

Det är inte så enkelt...



...det här med samverkan och "vi-anda" – särskilt inte när någon har oförskämdheten att ställa sig på din förhyrda parkeringsplats eller göra något annat "gigantiskt misstag". Vad ska man göra? Jo, man får naturligtvis ta rättvisan i egna händer och straffa vederbörande med att blockera bilen. Att straffet råkar drabba de "oskyldiga", som har hyrt parkeringsplatserna intill och nu knappt kommer in där, kan inte hjälpas. Rätt ska vara rätt, eller hur? Man får bara hoppas att det inte är någon av våra kunder som parkerat fel eller har behov av någon av de andra två platserna...

Ärligt talat vet vi inget om bakgrunden till situationen på bilden, men motivet passar bra för "enskild meditation", när vi nu ska satsa på samverkan och samarbete – inte bara inom FFV Aerotech, utan i hela Aerotech-gruppen. I din hand håller du ett temanummer om oss allihop – mastig läsning, men nyttig, precis som bilden härövan!

Samarbetet med AeroServ måste få mer tid på sig – se'n ska ni få se!

AEROSERV INTERNATIONAL INC. De har en årsomsättning på cirka tio miljoner US-dollar och de har ungefär 400 kunder över hela världen. Europamarknaden bearbetar de via sitt Engelskankontor och totalt har de 50 anställda.

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

Det är i korta drag vad vi vet om AeroServ International Inc. i Miami, Florida, men har de motsvarat förväntningarna på samarbete och tillgång till förbättrade marknadskanaler, som FFV Aerotech talade om i samband med köpet av det här bolaget?

Jan-Ingvar Johansson, chef för avdelning AvioComp inom division Flygteknik, svarar:

– Ja, det vill jag nog påstå, men man måste ha klart för sig att samarbete aldrig bara hänger på den ena parten, utan båda måste hjälpa till. När det gäller oss och AeroServ, så har vi alltsedan köpet haft ständiga kontakter, men vi är båda överens om att det tar tid att etablera ett fungerande samarbete, säger han och fortsätter:

– Vi har ett gemensamt projekt angående SAAB SF340 på gång, som ska drivas från USA, men stötts upp resursmässigt från vår sida. Ge oss lite mer tid, så ska vi nog gemensamt kunna bli ett starkt kort på marknaden apparatunderhåll och därmed visa hur viktigt det är med samverkan inom Aerotechgruppen!

Vi har fyra "syskonggrupper" i "familjen"

Snart har det gått ett och ett halvt år sedan FFV delades upp i affärsområden och Aerotech-gruppen blev till.

Det har varit en intressant och spännande tidsperiod, nya bolag har förvärvats och på olika håll har samarbetet mellan divisioner och bolag börjat ta form. Nu börjar vi också kunna urskilja mer och mer de särskilda "syskonggrupperna" inom den stora "Aerotechfamiljen".

Det kanske förefaller tveksamt att jämföra oss med en familj, men det finns faktiskt vissa likheter: Vi har ett gemensamt "släktnamn" – Aerotech – trots att vi utgör en "brokig skara personligheter". Vi har också i stor utsträckning "gemensamt umgänge och dito intressen" i form av marknad och kundkrets som vi riktar oss till.

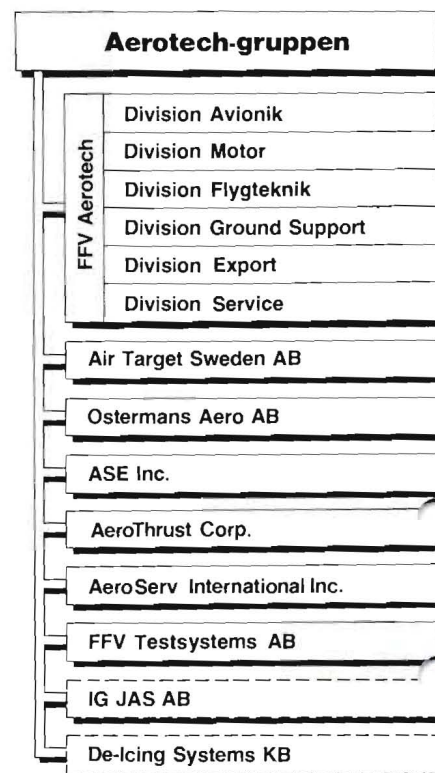
Visst förekommer det interna diskussioner och "syskonkänbel", men utåt håller vi ihop. Det vore på gränsen till omänskligt om vi inte hamnade i luven på varandra då och då. Jag tycker nog att det mesta görs upp på ett ärligt och rättframt sätt, som för med sig positiva resultat för det fortsatta samarbetet.

