

Första "tillökningen i familjen flyg"

FFV har i dagarna köpt två amerikanska företag, som båda producerar underhållstjänster inom flygområdet. Därmed har affärsområdet FFV Aerotech fått sitt första nytillskott i den nybildade "flygfamiljen".

Köpet innebär stora fördelar för FFV Aerotech på den civila internationella marknaden och bärddar för goda samarbetsmöjligheter, för divisionerna Motor och Flygteknik.

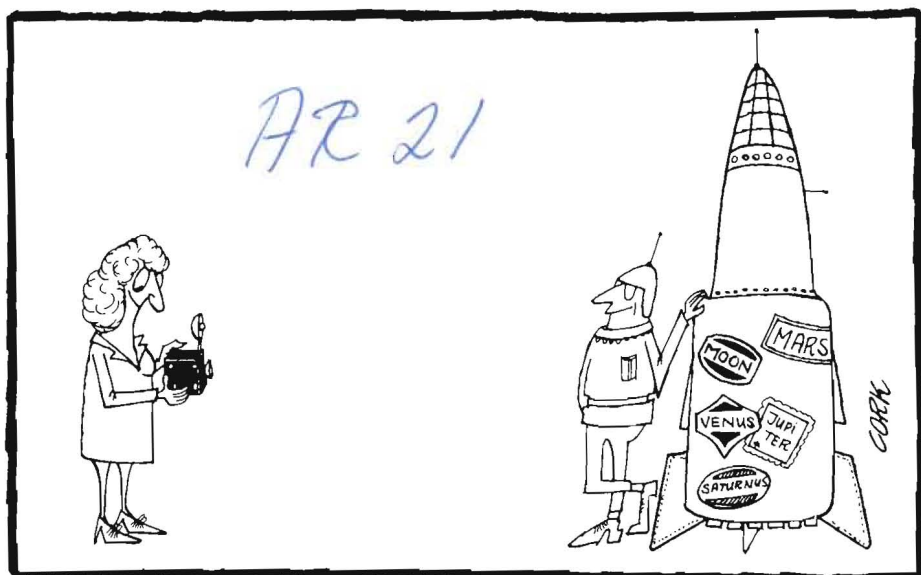
Förvärvet består av: AeroThrust Corporation och Melard International Inc. Båda har sina huvudkontor i Miami, Florida.

AeroThrust är huvudsakligen inriktad på underhåll av jetmotor Pratt & Whitney JT8D, som bland annat används i trafikflygplanen Boeing 727 och 737, samt Mc Donnell Douglas DC9. Kunderna finns till största delen i USA (amerikanska inrikesflygbolag och amerikanska staten), samt i Sydamerika (bland annat i Venezuela). I sitt marknadssegment har företaget en marknadsandel på cirka 15 procent.

AeroThrust har 40 års erfarenhet i sin verksamhet och omsätter 40 miljoner US-dollar. Företaget har goda verkstadsresurser belägna intill Miamis internationella flygplats. De har 200 anställda och är ett av USA:s två oberoende underhållsföretag för JT8D.

400 kunder

Melard (som inom kort kommer att byta namn till AeroServ International



Nej, det är INTE rymdfarkoster vi och de amerikanska företagen ska jobba med, åtminstone inte än så länge. Fast, vem vet? "Förändring är världens väsen" och framtiden har säkert många spännande överraskningar åt affärsområdet FFV Aerotech...

Inc.) är inriktad på elektriska, elektromekaniska och mekaniska apparater i trafikflygplan, så kallade utbytesenheter. De säljer sådana enheter, förmedlar underhåll och driver i egen regi underhåll av flygburen elektronik.

Melards omsättning är tio miljoner US-dollar och de har cirka 400 kunder över hela världen. Europamarknaden bearbetas via deras kontor i England. Totalt har Melard 50 anställda.

Bättre marknadskanaler

För FFV Aerotech innebär köpet av de båda USA-företagen ett ytterligare steg

ut i världen och tillgång till förbättrade marknadskanaler.

För division Motor i Arboga, som för närvarande arbetar med den svenska militära versionen RM8 av motor JT8D, finns möjligheter till arbeten med reparation av motordetaljer åt AeroThrust, men också samarbete med utveckling av reparationsmetoder. Division Motor får via AeroThrust tillgång till viktig marknadskunskap beträffande civila jetmotorer överhuvudtaget.

För division Flygteknik i Linköping och avdelning Aviocomp innebär köpet av Melard tillgång till en inarbetad marknadskanal mot flygbolag runt hela världen och en plattform i USA.

Ett temanummer om det som hör framtiden till

Vad ska hända med FFV Aerotech i framtiden? Svaret på den frågan beror väldigt mycket på oss som är anställda inom företaget. Det finns många sätt att medverka till en fortsatt positiv utveckling. Exempel på detta ser vi dagligen.

I det här temanumret har vi tagit upp några saker som finns med i FFV Aerotechs framtidsperspektiv. Du tycker kanske att vi missat något väsentligt? Då ska du höra av dig till Tech-In – vi återkommer gärna till ämnet!

Dags lyfta fram det som är "udda"

Med fjolårets positiva resultat i ryggen siktar vi nu in oss på framtiden. Åtgärdsprogrammet för 1986 beskrev jag delvis i förra numret av Tech-In.

Den här gången ska jag tala om en annan punkt på den listan: Behovet av att lyfta fram och uppmärksamma "udda" verksamheter, som ingår i FFV Aerotechs breda affärsområde.

Med framtiden i sikte ska vi redan nu undersöka vilka utvecklingsmöjligheter som finns för dessa mindre områden, så att de får chans att "växa till sig" och bidra till en ökning av vår totala bredd och kompetens.

I det stora utbud av tjänster och varor som inryms i FFV Aerotech finns en och annan verksamhet, som tillhör vårt affärsområde flyg, men kommit i skymundan därför att de är lite "udda" och inte så omfattande. De här verksamheterna är ytterst viktiga för vår totala tekniska image och därmed också för våra framtida affärsmöjligheter.

Problemet är att de "udda" verksamheterna tenderar att "drunkna" vid sidan av de stora, tunga bitarna. Det måste vi motverka.

Från och med i år ska vi sträva efter att kartlägga vilka "udda" områden som bör lyftas fram och uppmärksammas. Anledningen till att vi gör det är helt enkelt den gamla sanningen att "liten

kan bli stor" – med andra ord: Här kan finnas nya, stora satsningsområden för morgondagens Aerotech!

Jag skulle kunna räkna upp ett flertal konkreta exempel på vilka "udda" verksamheter jag menar, men nöjer mig med att bara nämna VVIS – vägväderinformationssystemet hos division GS, för att åskådliggöra vad jag är ute efter. På många håll i linjeorganisationen torde man nu genast associera till sina egna liknande verksamheter och tänka att "det gäller att hugga för sig av kakan, medan det bjuds" ... Det är roligt att märka vilka energiska viljor som kommer i omlopp och den framåtandan ska vi vara rädda om. Låt mig bara påpeka att den här satsningen ska ske i

samverkan. Jag har sagt det förr, men det förtjänar att sägas igen:

Det som gör oss till ett unikt högteknologiskt företag är bredden i vårt kunskande. Den bredden ska vi lära oss att utnyttja internt och vi kommer att få en bra lektion i den konsten när vi ska bestämma oss för vilka områden som ska prioriteras av våra "udda" verksamheter.

– Varje division eller avdelning har både rättighet och skyldighet att pröva sig fram till vilka "udda" områden det kan bli fråga om. Ett eventuellt misslyckande får inte innebära att framåtsträvandet avtar.

När vi sedan bestämt oss för vilka mindre affärsområden som ska utvecklas, måste satsningen göras rejält, men under kontrollerade former. I samverkan – rätt igenom hela FFV Aerotech – ska vi göra allt för att nå ända fram till det uppsatta målet.

Tommy Johansson
FFV Aerotech

Vi höll vad vi lovade inför 1985!

Jag har vid varje kvartalsskifte under det gångna året kunnat skriva positivt om vår utveckling och efterhand haft glädjen att kunna justera upp vår resultatprognos.

Nu har jag facit i hand: Visst gick det bra!

74 miljoner kronor är det resultat vi nu kan visa upp. Det är nästan 25 miljoner kronor högre än vårt mål i början och 46 miljoner kronor bättre än förra årets resultat.

Detta kan vi tillsammans vara stolta över!

Generellt kan hävdas att samtliga operativa divisioner utifrån sina specifika förutsättningar har presterat ett bättre resultat än vad som kunde förutses vid ingången av budgetåret. Verksamheten har hos alla en stabil utveckling och det finns skäl att tro på en fortsatt gynnsam utveckling. Division Export kommer ännu under en tid att kräva ekonomiska resurser, men har också under året pekat på en möjlig potential.

Lite siffror

Vi fick beställningar för cirka 1,3 miljarder kronor, vilket är en fjärdedel av hela FFV-koncernens.

Vi fakturerar våra kunder cirka 1,1 miljarder kronor, vilket till och med är en tredjedel av hela koncernens

fakturering. Vi betalade ut 465 miljoner kronor i löner och sociala avgifter.

Vi investerade i maskiner och byggde om för cirka 45 miljoner kronor.

Vi vidareutbildade oss för cirka 20 miljoner kronor.

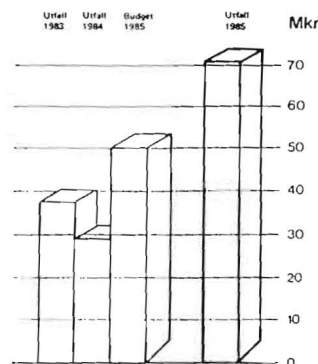
Fler siffror att "botanisera i" kommer senare under våren i den kompletta årsredovisningen.

Bakåtblick – framåtblick

Sektorn kan med andra ord blicka tillbaka på ett verksamhetsår, där vald strategi och operativa verksamheter har gett god utdelning.

Den alltmer stabila plattformen FLYG – kombinerad med erforderlig

Resultatutveckling



tur och vunna erfarenheter – innebär att FFV Aerotech även fortsättningsvis kommer att kunna verka framgångsrikt på såväl traditionella nationella marknader som internationella. Svenska försvarsmarknaden förutsätts då behålla sin nuvarande stabilitet.

Tommy Johansson
FFV Aerotech

Utvecklad kunskap = nya tjänster!

– Vi behöver produktidéer, som leder till nya tjänster. Tillsammans ska vi ställa oss frågan: Vad har vi för erfarenheter och kunskaper inom FFV Aerotech och hur kan dessa utvecklas och omsättas i nya och/eller bättre tjänster?, säger Kjell Carlsson, sektorstab Teknik, CT.

– Tjänsteutveckling är ett absolut måste, så sätt fart på "idé-produktionen"!, tillägger han.

– FFV Aerotech är ett högteknologiskt kunskapsföretag. Att veta – och helst veta bäst – är en förutsättning för ett tjänsteföretag som vårt, säger Kjell Carlsson.

– Ju bättre vi tar tillvara och utvecklar vår kunskap och de hjälpmedel

informationsteknologin medför, desto större är möjligheterna för en framtida konkurrenskraftig tjänsteproduktion, fortsätter han.

Vad är det då för typ av produktidéer han efterlyser?

– Enklaste sättet att besvara den frågan är att se efter vilka övergripande behov som finns bland våra kunder. Kunden vill ha största möjliga intäkt, till exempel flygtimmar, till lägsta möjliga livstidskostnad, säger Kjell.

– Det här är ju inget nytt för oss, men i takt med de teknologiska framsteg som görs, ökar också möjligheterna för oss att vidareutveckla vår tjänsteproduktion.

– Kundens behov av att anskaffa materiel, underhålla den, modifiera den och så vidare, på ett för honom optimalt sätt, erbjuder för ett "kunskapsföretag" som vårt stora tjänste-

möjligheter. De möjligheterna tar vi tillvara idag, men inte i framtiden, såvida vi inte kontinuerligt utvecklat befintliga och nya tjänster, säger Kjell.

– Alla har vi kunskap och den kunskapen kan resultera i nya tjänster. Har du någon idé, så kan också din organisationsenhet stötta dig med utvecklingspengar, förklarar han och fortsätter:

– Varje organisationsenhet beslutar själva – utan formella krav på beslutsunderlag och protokoll – om du ska få göra en "första fördjupning" och testa din idé för en mindre summa pengar.

– För större satsningar blir också de formella kraven större, men även i det läget kan du få hjälp av din organisationsenhet eller sektorstab Teknik med att komma rätt, avslutar Kjell.

Vart tog framtidsidéerna vägen?

Nya, fräscha idéer om produktutveckling av tjänster och varor – visst hör det framtiden till, det kan ingen förneka. Men vad hände egentligen med uppsamlingen av idéer på 70-talets mitt och även i början av 80-talet?

Vi har frågat Bengt Nilsson, sektorstabchef för PR och Information, som fanns med som idégranskare vid båda tillfällena.

Jodå, det stämmer att vi samlade in många idéer för ett 10-tal år sedan. Anledningen var att företagsledningen ville pejla om det fanns några tänkbara framtidsprojekt, eftersom FFV befann sig i ett förändringsskede, säger Bengt Nilsson och fortsätter:

– Idéerna granskades var fjortonde dag av en beredningsgrupp inom dåvarande sektorstab Marknad. Hittade vi något av intresse fördes det vidare till ett centralt produktråd, med dåvarande sektorchef Elmer Axelsson som ordförande. I rådet ingick också respektive avdelningschefer och övriga företagsledningen.

Svårt i praktiken

Nå, hittade produktrådet någon värdefull idé – och i så fall, vad hände sedan? – Jo, visst kom det fram en och annan idé, som vi bestämde oss för att satsa på, men överhuvudtaget var det svårt att hitta områden som låg tillräckligt

nära vår huvudsakliga affärsidé. Dessutom visade det sig vara betydligt svårare än någon trott att mobilisera kapacitet till att ta tag i idéerna. Ingenjörsbristen var stor redan då, förklarar Bengt.

– Väldigt mycket av idébanken från 70-talet hamnade i arkiv, där de fortfarande finns kvar. Bland idéer som resulterade i utveckling och tillverkning kan nämnas kapseln Uni Pod 0127, med Sven Nääs från division Flygteknik som "idé-pappa".

– Jag kan också nämna ett projekt, som inte slutade lika framgångsrikt. Det var försöket med halon – en gas som används i eldsläckningssammanhang. Idén bestod av att FFV Aerotech skulle köpa in sådan gas och bygga installationer i bilar, båtar, dataterminaler och liknande. Vi gjorde en del prov, men sedan blev det inte så mycket mera...

Ett 60-tal idéer

I början av 80-talet var det dags för en ny idé-uppsamling. Då hade nämligen FFV i egenskap av medlem i Industrigruppen JAS AB fått ett åtagande från regeringen att hjälpa till med sysselsättningsfrågan i Övre Norrland.

– Vi anordnade en tävling i Östersund, som resulterade i ungefär 60 olika idéer av skilda slag. Alla seriösa idéer prövades, men tyvärr fanns det inget som passade in i vår verksamhet. En del idéer var av det skämtsammare slaget, till exempel en anordning för automatiskt

insläpp av gårdskatten, men de flesta var seriösa, säger Bengt.

– För FFVs del fylldes åtagandet i IG JAS AB med att vi la eldrörstillverkningen till AT4 hos ASEA Plast i Piteå.

Utveckling pågår

Det låter inte så inspirerande det här med idéer som samlats in för att sedan stoppas undan i arkiv eller skrotas. Är det överhuvudtaget lönt att försöka sig på någon "idé-kläckning" i framtiden?

– Ja, det ska man göra, även om man bör komma ihåg att FFV Aerotech från och med 1984 smalnat av verksamheten och koncentrerat sig på affärsområdet flyg. Inom vårt område undersöker vi självfallet nya utvecklingsmöjligheter, till exempel underhåll av nya motorer och flygplantyper, behov av provningsutrustning och hjälpmedel, typ "SISU" med mera, säger Bengt och avslutar:

– Har man idéer utanför affärsområdet flyg, så ska det verkligen vara "stekta sparvar som kommer flygande mot oss i luften", om det ska resultera i att vi satsar på projektet.

– Å andra sidan kan sådana idéer givetvis säljas vidare till andra företag, som har en verksamhet som stämmer bättre överens med produkten, så man ska inte dra sig för att lämna in dem till prövning. Numera är det sektorstab Teknik som svarar för den centrala granskningen av idéer inom FFV Aerotech.

Offertarbetet på Herrfallet resulterade i FMV-order

Kommer du ihåg "Herrfalletdagarna", som vi berättade om i personaltidningen i slutet av 1985?

Nu har dessa utomordentligt viktiga dagar resulterat i en två-årsbeställning från Försvarets Materielverk till FFV Aerotech på teknisk konsultverksamhet för sammanlagt cirka 206 miljoner kronor.

Det handlar om HUS, FUS och BUS – själva "ryggraden" i vår konsultverksamhet gentemot huvudkunden.

HUS står för tekniskt underhållsstöd, FUS för föreskriftsproduktion och BUS för speciella konsultuppdrag. Försvarets Materielverk, FMV, är kund – FFV Aerotech är leverantör.

Sedan många år tillbaka träffas de båda parterna under några dagar i Herrfallet, för att gemensamt diskutera och gå igenom föregående uppdragsår, samt arbeta fram riktlinje för kommande års HUS-, FUS- och BUS-beställningar. "Herrfalletdagarna" brukar resultera i att FFV Aerotech därefter har ett underlag för sitt offertarbete – så även efter dagarna i oktober 1985.

– Och nu har FMV överlämnat en order på 206 miljoner kronor, som i stort sett motsvarar den offertvolym vi diskuterade oss fram till vid dessa dagar. Beställningen gäller för två år framåt, närmare bestämt till och med den 31 december 1987, säger Ove Jansson, sektorstab Företagsutveckling, CF. Inom CF pågår nu arbetet med att fördela orderingången på FFV Aerotechs operativa divisioner.



Förbryllande annonskampanj

Vi i Linköping är stolta över att arbeta inom FFV Aerotechs division Flygteknik. Vi gläder oss dels över det senaste årets resultatutveckling, dels över den annonskampanj som startat för att göra företaget mer känt i samband med namnbytet. Döm om vår förvåning när vi slår upp våra lokaltidningar och får se, att en i övrigt utmärkt helsidesannons, inget nämner om att FFV Aerotech även finns på andra orter än Arboga. Denna "profilannons" bidrar inte till att öka kännedomen om företaget i Linköping.

Annonserna har väckt djup indignation hos många anställda och medverkar inte till att ytterligare öka den positiva känslan för företaget.

Bättre marknadsföring nästa gång! Tack!

Arne Svensson, FL42

Tommy Johansson svarar:

"Vi profilerar oss som ett företag"

Division Flygteknik har all anledning att känna stolthet över de jobb som utförs hos er i Malmslätt och det resultat ni presterat 1985. Jag kan

Vinstbubblor igen

För tredje gången är det dags att presentera vinnare i vår pratbubblätävling.

Den här gången gällde det ju att komma på vad Valborg Pålsson hos division GS tänkte när hon tittade på postkuvertet.

Svaren har inte låtit vänta på sig och vi har haft mycket roligt när vi utkorat vinnarbidragen!