Vilka är vi då och vad är det för "sys-

konggrupper" jag talar om? Jo, alltefter-som Aerotech-gruppen vuxit och nya bolag kommit med i bilden, kan vi också klart se de olika verksamhetsområdena.

Vi jobbar med **MOTORAFFÄRER**. Det området täcks av division Motor, ASE och AeroThrust. Vi jobbar med **SKROV och APPARATER**. Där har vi division Flygteknik, Ostermans och AeroServ. Nästa stora område är **AVIONIK**, där vi givetvis återfinner divisionen med samma namn, men också Air Target och FFV Test Systems AB. Vidare jobbar vi med **BASMATERIEL**, där flygplatsteknik är ett av satsningsområdena. Till den "syskonggruppen" hör division Ground Support, De Icing System och så småningom det nya bolaget FFV Airport Technology.

Sedan har vi också divisionerna Export och Service, som jobbar tvärsigenom organisationen och står till förfogande för övriga enheter. Naturligtvis finns det inga skarpa gränser mellan de grupper jag skisserat här. Syftet med indelningen är att vi enklare ska kunna utnyttja våra interna samarbetsmöjligheter, gemensamma produktionsresurser och liknande. Samtidigt blir också Aerotechgruppens kompetens mer överskådlig. Var på marknaden finner man en liknande "familj"?



Tommy Johansson
FFV Aerotech

Nytt bolag som borgar för goda samordningsvinster

FFV TEST SYSTEMS AB. FFV har köpt Ericsson Telecoms verksamhet för utveckling av datoriserade funktionstestare för kretskort och bildat bolaget FFV Test Systems AB.

Bolaget, som varit igång sedan den 1 april i FFVs ägo, är lokaliserat till Marievik i Stockholm. Tillförordnad VD är Curt Johansson, chef för avdelning Systemteknik inom division Avionik.

Autotestsystem är ett av FFV Aerotechs satsningsområden och företaget ansvarar som bekant bland annat för utvecklingen av autotestare till JAS. Inom division Avionik finns idag avancerad kompetens för utveckling av analoga testare. Med det nya bolaget FFV Test Systems AB kan den verksamheten nu kompletteras med motsvarande kompetens

för digitala testare.

Förändringen har berört omkring 25 personer vid Ericsson, som fått erbjudande om anställning i det nybildade bolaget.

I köpet ingick dessutom både produkter och utrustning för utveckling av digitala testare, som även används för test av AXE-växlar.

Motiven bakom köpet var dels en intern omstrukturering hos Ericsson, dels de samordningsvinster som FFV Aerotech ser på autotestområdet.

– Vi har i vårt sökande efter en samarbetspartner för utveckling av digitala testare penetrerat världsmarknaden. Glädjande nog har vi konstaterat att den mest avancerade kompetensen finns att tillgå här i Sverige, säger Jan Eiborn, chef för division Avionik.

Tech-In ska så småningom hälsa på hos FFV Test Systems AB och bekanta oss närmare med de nyblivna Aerotech-kollegorna.

De har lösningen för isiga flygplan

DE-ICING SYSTEMS KB. Det började med att en medarbetare hos SAS fick en idé om hur avisning av flygplan skulle kunna gå till. Idag är idén förverkligad och används framgångsrikt på flygplatsen Kallax i Luleå.

De-Icing Systems KB har därmed fått en bra referensanläggning att hänvisa till inför kommande affärer.

FFV äger 20 procent av det här företaget, som är stationerat i Luleå och har fem heltidsanställda medarbetare. Huvudägare är Cordinor med 60 procent och resterande 20 procent ägs av Spiran Förvaltnings AB. Sommaren 1986 överlämnades den första avisningsanläggningen – "The Kallax System" – till Luftfartsverket, sedan den först provats under två vintrar.