Här är vinnarna och deras bidrag till tävlingen:

1. "Namnändringar hit och namnändringar dit! Jan Airborne? Menar dom chefen på Avionik?"

(Olle Wåhlén, division GS, FFV Aerotech Östersund)

2. "Vart ska jag skicka basens post? Han är sällan på sin post."



Insändaren

försäkra er om att jag delar den stoltheten med er för FFV Aerotechs räkning.

När det gäller den "förbryllande annonskampanjen" kan jag därför också delvis förstå er irritation över att endast Arboga finns omnämnt.

Tanken med annonskampanjen är att göra vårt företagsnamn känt och presentera oss som ett enda företag – vilket vi också är!

I det sammanhanget använder vi oss av samma praxis som många andra företag – vi hänvisar annonsläsaren till vårt huvudkontor – och det finns i Arboga.

Men reaktioner på den här utformningen av annonserna har kommit inte bara från dig, utan från flera andra.

Kanske blir det fel att göra så här när annonserna står i lokaltidningarna.

Vi får fundera på saken, men återigen: Avsikten var att markera för allmänheten att vi är ett enda företag.



(Kenneth Sundqvist, 4178, Plöjaregatan 102 n.b, 583 30 Linköping)

3. "Inte A. Inte B. Inte ens AB. Tänk att vara chef och inte få godkänt."

(Nils Falk, division GS, FFV Aerotech Östersund)

Priser kommer att skickas direkt till vinnarna – grattis!

Dagarna då LARM-et gick i Linköping

I slutet av januari hade FFV Aerotech chansen att visa upp sig och sitt tekniska kunnande vid de nu välkända LARM-dagarna (Linköpings ARbetsMarknadsdagar) i Linköping. 35 företag presenterade sig då för teknologerna vid Tekniska Högskolan i Linköping.

Det var företag från hela landet, som på utställningsskärmar och med videoteknik presenterade sig. Det gällde att fånga teknologernas intresse för såväl feriearbete som examensarbete. Dessutom kunde många företag vinna med direkt anställning efter avslutade studier.

– FFV har sällan haft så många intresserade teknologer vid sin monter. Första dagen, som bland annat gick åt till att boka personliga samtal till följande dag, kom många teknologer, som ville veta mer om FFV och FFV Aerotech i synnerhet, berättar Göran Lejervik, som ansvarar för samarbetet med högskolorna runt om i landet.

– Vår presentation av FFV, som Jan Eiborn, chefen för division Avionik, entusiastiskt gjorde, var så populär att salen snabbt blev mer än fullsatt!, fortsätter Göran.

– Förra året var vi betydligt mer okända. Och det roliga är att teknologerna verkligen vill lära känna oss. Så där har vi mycket att göra i framtiden... Linköpingsdelen av Aerotech har allt att vinna och inget att förlora på att



Christer Jacobsson, till vänster, går nu på Mätteknik-linjen men blir klar i sommar. Han söker ett intressant jobb att börja sitt yrkesverksamma liv! Lennarth Julle berättar om Arboga och Aerotech på ett så engagerande sätt att Christer nu åker upp till Arboga under våren, för att få veta mer om vad vi kan erbjuda honom. Margareta Karrman lyssnar till samtalet och kan bistå med svar på personalfrågor.

Foto: Ann Wilson

informera teknologerna kontinuerligt. De flesta vill ju stanna i Linköping, ler Göran.

Den andra dagen hade vår personalplanerare och tekniker fullt sjå med att hinna med de personliga samtalen.

En och annan flicka dök också upp för att få veta lite om eventuella möjligheter till examensarbeten. Som en parentes kan nämnas att 29 procent av de antagna 1985 vid Maskin-Teknik-linjen i Linköping var flickor.

En som aktivt jobbade med teknologerna var Lennarth Julle, som ansvarar för att kvalitetsbegreppet efterföljs inom division Avionik.

– Det är verkligen roligt att följa dessa dagar och höra kraven direkt från teknologerna. Resultatet för Avioniks räkning här är att tre är intresserade av anställning nu till sommaren, då de är utexaminerade!

Här får vi direktkontakt och kan ge information om både arbetets omfattning och Arbogas möjligheter i allmänhet. Och det fina är att vi kommer helt ifrån det administrativa med annonseringsförfarandet, förklarar Lennarth.

Puff för broschyr

– Men jag skulle vilja passa på och puffa för vår nya broschyr "Examensarbete", som överskådligt presenterar de examensarbeten vi kan erbjuda blivande civilingenjörer inom sektorn. Det är också viktigt att vi själva tänker över om vi kan hitta på fler jobb, som kan passa som examensarbete eller feriearbete. Det kan bli inkörsporten till en fast anställning och bara det faktum att

man kompisar emellan talar om FFV är viktigt för oss!, poängterar Lennarth.

"Helst bäst..."

Tommy Alexandersson, som i vardagslag jobbar med det tekniska på Viggemotorn inom division Motor, var med för första gången.

– Det är absolut nödvändigt att vi visar framfötterna vid sådana här informationsdagar. De större företagen har redan slagits så länge om de åtråvärda civilingenjörerna att de mycket väl vet hur man ska gå till väga. Vi måste bli lika bra – helst bättre..., säger Tommy.

Mer känt i år

Margareta Karrman, personalplanerare vid Aerotech i Linköping, följde också LARM-dagarna med stort intresse.

– Det har varit ett hårt tryck på oss under dessa dagar och det är verkligen viktigt att vi sprider kunskap om vårt företag, om vilka vi är och vad vi står för.

– Vi fick ett 80-tal intresserade teknologer, som vi nu bjudit in till oss under april för vidare diskussioner och djupare information. Det gäller alla årskurser, från "ettor" till nytexaminerade civilingenjörer, berättar Margareta.

En klar tendens kan utläsas efter LARM-dagarna – FFV är mer känt idag än tidigare år. Men ännu har vi långt att gå på vår väg att presentera oss för allmänheten och inte minst då teknologerna, som ju är vår framtid.

Ann Wilson



Barnledig pappa!?

Nyhet i föräldraförsäkringen!

En nyhet för många pappor som tänker ta pappaledigt är att föräldrapenningen är oberoende av den andra förälderns inkomst. Det var den inte förut!

Tala gärna med oss på försäkringskassan!

Thomas tar hand om Mellanöstern och Afrika

EXPORT. – Jag ser det här jobbet som en intressant och spännande utmaning. Det finns helt klart en internationell marknad för FFV Aerotech, men det kommer att kosta "blod, svett och tårar", plus en stor mängd tålamod, att erövra den.

Det säger Thomas Torkeli, area manager för Mellanöstern och Afrika inom division Export.

Trots att Thomas började sin anställning så sent som den 1 januari 1986, har han redan hunnit göra en första sondering av FFV Aerotechs marknadsutsikter i Turkiet.

Thomas kommer närmast från ASEA STAL i Finspång, där han bland annat jobbat med internationell försäljning och marknadsföring av ångkraftverk, huvudsakligen mot Mellanöstern och Fjärran Östern. Han är ingenjör från början och har dessutom en fil.kand-examen i naturvetenskap, med ämnen som matematik, fysik, statistik och astronomi. Med tanke på det sistnämnda ämnet kan han kanske "se i stjärnorna" hur det ska gå för FFV Aerotech med de internationella satsningarna?

– Man behöver nog inte utnyttja astronomin för att få svar på den frågan. Marknadsundersökningar visar att det finns en potentiell marknad, men vägen dit innebär hårt och idogt arbete, där samarbetet mellan oss på division Export och FFV Aerotechs samtliga försäljare är A och O, säger Thomas.

"Områdesansvarig"

Att vara area manager innebär att man är ansvarig för ett visst område på världskartan. Thomas har tilldelats Mellanöstern och Afrika, två stora och intressanta områden.

– Som area manager ska jag och mina kollegor inom division Export "bereda väg" för de operativa divisionerna. Vi ska ansvara för att de "yttre förutsättningarna" finns, ordna med agenter och givetvis också leta efter potentiella kunder. Däremot ska vi inte syssla med försäljning, utan det gör divisionerna och deras avdelningar själva, säger Thomas och fortsätter:

– När vi väl fått en öppning på en viss marknad är det min och mina kollegors sak att bevaka det aktuella området, så att vi snabbt kan få fram upplysningar

om den rådande marknadssituationen och redovisa hur läget ser ut.

Tidigare FFV-samarbete

Thomas berättar, att en av anledningarna till att han sökte det här jobbet hos division Export är att han längtade efter omväxling, efter att ha arbetat elva år på förra arbetsplatsen.

– Sedan kände jag också till FFV Aerotech genom tidigare samarbete och visste att det finns en väldigt hög teknisk kompetens inom företaget. Jag har bland annat haft kontakt med FFV Aerotech när det gällt simulatorer till Forsmark 3. Dessutom var jag ansvarig för service av ett 40-tal industriella gas-turbiner utanför Europa under det sista året hos ASEA STAL, så visst fanns det "gemensamma nämnare" mellan mig och FFV Aerotech redan innan jag kom hit, förklarar han.

Resdags igen

Första resan som area manager för FFV Aerotechs räkning gick till Turkiet.

– Där har vi aldrig varit förut, så jag har gjort en första sondering och knutit lite kontakter inför framtiden. Nästa resa går till Förenade Arabemiraten, det vill säga de sju "shejkdömen", som tidigare kallades "Piratkusten" i vår svenska skolatlas, säger Thomas och tillägger:

– Där har FFV Aerotech haft en del kontakter sedan tidigare, men på grund av underbemanning har division Export inte kunnat sköta kontakterna kontinuerligt.

Vilka språkkunskaper krävs av en area manager i den här delen av världen?

– Engelska och skånska!, skrattar Thomas och förklarar att engelskan är fullt gångbar på de allra flesta platser i internationella sammanhang.

Hitta våra nischer

– När man ska göra affärer med länderna i Mellanöstern och Afrika gäller det att mobilisera allt tålamod man har, för det är inga snabba beslutsprocesser det är fråga om, säger Thomas och avslutar:

– Om FFV Aerotech ska göra några internationella framgångar, beror till stor del på hur fort vi kan hitta våra egentliga nischer. Sedan måste vi också bli konkurrenskraftiga, för det saknas inte konkurrenter. För att lyckas med den biten, behöver vi förbättra kunskapen om gällande marknadspriser och anpassa oss därefter.



Thomas Torkeli, area manager för Mellanöstern och Afrika, är väl medveten om att han tilldelats en tålamodsprövande "bit av världskartan", men ser jobbet som en utmaning. Foto: Britt Blom

"Uppbyggnad pågår" hos Exportgänget

Exportdivisionen och dess utveckling utgör verkligen en viktig del av FFV Aerotechs framtid. På det här uppslaget presenterar vi två av deras nya area managers.

Hur ser det ut med uppbyggnaden av divisionen för övrigt?

– Vi är inte färdiga ännu, men vid det här laget har vi nått en personalstyrka som gör att vi kan vara en internationell resurs för FFV Aerotech, säger Ingemar Hansson, divisionschef.

...och Claes-Göran tar Norden och Österrike

EXPORT. – Som area manager vid FFV Aerotech är det ytterst viktigt att jag är väl förtrogen med företagets målinriktning och långsiktplan. Likaså bör jag ha goda kunskaper om de aktuella ländernas planer för framtiden, säger Claes-Göran Bringdal vid FFV Aerotech i Linköping.

Sedan någon månad tillbaka är han area manager för Norden och Österrike – två intressanta "närzoner", där marknadsutsikterna verkar lovande för affärsområdet flyg.

Claes-Göran Bringdal blev chef för avdelning Apparat inom division Flygteknik 1983. Dessförinnan var han i tre års tid engagerad i projektledningen för JAS. Nu är det dags för nya arbetsuppgifter igen – den här gången handlar det om marknadsföring av FFV Aerotech i Norden och Österrike.

– För många år sedan fick jag rådet att försöka byta jobb med ungefär tre års mellanrum. Det har jag följt, förutom en sjuårsperiod vid Försvarets Materielverks Underhållsavdelning för Flyg, säger Claes-Göran och tillägger: – Det här jobbet kom lite för tidigt. Jag hade gärna velat vara kvar något år till hos Apparat och följa avdelningens positiva utveckling vidare. Å andra sidan ska det bli spännande att prova på det här med "verkställande marknadsföring". Det har jag aldrig jobbat med förut.

Claes-Göran är civilingenjör i elektro-



Claes-Göran Bringdal är FFV Aerotechs nye area manager för Österrike och Norden – två intressanta närzoner där FFV kan ha mycket att hämta i framtiden. Foto: Barbro Bergström, FFV Materialteknik.

nik och har även skaffat sig överstelöjtnants grad inom flygvapnet. I mer än tio års tid har han på olika sätt varit verksam inom flygindustrin. Vilka kunskaper får han mest nytta av som area manager?

– Det är naturligtvis bra att känna till så mycket som möjligt om hela den här branschen, både civilt och militärt. Jag är ingen försäljare, utan ska i första hand koncentrera mig på att dels ta reda på vad FFV Aerotech vill sälja på de här marknadsområdena, dels vilka af-

färsidéer som redan finns på marknaden och som kan vara av intresse för oss, säger han.

– Jag hoppas kunna etablera ett bra samarbete med företagets operativa divisioner. Min uppgift blir att samordna de kompetenser och resurser vi har tillsammans inom företaget och sedan skapa förutsättningar för att dessa ska komma till användning på den österrikiska och nordiska marknaden.

– Österrike blir definitivt den stora biten. Där verkar det finnas ett akut behov av FFV. Först gäller det underhållet av flygplan 35 och hur det ska fördelas mellan österrikiska flygvapnet och oss, säger Claes-Göran.

– De vill naturligtvis försöka klara så mycket som möjligt själva, men har också insett att det är förenat med stora kostnader att bygga upp egna underhållsresurser enbart för flygplan 35. Från FFV Aerotechs sida har vi i avtalet lovat att ställa upp med alla resurser det kan bli fråga om.

– De marknadsundersökningar vi gjort i Österrike visar att 35:orna förmodligen bara är en inkörsport för oss och vår verksamhet. Det finns en mängd andra tänkbara områden där Österrike är klart intresserade av vår medverkan i framtiden.

– När det gäller Norden, så har vi ju arbete med flygplan 35 även där, men det finns säkert mer att hämta om vi anstränger oss lite. Utvärderingen från Öppet Hus i Oslo visar till exempel att intresset för FFV är under tydlig framväxt, säger Claes-Göran.

Det ska böjas i tid

AVIONIK. I den hårda konkurrensen om duktiga tekniker håller FFV Aerotech dörrarna öppna mot landets högskolor. En del går faktiskt mycket längre än så med sikte på den framtida rekryteringen. Eller snarare lägre, för här handlar det om förskolenivån. Det gäller ju att vara ute i god tid. Sektion Teknikutbildning i Arboga är ett exempel. Dit lockade Karl-

Gunnar Karlsson en grupp barn från förskolan Ärlan i Köping.

Om nu målet var att presentera verksamheten inom Förbindningsteknik, kan metoderna diskuteras: videofilm, en skattkista med klubbor, ballonger, saft och tårta. Men tro det eller ej – satsningen gick hem! – Vickat bra jobb "Kalle" har! var det allmänna omdömet bland besökarna, som efter trakteringen med iver ägnade sig åt nagelputsning å la Förbindningsteknik. Foto: Anne Allard



Så här jobbar förslagskommittéerna

Du har kanske läst i personaltidningen om förslagsställare, som fått tiotusentals kronor i ersättning och du kanske också hört talas om anställda, som haft idéer, som chefer och företagsledning avvisat med motiveringen att idén är olönsam.

Om det nu skulle vara så att den perfekta idén en dag plötsligt dimper ner i huvudet på dig. Vad gör du då?

Ja, enligt de lokala förslagskommittéerna så ska man inte gå och klämma på en idé för länge. Tycker du att det är knepigt att förklara idén i skrift, så får du hjälp av förslagskommitténs sekreterare på orten.

Och inget förslag är så dåligt att det inte är värt att lämnas in för värdering!

Tag en blankett!

Nå då så! Nu har du bestämt dig. Vid förslagslådorna, som finns utplacerade lite varstans, ska det finnas blanketter att fylla i. Men du kan lika gärna ta kontakt med förslagskommitténs sekreterare direkt.

I Arboga Sture Ageborg, AK33, tel 1014
I Linköping Ingemar Oskarsson, FF87, tel 271

I Östersund Hans Brännström, BT33, tel 275

Lägg blanketten med ditt förslag i förslagslådan eller skicka den till sekreteraren.

Det är egentligen hela arbetet för din del. Men vad händer sen? Hur behandlar man ditt förslag?

Jo, först och främst registreras förslaget

av sekreteraren. Sen skickas det ut till personer, som antingen bör ha synpunkter eller som blir direkt berörda för yttrande.

Så sammanträder då den lokala förslagskommittén. Intervallerna mellan mötena varierar lite på de olika orterna. Kommittéerna består av lika delar företaget och de fackliga organisationerna.

Beräkning av ersättning

Hur kan då kommittén komma fram till en viss ersättning för ett visst förslag?

Jo, man räknar ut besparing i tid och materialkostnad och principen är att man får hälften av första årets besparing, som förslaget väntas ge. Detta gäller om förslaget innebär en besparing på upp till 50 000 kronor, vilket alltså ger 25 000 kronor. För besparingar däröver gäller andra regler.

I fall där man inte kan räkna fram de ekonomiska besparingarna får kommittéledamöterna gå efter en poänglista, där varje poäng motsvarar 300 kronor,

vilket också är den lägsta ersättningssumman.

Parametrarna i poänglistan är rationaliseringseffekt, arbetsmiljöförbättring, förbättring i övrigt samt nyhetsvärde och förtjänst som prestation.

Kommer man så fram till att ditt förslag är värt upp till 5 000 kronor beslutar den lokala kommittén om ersättningen själv. Överstiger beloppet 5 000 kronor, så remitteras förslaget till Centrala Förslagskommittén (CFK) på huvudkontoret för vidare yttrande. Detta för att alla stora ersättningar ska beslutas sakligt och så rättvist som möjligt inom hela koncernen. Annars skulle ju en lokal kommitté kunna sitta och vara alltför givmild gång på gång!

Ersättningen betalas sedan ut via lönen och skatten är då redan dragen.

Sammanträdesprotokollet skickas ut till alla berörda förslagsställare och dessutom hängs det på anslagstavlor.

Ja, så går det till. I Arboga behandlar man över 200 förslag per år och cirka 50 procent avslås. I Linköping är det 70–80 förslag, som kommer in och cirka 40 procent avslås.

Så har du nu något du går och funderar över, som du tror skulle kunna leda till någon slags besparing eller rationalisering, så ta kontakt med förslagskommittén på din ort så får du all den hjälp som du önskar. Lycka till!

Ann Wilson

Röster från verkstadsgolvet vid division GS:

"Vi vet inte mycket om framtiden"

Hos division GS vid FFV Aerotech i Östersund kommer många att minnas 1985 som ett synnerligen besvärligt år. Där var jämmer och elände, ett stort antal varslade medarbetare, osäkerheten om vad den nya strategin skulle innebära och så vidare.

Nu står man med "facit i hand": Den nya strategin är införd och verkstaden har blivit 15 man kortare.

Hur upplever de anställda på GS-verkstaden situationen idag och vad tror de om framtiden?

Vi har låtit frågan gå till fyra verkstadsskilar.



Bert Andersson, förrädsman:

– Eftersom jag är ensam om att sköta godshanteringen har jag det jobbigt. Det är för mycket arbete för en person här. Rent allmänt tycker jag att det verkar vara "snurr" på verkstaden nu.

– I framtiden måste vi få en bättre personalplanering, så att inte verksamheten stannar upp för att en man är sjuk. För övrigt tycker jag att ordet "kris" nämns mera sällan numera, men visst är man orolig för hur det ska bli framöver.



Göran Nilsson, montör:

– Vi är för lite folk på verkstaden. Vi hinner inte med att göra det vi ska. Med "facit i hand" var det galet att avskeda 15 man i höstas. Men nu får vi följa den nya strategin så gott det går. Det är ingen mening med att "gråta över spilld mjölk", även om framtiden känns osäker. ►

AVIONIK. Det krävs både samband och samarbete inom FFV Aerotech i frågor som rör administrativ utveckling och automatisk databehandling. Inte minst med sikte på framtiden.

AU-rådet arbetar sedan ett halvår tillbaka med att fånga totalbilden av erfarenheter och kunskande inom sektorn.

Vad har egentligen de olika divisionerna att komma med?

I februari fick division Avionik sin chans att lägga korten på bordet vid ett dataseminarium.

– På Avionik har vi väldigt lång erfarenhet av både teknisk ADB och maskinvara. Längre än övriga divisioner, vilket är naturligt med tanke på vår verksamhetsinriktning, säger Holger Hedberg på avdelning Flygelektronik. Han arrangerade seminariet för Avioniks räkning på uppdrag av Per-Åke Dahlström, som leder arbetet i AU-rådet.

Sprider kunskap

– Under 25 års utvecklingsarbete har vi lärt oss mycket av egna misstag och framgångar. Idag håller vi jämna steg med den moderna datatekniken. Därför har vi också en hel del kunskaper att sprida vidare inom FFV Aerotech, påpekar Holger.

– Seminariet har belyst en rad frågor på temat AU och ADB. Bland annat har vi pratat om jämförelser ifråga om maskinvara, och vilka slutsatser vi har dragit om vad som passar oss bäst.

– Vi har dessutom redovisat våra erfarenheter av anskaffning som säkert kan vara till nytta för andra. Detsamma gäller arbetet med CAD och dokumentproduktion, för att inte tala om ekonomi och datasäkerhet, tillägger han.

Ett Avionikseminarium för ökat datasamarbete

Både FFV-Data och FFV Ordnance deltog vid Avioniks seminarium tillsammans med divisionerna inom FFV Aerotech.

Deltagarnas omdömen om seminariet var genomgående positiva. Att division Avionik är en mycket mogen datoranvändare, som har kommit långt i utvecklingen av datatekniken, var den allmänna uppfattningen.

– Min förhoppning är att det här initiativet från Avioniks sida ska följas av fler som sporrar samarbetet inom sektorn. Vi är i stort behov av diskussioner om ADB-frågorna i sin helhet, säger Sven-Arne Karlsson från division Flygteknik.



Det krävs tätare kontakter och ett utökat samarbete inom FFV Aerotech i AU- och ADB-frågor. Det var dessa herrar helt överens om efter Avionikseminariet. Från Håkan Östergren, GS, Lars Svensson, Motor, Sven-Arne Karlsson, Flygteknik, och berg,
Foto: Anne Allard

Magert på GS

Håkan Östergren från division GS deltog för att få en allmän uppfattning om utvecklingen inom Avionik, om vad som är på gång och om vilka erfarenheter man har av anskaffning och specifikation.

– Vi har det relativt magert med utrustning idag inom GS. Nu kommer vi att göra en stor satsning på ADB för att hänga med i utvecklingen både tekniskt och administrativt. Den plan vi själva arbetar med ska rimma med FFV Aerotechs policy, och vårt förslag kommer att vara klart inom några månader, förklarar han.

Även Motordivisionen följer ADB-frågorna med stort intresse.

– Inom RM8-verksamheten arbetar vi idag med PROSTYR. Systemet kostar en hel del och har vissa brister när det

gäller uppföljning och statistik. Vi är alltså intresserade av liknande system som är ekonomiska, som överbryggar bristerna men inbegriper fördelarna i PROSTYR, säger Lars Svensson.

– Jag upphör aldrig att förvånas över vad som döljer sig bakom väggarna på det här företaget, inledde Per-Åke Dahlström sin sammanfattning av seminariet.

– Den här dagen har förvissat mig om att vi kan idka "korsbefruktning" inom FFV Aerotech i en rad ADB-frågor. Dessutom har seminariet belyst det stora allmänna kunnande inom sektorn som varit mer eller mindre dolt under många år. Det i sig är ett tungt vägande skäl till att vi upprätthåller den här formen av kontakter i framtiden.

Anne Allard



Karl-Erik Elvgren, elmontör:

– Det verkar som om oron från i fjol har lugnat sig något. Det ser positivt ut jämfört med förra året. Det går bra, vi har mycket att göra, men hur blir det i framtiden? Den frågan känns fortfarande osäker.



Kurt Westner, svetsare:

– Det som skett har skett. Med lite distans till det som hänt, så är det bra att alla frågetecken försvunnit. Men visst saknar vi dom som fick sparken.

– Vad som händer i framtiden? Hur det ska gå för oss? Därom vet vi inget – tyvärr!

Håkan Östergren, divisionschef:

– Någon har sagt att framtiden endast kan planeras i efterskott. Det är en halvsanning. Mycket kan nämligen göras i förväg för att gardera sig inför framtiden. Under 1985 skapade vi nya förutsättningar inom divisionen för att stå bättre rustade för framtiden. Samtidigt förstår jag att man kan bli orolig för sitt arbete med tanke på det som inträffade.

– Jag tycker dock att vi idag har kommit en god bit på rätt väg. Vårt utgångsläge för de närmaste åren känns bra. Genom ett positivt lagarbete tror jag att vi kan se framtiden an med stor tillförsikt!

Text och foto: Hans Brännström

VISSTE DU?

att inom division Flygtekniks avdelning Tillverkning arbetar man med såväl grov-, fin- och tunnplåtslageri som svetsning och vakuumlödning? Arbeten i avdelningens rundsvetsautomater – speciellt för lättmetaller, där höga krav ställs på toleranser och kvalitet, utgör ett av deras spetsområden. Andra sammanfogningstekniker är flamsprutning och motståndssvetsning för punkt- eller sömnadssvets.

Svetsning i varmhållfast tunna material, liksom vakuumlödning, tillhör också Tillverkningsavdelningens teknikkunskande. Maskinbearbetning av tunt rostfritt – som lättmetaller i kantpressar, excenterpressar eller rundbogningsmaskiner – är områden de behärskar.

Detta kunskande kommer också till användning vid kvalificerade plåtreparationer, till exempel för roder, extratan- kar, stjärtpartier etc på flygplan och helikoptrar.

Röntgen, ultraljud och konventionell kontrollutrustning är garantier för hög kvalitet – en garanterad kvalitet från början till slut.

Visste du det? Nu vet du!

Benny Aretun

Inte en gång till!

Det är roligt att berätta i personaltidningen om jobb man lyckats bra med. Det ska vi fortsätta att göra.

Däremot är det inte juste att själva ta åt sig äran för jobb som skett i samarbete med andra divisioner. Sådant skapar bara onödigt splittring och det ska vi motverka.

Häromdagen fick jag höra att en av division Motors avdelning kände sig besvikna för att division Flygteknik bara omnämnt sina egna insatser i ett avancerat arbete, där bevisligen båda divisionerna varit engagerade. På samma sätt har Arboga-divisionerna agerat ibland. Låt oss få slut på den ojusta taktiken. Ingen vinner på att handla så. Jobbet blir ju inte sämre av att vi samarbetar och utnyttjar varandras kompetens. Fråga kunden – han vet!

Redaktören

Limning – dominerande metod vid reparation av plåtskador

FLYGTEKNIK. Plåtskador på stabilisatorer, vingroder eller andra delar på flygplanskrovet kräver omedelbara insatser, antingen i form av byte eller reparationer.

Därför har avdelning Tillverkning inom division Flygteknik utarbetat olika reparationsförfaranden, som oberoende av skadans omfattning, gör att de snabbt kan åtgärda problemen. I det här sammanhanget har limning blivit en allt vanligare metod – en sammanfogningsteknik, som är betydligt mer komplicerad än den oinvidge kan förasledas tro av namnet.

Plåtskador på flygplan har en sak gemensamt med nästan alla andra typer av skador vi hör talas om eller råkar ut för: De uppstår helt oplanerat. Det kan exempelvis ske när flygplanet ska transporteras från ett ställe till ett annat.

Om ett flygplan drabbas av plåtskador kan det betyda att tillgängligheten försämras. I ett större perspektiv kan effektiviteten – till exempel vid ett spaningsuppdrag – allvarligt störas.

Det är därför det är så viktigt att angripa och åtgärda plåtskadorna så snabbt som möjligt, samtidigt som kvaliteten på reparationen måste vara av högsta klass.

Vid avdelning Tillverkning är man väl medvetna om både tids- och kvalitetsperspektivet, när det gäller plåtskador

på flygplan. Här använder man sig av flera olika reparationsmetoder, beroende på vilken typ av skada det är fråga om.

– En allt vanligare metod, istället för svetsning eller nitning, är limning. Numera dominerar faktiskt den sistnämnda sammanfogningstekniken, säger Kai Hågård, ansvarig verkstadschef vid avdelning Tillverkning.

– Limsort, överlappning och hårdning är exempel på parametrar, som har tagit lång tid att balansera fram till våra högt ställda krav. Men idag klarar vi det och har full kontroll över limningstekniken. Självfallet arbetar vi också fortfarande med de gamla kända metoderna, exempelvis nitning, avslutar Kai.

Benny Aretun



Limning vid reparation av plåtskador på vingroder eller flygplanskrov har blivit en allt vanligare metod, som avdelning Tillverkning använder sig av för att snabbt avhjälpa fel. Foto: Benny Aretun.

Klart för tillförsel av torrluft

FLYGTEKNIK. Nu är det klart: Torrluft tillförs lastutrymme och förarkabin, då flygplanen står uppställda utomhus eller i hangar. Berörda flygplan, som på ett eller annat sätt kommer i åtnjutande av torrluften, är bland andra Draken, Viggen, Herkules och Caravelle.

Avdelning Flygplan inom division Flygteknik har stor del i denna miljöförbättring, som innebär sänkta underhållskostnader, samt ökad driftsäkerhet och tillgänglighet för flygplanen.

Det finns idag flera studier på hur så kallad komplicerad materiel kan långtidförvaras på bästa sätt. Två metoder, uppvärmning eller tillförsel av torrluft, tillämpas för avfuktning i förråd och andra utrymmen.

Det är nämligen fuktens skadeverkningar man måste komma tillrätta med. Kontroll av den relativa fuktigheten är således synnerligen viktig.

I början av 80-talet blev den här problematiken aktuell på nytt för Försvarets Materielverk. Då var det dags att undersöka möjligheterna att utnyttja avfuktningsskottmetoderna för flygplan 35, Draken, som skulle sättas i så kallad "malpåse".

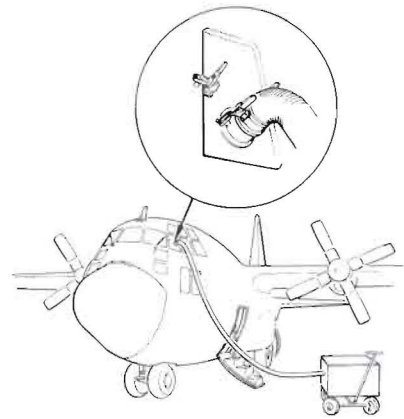
Positivt resultat

Försvarets Materielverk inledde ett samarbete med FFV Aerotech och AB

Munters, för att bedriva provverksamhet vid F10 i Ängelholm. Syftet var att se vilka effekter man kunde få ut genom att förbättra miljön för de uppställda flygplanen. Utvärderingsresultatet, som kom några år senare, var övervägande positivt. Det visade klart att tillförsel av torrluft minskar underhållskostnaderna och ökar flygplanens driftsäkerhet och tillgänglighet.

Klart för torrluft

Sedan provverksamheten vid F10 avslutats, gick Försvarets Materielverk ett steg vidare. Division Flygtekniks avdelning Flygplan fick i uppdrag att ta fram aggregat för tillförsel av torrluft att placeras i förråd och även mobilt. Det har resulterat i att samtliga förråd för flygplan 35 och 37 är iordningställda med bättre miljö sedan en tid tillbaka.



Torrluftaggregatet tillför torrluft till kabin och lastutrymme. Därigenom minskas skadeverkningar på grund av fukt och flygplanens driftsäkerhet och tillgänglighet ökar, samtidigt som underhållskostnaderna minskar.

ka. För Herkules och Caravelle är appliceringen just slutförd.

Benny Aretun

Red. kommentar: Hur är det nu man brukar säga till småttingarna på kvällen – "Sov gott och vakna torrt!" den välgångsönsknningen gäller hädanefter också för nämnda flygplan, som "slumrar" mer eller mindre länge runtom i landet.

"Flygplan 35 Österrike" fick eskort genom staden

FLYGTEKNIK. Klockan 08.00 fredagen den 31 januari 1985 påbörjades den första av ett antal leveranser till SAAB-SCANIA av flygplan 35 Draken till Österrike. Detta är inte slutleveranstillfäl-

let. Det sker om cirka ett år. Nej, nu handlar det om den modifiering av nya instrument och system för navigering och landning, som utförs av SAAB-SCANIA enligt deras egna huvudkontrakt.

Det var under sommaren 1985 som Österrikes försvarsministerium antog SAAB-SCANIAS anbud om anskaffning av ett antal flygplan 35 Draken – ett flygplan att användas i första hand vid incidentbevakning i österrikiskt luftrum.

Affären knöts slutligen samman av separata avtal med såväl Försvarets Materielverk som med FFV Aerotech.

För FFV Aerotech innebär beställningen en rad reparations- och modifieringsarbeten, utöver normal H-tillsyn på flygplanen. Motor, efterbrännkammare, EBK, och apparater genomgår översyn och reparation. Och vi kommer efter återleverans från SAAB-SCANIA, att slutföra reparationerna och tillsynerna för att iordningställa för leverans, med bland annat målning och placering av dekaler.

Division Flygteknik blir också huvudansvarig för att kontroll- och leveransflygning kan genomföras.

Under 1987 börjar leveranserna till Österrike, där flygplanen kommer att tjänstgöra i cirka tio år framöver.

Benny Aretun



På stadens gator i Linköping gick den första färden för nummer ett i serien av flygplan 35, Draken, som ska modifieras vid SAAB-SCANIA för att sedan återlevereras till FFV Aerotech, iordningställas och slutligen levereras till Österrike.

Foto: Benny Aretun.

Produktavtalet för RM9 kräver effektivitet och rationalisering

MOTOR. – Nu gäller det för FFV Aerotech att se till att kunden tjänar på det här produktavtalet, det vill säga att kvalitet, service och tillgänglighet hålls på en hög nivå till en låg totalkostnad. Samtidigt ska arbetet vara så effektivt att även FFV Aerotechs lönsamhet förstärks, säger Pekka Havbrandt, chef för RM6/RM9/RM12-avdelningen, MG, inom division Motor.

Från och med den 24 februari gäller det nya produktavtalet om underhållsverksamhet för motor RM9 mellan FFV Aerotech och Försvarets Materielverk, FMV.

FFV Aerotech har redan ett liknande avtal i funktion med FMV som gäller underhållsverksamheten för motor RM8, men RM9-avtalet är det första som slutits sedan det nya principavtalet kom till i mars 1985.

– Produktavtalet för RM9 innebär att FFV Aerotech åtar sig allt underhåll på C-nivå till ett fast flygtimpris, där både arbete och reservdelar ingår, förklarar Pekka och fortsätter:

– För FMVs del betyder avtalet att totalkostnaden för hela underhållet minskar, jämfört med fortsatt arbete till "bok och räkning". Kostnadsminskningen börjar så fort avtalet träder i kraft, men sker också genom en fastställd årlig prisreduktion. FFV Aero-

tech måste alltså sänka kostnaderna, huvudsakligen genom att minska reservdelsförbrukningen, arbetsandelen och returfrekvensen, för att kunna bibehålla eller förstärka vår nuvarande lönsamhet.

Det kan bli vite...

Produktavtalet innehåller även en tillgänglighetsgaranti, som innebär att FFV Aerotech kan disponera reservmotorer på verkstad eller som en "buffert" före verkstad, men bara upp till ett angivet maximalt antal. Om det antalet överskrids får FFV aerotech betala vite, eftersom man då försämrar tillgängligheten i tjänst.

– När avtalet trädde i kraft fanns redan en del materiel innanför FFVs grindar. Den materielen ska färdigställas enligt det tidigare avtalet och det är alltså endast den materiel som faller ut under avtalsperioden som ingår i det nya avtalet, säger Pekka.

Tekniskt arbete

RM9-motorn tillverkas i Frankrike och används endast i Sverige. Detta har lett till att FFV Aerotech fått förtroendet att tillsammans med flygvapnet arbeta med uppföljning av hur motorn fungerar i tjänst. Från dessa erfarenheter ska man i samarbete med FMV föreslå gångtidslängningar och modifieringar. Även i detta avseende innehåller produktavtalet incitament (= "moröt-

ter", som på sikt kan ge vinst åt båda parter), eftersom såväl FFV Aerotech som FMV tjänar på ett bra och effektivt tekniskt arbete och ett intimt samarbete.

– En viktig del i det tekniska arbetet är utveckling av nya metoder för reparation av motordetaljer. FFV Aerotechs möjligheter att sänka totalkostnaden hänger till stor del på hur stor andel av de felaktiga detaljerna som kan repareras och hur stor andel som måste ersättas med nya, tillägger Pekka.

Om alla är nöjda...

Produktavtalet med fast flygtimpris gäller från och med den 24 februari 1986 fram till den 31 december 1988. Därefter förlängs avtalet automatiskt varje år, såvida inte någon av parterna säger upp det.

– Priset är fast de närmaste tre åren. Det indexregleras dock med verkliga prisökningar på reservdelarna, samt med ett allmänt index för svenskt verkstadsindustri när det gäller arbetet.

Med andra ord måste FFV Aerotech vara minst lika effektiva som övriga industrin, om det här ska få önskad effekt, säger Pekka och avslutar med en påminnelse:

– Kom ihåg att den automatiska förlängningen av avtalet efter 1988 endast sker om FMV, flygvapnet och FFV Aerotech är nöjda med de första tre åren. Annars blir det omförhandlingar...

Nytt avtal på Gasturbiner

MOTOR. Avdelning Gasturbiner har tagit hem en betydelsefull order på hemmamarknaden.

Det är Vattenfall som har tecknat ett femårigt avtal om underhåll på sina gasturbinmotorer.

Ordern, som är värd 8 miljoner kronor, är ett viktigt led i division Motors nya satsning på industriella gasturbiner.

– Vi har fått avtalet i konkurrens med internationella översynsverkstäder i bland annat England, berättar Ulf Backlund.

– Med tanke på att det handlar om

Rolls Roycemotorer, betraktar vi det här avtalet som ett stort plus i kanten för vår tekniska ingenjörskompetens.

Avtalet omfattar både mjuk- och hårdvaruarbete. Dessutom kommer en hel del arbete att göras på plats vid de olika kärnkraftverken.

Idag har Vattenfall totalt 39 gasturbinmotorer i sin spetskraftverk. De utnyttjas vid tillfälliga toppar i energidistributionen, till exempel vid extrem kyla. Men de sätts också i drift vid avbrott i den normala distributionen.

– Det innebär att motorerna har ganska korta gångtider, men det är desto viktigare att de verkligen fungerar när de behövs, påpekar Ulf.

SAB Nife köper två batteritestare

AVIONIK. Beställningar på den automatiska batteritestaren FFV 1030 fortsätter att flyta in.

Inom kort kommer sektion Elsystem vid division Avionik att leverera två system till SAB Nife i Oskarshamn. Företaget, som tillverkar batterier, köper också 45 mätstationer för provning av battericeller.

Världen runt använder järnvägsbolag SAB Nifes batterier till exempel för nödbelysning i järnvägsvagnar vid avbrott i elförsörjningen.

Ordern innebär därför att en ny nisch öppnas för FFV 1030. Den ligger visserligen utanför flygområdet men omfattar en stor och intressant marknad.

Anne Allard

RM8 är halvvägs på sitt produktavtal

MOTOR. Idag har RM8-verksamheten inom Motor redan nått halvvägs på sitt femåriga produktavtal.

Avtalet reglerar det ordinarie underhållet på Viggenmotorerna.

– Dessutom har vi i hård konkurrens erhållit beställning på två kampanjer, som ligger utanför själva produktavtalet, berättar Lars Svensson på avdelning Turbojet RM8.

– De båda, årslånga kampanjerna, som också har nått halvvägs, gäller modifiering av TRW-hydraulpumpar och byte av ledskenekrans Lsk 13.

RM8-avtalet var det första produktavtalet som slöts mellan FFV Aerotech och Försvarets Materielverk, FMV. Det innehöll nyheter som fast pris och tillgänglighetsgaranti kombinerad med bonus och böter.

Allt är begrepp som sedan dess har blivit mer eller mindre självklara i avtals-sammanhang.

– Så här långt har avtalet fungerat bra för båda parter. Kunderna är nöjda med vårt arbete och med leveranssäkerheten. Ekonomiskt går verksamheten också bra, och eftersom vi har vinstdelning med kunden, är det till nytta både för oss och FMV, fortsätter Lars.

– Däremot vill jag inte påstå att allt löper problemfritt. RM8-underhåll är ingen statisk företeelse, utan ställer oss hela tiden inför olika problem, tillägger han.

De båda kampanjerna, som startade efter semestern 1985, ger flera exempel på vad Lars menar.

Oplanerade felutfall

Inom ramen för Lsk 13-kampanjen ska ledskenekransarna på 45 motorer bytas mot nya.

– I stort sett ska vi demontera halva motorn, byta ledskenekrans och sedan montera motorn igen, berättar Dag Löfgren på Slutmonteringen.

Två motorer följde det mönstret, men sedan började problemen. Det blev felutfall på andra motordelar, något som inte fanns med i beräkningen när beställningen lades.

Felen sinkar kampanjen, och det blir svårt att hålla den extremt korta genomloppstiden på fyra veckor per motor.

– Det vi kan göra för att påverka tidsavvikelserna är att lägga in övertid. För oss ligger det ju numera bonuspengar i jobbet om vi klarar kampanjmotorerna på avtalad tid, säger Dag.

Ojämn beläggning

Jörgen Öberg och Lars Jonsson på apparatprovningen kör TRW-hydraulpumpar i provriggen efter modifiering. Då har bland annat axeltätningen bytts ut och gavlarna ytbehandlats.

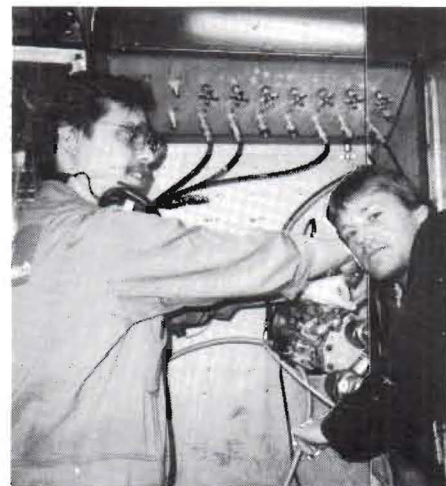
– Vi har inga problem med provningen, eftersom praktiskt taget alla pumpar går "rätt igenom", berättar de.

– För oss kinkar det istället med insändningen. Vi ska leverera fem pumpar i stöten per vecka, men de kommer inte hit så regelbundet att vi kan hålla den takten, säger Jörgen.

Eftersom de normalt kör andra prov i sin rigg både på pumpar och på gasgeneratorns regulator, tvingas Lars och Jörgen ibland ta till både övertid och helger för att hinna med kampanjpumparna.

Håller tiden

– Trots att vi har problem av olika slag ser det nu ut som om vi ska kunna hålla



Att ansluta hydraulpumpen till riggen och provköra den för att kontrollera tätning och yttre läckage tar omkring tre timmar för Jörgen Öberg tv och Lars Jonsson på RM8 Apparatprovning. Foto: Anne Allard

tiderna och avsluta båda kampanjerna kring semestern i år, säger Karl-Erik Jansson.

Tillsammans med Britt Jansson arbetar han med kundservice på RM8 Planering. Bland annat administrerar de in- och utflödet av kampanjmotorer och -pumpar på verkstan.

– Med pumparna kom vi igång senare än beräknat eftersom leveransen av nya tätningar blev förskjuten, påpekar Britt.

Sedan sprack tidsplanen på leverans av "batcher" om fem pumpar i taget. Inleveranserna blev helt enkelt för oregelbundna.

– Nu har vi ändå klarat av hälften av de 198 pumparna, och enligt våra kontakter med förbanden och FMV, ska vi kunna hålla tidskraven, tillägger Karl-Erik.

Även Lsk 13-kampanjen löper i stort sett som den ska, trots att jobben har blivit mycket mer omfattande än när offerten lades. Idag är mer än hälften av motorerna klara.

Löser problemen

– Den här typen av problem uppstår regelbundet i vår verksamhet, säger Lars och tillägger:

– Vi vet aldrig när och var de kommer att inträffa. Men för att klara våra åtaganden är vi alltid beredda på att lösa dem. Hittills har vi lyckats bra, och det måste vi också göra under de resterande dryga två år som RM8-avtalet gäller. Det är en av grundförutsättningarna när vi ska konkurrera om ett nytt produktavtal på RM8-underhållet efter 1988.

Anne Allard



– Vi skulle utan problem ha klarat byte av ledskenekrans på en kampanjmotor inom loppet av fyra veckor, om det inte hade uppstått andra fel som var omöjliga att förutse, säger Dag Löfgren som här arbetar med slutmontering på en av motorerna. Foto: Anne Allard

Mental träning inför Vasaloppet!

GS. Vasaloppets öppna spår kommer i år att frekventeras av fyra tappra kämpar från division GS. Det är Åke Martinson, Peder Forslund, Kjell Lundberg och Göran Könberg som ska genomföra mandomspövet. (Elaka tungor brukar kalla sånt här för 40-årssyndromet).

Nu räcker det inte bara med hård fysisk träning. Nej, den mentala biten är lika viktig. Det är därför som grabbarna stirrar så stint på skylten "Mora 89 km" på bilden. Dom ska inte behöva säga som han som startade i Sälen och utbrast: "Å fan, 89 km! Och utan övernattnng! Det hade jag ingen aaaning om!"



Foto: Hans Brännström

När detta läses har grabbarna förhoppningsvis kommit i mål i Mora. Med många stavtag, skidspårar, synintryck och blåsor på fötterna! P.S I skrivande stund meddelas att

Staffan Malmgren vid division GS också åkt Vasa-loppet. Men han åkte det riktiga han!
D.S
Hans Brännström

Containern som är mobilt mätlaboratorium

GS. Utvändigt ser den inte mycket ut för denna världen. En grön container blir man normalt sett inte upphetsad av att skåda. Men så öppnas dörrarna – och då förstår man varför Olle Wåhlén och hans medarbetare inom sektion Elmiljö hos avdelning Elkraft är så belåtna med skapelsen...

Invändigt är containern nämligen uppdelad i två rum, elektriskt avskärmat från varandra.

– Med de här rummen ska vi utföra diverse mätningar. Vi ska mäta elektriska störningar från utrustningar och då även störtaåghet. Vidare ska vi mäta olika materiels skärmningseffektivitet, filter prestanda med mera, berättar Olle.

Varför är rummen elektriskt avskärmat från varandra och från yttervärlden?

– Jo, det är för att de instrument som finns i containern inte ska störa den produkt vi utför mätningar på. Likaså får inte instrumenten bli störda av omgivningen, förklarar Olle.

Mobilt mätlaboratorium

"Mätlokalen" är alltså en container.

– Ja, det är för att vi ska kunna frakta den med lastbil eller järnväg till en



Per-Olof Eriksson vid sektion Elmiljö hos division GS ryckte ut med det mobila mätlaboratoriet, när kunden Bofors behövde hjälp. En service som inte alla leverantörer kan erbjuda...

Foto: Hans Brännström

kund som inte vill eller kan komma till oss med sin utrustning, säger Olle och berättar vidare:

– Vi kan variera instrumenten i containern, så att vi för tillfället har det vi behöver.

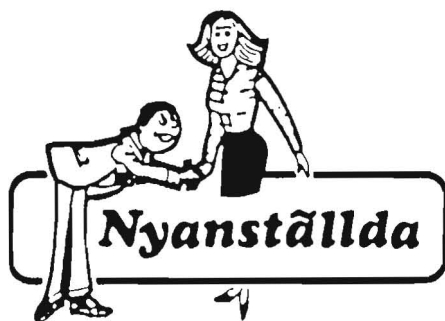
Kanon-jobb åt Bofors

Som ett exempel på ett typiskt mätupp-

drag för GS-gänget med den speciella containern, nämner Olle följande:

– Bofors har konstruerat en ny kanon och ville få kanonens elmiljötaåghet verifierad. Per-Olof Eriksson och "mätlabbet" var snart på plats och kunden har för övrigt just i dagarna uttalat sin belåtenhet med våra resurser och Per-Olofs insats.

Hans Brännström



December

Magnus Bernfordt, ingenjör, FA27
 Per Däljemar, flygplanmontör, FF61
 Lars Hassel, teleingenjör, AF50
 Håkan Löfgren, ingenjör, AF50
 Robin Näslund, ingenjör, AF73
 Tomas Persson, affärsutveckling, AA60
 Bengt Larsson, ingenjör, AF43
 Staffan Malmgren, ingenjör, GB40
 Hans Ivarsson, apparatprovare, MA84
 Roger Lindqvist, apparatprovare, MA84
 Lars Wasell, apparatprovare, MA84
 Gunnar Fält, telemontör, AR60
 Helén Roothman, apparatprovare, MA84
 Bengt Gustafsson, apparatprovare, MA84
 Roger Öhlin, telemontör, AF54
 Torbjörn Jansson, motormontör, MT84
 Bo Jonsson, apparatprovare, MA84

Januari

Niclas Liljekvist, ingenjör, FA25
 Peter Håkansson, apparatmontör, FC52
 Karl-Erik Nilsson, apparatmontör, FC52
 Anders Ceric, apparatmontör, FC52
 Ulf Pettersson, flygplanmontör, FF63
 Johan Bergström, plåtslagare, FF69
 Kjell Rosmark, flygplanmontör, FF63
 Roger Jonsson, målare, FT56
 Bertil Nyberg, projektledare, AF05
 Per Nilstad, datorserviceingenjör, AM20
 Michael Johansson, teleingenjör, AF54
 Urban Malmehed, konstruktör, AK22
 Roger Vesterlund, produktionsingenjör, MT33
 Lars-Inge Söderberg, ingenjör, AF85
 Jan Jannesson, motormontör, MT83
 Mats Carlstedt, maskinarbete, MR43
 Örjan Jansson, rengörare, MR76
 Kenth Gustavsson, rengörare, MR76
 Pentti Paakkola, förrådsarbete, MT26
 Leif Lundin, svetsare, MR62
 Mikael Nilsson, kontrollant, MA96

Januari



Jan Abrahams-
 son, teknisk hand-
 läggare, AR59.



Jan-Erik Eriks-
 son, svarvare,
 MR43

Februari



Dennis Daniels-
 son, teleingenjör,
 AF54



Lisbeth Bengts-
 son, telexavdel-
 ningen, SA05



Johan Bergström,
 plåtslagare, FF69.



Peter Håkansson,
 apparatmontör,
 FC52



Sonny Svensson,
 apparatmontör,
 FC52



Karl-Erik Nils-
 son, apparatmon-
 tör, FC52



Thomas Hall, in-
 strumentoptiker,
 FP61



Tommy Anders-
 son, marknads-
 planering, FA12

Augångna



I pension

Januari

Sven Johnsson, FT58
 Hans Ericsson, SG30
 Ingemar Söderberg, FT75
 Allan Strandberg, MKD
 Hilding Cardell, FF84
 Ivan Ottosson, FT37
 Karl-Erik Andersson, MTSL
 Olof Tilly, FF16

Februari

Uno Millberg, FP80

På egen begäran December 1985

Per Fornell, FC52
 Bertil Nyberg, FF50
 Nils Andersson, FT56
 Kjell Rogström, AK22
 Göran Nyberg, AF25
 Håkan Isaksson, MA74
 Björn Larsson, MR23
 Tommy Andersson, MR25
 Hans-Olof Danielsson, AS60
 Lena Johansson, SR30

Januari

Åke Larsson, FF29
 Bernt Skoog, FF23
 Björn Öster, FF82
 Arne Dahlin, SA79
 Yvonne Nilsson, ST80
 Bengt Svensson, AR35
 Torsten Engman, MA55
 Hans Wikström, AK34
 Marie Eriksson, SP42
 Lennart Balgård, AK22
 Rune Lindberg, M
 Tommy Andersson, MG20
 Ulf Jersby, AM50
 Hans-Olof Fröjd, AF23
 Bengt-Göran Rosdahl, MR43



FCTF gör en drive för ny försäkring

FCTF, 1f 72, kommer den närmaste tiden att genomföra en drive som omfattar samtliga medlemmar.

Vi vill presentera den nya "Folksam-försäkringen", som ger dig möjlighet att välja mellan hel och halv försäkring.

Till er, som redan har Folksamförsäkringen, kommer Folksam att skicka den nya foldern. Till er, som ännu inte har denna försäkring, kommer FCTF 1f 72 lokalt att distribuera samma folder. Överväg noga detta erbjudande.

Ju fler försäkrade – desto bättre villkor.

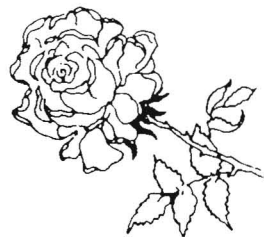
Observera att ni som har grupplivförsäkring i andra bolag än Folksam inte kan få era rättigheter bevakade genom FCTF 1f 72. Vid eventuella förfrågningar, ring Kurt Johansson, telefon 109(402) eller expeditionen telefon 109(479).

Välkommen till förmånliga villkor! Styrelsen FCTF 1f 72

PS. Observera att du måste vara frisk och under 64 år för att teckna försäkringen. Samma sak gäller för medförsäkrad (Maka/make eller sambo). DS.

Rosor till växeln

Walter Rudengård, chef för avdelning Administrativ service, SA, inom division Service, blev mycket glad när han fick en kopia på ett brev här om dagen. Brevet var adresserat till telefonväxeln vid FFV i Arboga, SA06. Så här stod det i brevet: "Det är numera ett rent nöje att ringa till vårt företag. En vänlig röst svarar: – FFV Aerotech, godmorgon! – och om ingen svarar på den begärda anknyttningen, kommer samma röst tillbaka: – Ingen svarar. Kan jag hjälpa till med att söka någon annan? Mottag en symbolisk blomma från Avionik! Jan Eiborn, division Avionik"



Redaktörens anmärkning: Många instämmer säkert med divisionschefens spontana uttalande i det här brevet. Förresten är han nästan värd en blomma själv, därför att han då och då använder sin tid till att snabbt förmedla liknande uppmuntringar till oss som jobbar inom FFV Aerotech!

Konsten att gottgöra en besviken kund...

Jag måste få uttrycka mitt gillande – mitt i bedrövelsen! Som kund uppskattar jag verkligen division Service agerande – i detta fall avdelning Anläggningsservice vid FFV Aerotech i Linköping.

I samband med byggnadsarbete vid Apparat Produktion, By 19, visade det sig att byggnadsentreprenören slarvat med att skärma av byggplatsen. Följden blev att hela vårt mellanförråd med reservdelar och demonterade apparater fick en "matta" av byggdamm över sig. För oss var

detta en katastrof. Ganska upphetsad tog jag kontakt med Billy Du Kritz hos Anläggningsservice för att uttrycka min irritation. Innan jag hann "dra på", så gav Billy mig det lugnande beskedet att han redan fått vetskap om bekymret och beklagade det inträffade. Billy berättade att på eftermiddagen skulle en städpatrull vara på plats och att extra kostnader i samband med rengöring av objekt och reservdelar skulle till fullo betalas av division Service.

Det är så här jag vill bli behandlad som kund. Behandlar vi våra kunder på samma sätt?

Göran Ström, chef för Apparat Produktion



Ett varmt tack till "Grabbarna på 46:an" och företaget för de vackra blommorna jag fick till jul.

Birgitta Lind, ST80

Tack alla chefer och arbetskamrater för presenter och blommor jag fick vid den goda lunchen i samband med min pensionsavgång.

Sig-Britt Andersson, SR30

Hjärtligt tack till arbetskamrater och FCTF 1f 107 för uppvaktning och presenter i samband med min högtidsdag.

Set Franzén, AS50

Tack alla ni som bidrog till att min 50-årsdag blev ett fint minne. Det värmdes!

Göran Ström, FP01

Jag vill framföra ett varmt och hjärtligt tack för all uppvaktning på min 60-årsdag.

Åke Entoft, SROO

GRATTIS!



50 år

31 mars Sven Blomqvist, AR20

Tech-In

Adress: FFV Aerotech, CO
732 81 Arboga
Telefon: 0589-818 59

Ansvarig utgivare: Per-Åke Dahlström, CO
Redaktör: Britt Blom, CO

Divisionsombud: Motor och Avionik:
Anne Allard, AA23
Service: Ann Wilson, SC70
Flygteknik: Benny Aretun, FL17
Basmateriel: Hans Brännström, BT33
Export: Britt Blom, CO

Redaktionsråd: Ansvarig utgivare
Redaktör
Samtliga divisionsombud
Roger Thelénus, FCTF Arboga
Conny Petersson, SF Linköping
Hans Brännström, FCTF Östersund