– Systemet är unikt och intresset växer bland flygplatsansvariga och flygbolag, både i Sverige och utomlands, säger VD Kenneth Degerman.

Så tycker vi om vår arbetsplats



SERVICE. Susanne Green, SE67, arbetar sedan cirka tio månader med omkostnader och budget i Linköping. Hon har arbetat tillräckligt länge för att ha fått viss erfarenhet samtidigt som hon inte har unnit bli alltför "indoktrinerad" av rutiner och gamla invanda åsikter.

– Det bästa med att jobba inom division Service är att man hela tiden har kundkontakter. Jag gillar att träffa människor och därför trivs jag bra här. Det gäller att hela tiden försöka vara så serviceinriktad som möjligt och det är ju egentligen inte så svårt med service. Om man bjuder till och är vänlig och tillmötesgående mot kunden, så får man ju själv vänlighet tillbaka och då går det hela liksom av sig självt!

– Här om veckan fick vi inom avdelningen beröm för vår positiva inställning och snabba service. Och sånt är ju alltid roligt att höra. Då skärper man sig ju lite extra också.

– Allt kan givetvis bli bättre. Vi som jobbar med service kan väl aldrig få nog med information för att göra ett bättre jobb. Det kommer ju alltid nya rutiner och förändringar och ju fortare man får reda på detta ju bättre service kan vi ge kunderna. Detta gäller ju inte alls bara ekonomiservice, det är generellt för alla serviceenheter.

Ytterligare ett sätt att ge kunden bättre service vore kanske att se till att personalen inom respektive avdelning kunde lite mer om varandras arbetsuppgifter. Då skulle det till exempel vid sjukfrånvaro alltid finnas någon som kunde rycka in och hjälpa till. Som det är idag så brister det på många ställen, avslutar Susanne.

OSTERMANS AERO AB, Rune Lars-son jobbar på Hydraul- och förgasarverks- staden hos Ostermans Aero AB sedan 18 år tillbaka.

– Jag kan inte ha det bättre än så här. Bra arbetslokaler och intressanta uppgifter. Om jag vill framföra kritik till någon, så är det bara att gå och tala med den det berör, men det kanske delvis beror på att jag varit här så länge, säger han.

Rune har dragit fördel av sitt jobb även

Bertil berättar om sin "firma"

AEROTHURST CORP. Kommer ni ihåg Bertil Nilsson, som skrev ett brev från AeroThrust i Miami till Bengt Nilsson, CI, hos FFV Aerotech? Brevet publicerades i Tech-In 3/87 och eftersom det framgick klart och tydligt att Bertil är en tjänstvillig person, skyndade sig redaktören att skriva och fråga om han ville hjälpa oss med temanumret om Aerotech-gruppen.

Jodå, Bertil var inte sen att svara och berätta lite om sitt företag – eller "firma", som han kallar det.

"I ditt brev frågar du om en hel del och tyvärr så kan jag inte hjälpa dig med alltsammans, det tror jag att du vet. Jag har ett jobb här och jag har ingen rätt eller frihet att gå omkring och ta fotografier och göra intervjuer med andra arbetare. Jag är säker på att James McMillen inte skulle tycka om ifall jag gick in till honom och började fråga om vår årsomsättning. Nej, kära Britt, jag kan tala om för dig vad jag vet, men tro inte att jag kan gå omkring här och försöka vara någon sorts reporter för dig", skriver han inledningsvis. Där fick jag mig så jag teg.

Nåja, Bertil lämnar oss inte alldeles i sticket. Här har ni hans redogörelse om verksamheten hos AeroThrust Corp.:

40 år på nacken

"Som du nog vet, så bygger vi om och reparerar flygmotorer för många olika mindre flygbolag. Vi började för ungefär 40 år sedan med att köpa upp över-



privat. Han har nämligen byggt en så kallad autogyro (ett flygplan med rörlig vinge) på sin fritid.

– Tack vare att jag jobbar här fick jag köpa delarna billigare och så har jag ju haft många arbetskamrater att rådfråga om bygget, berättar Rune.



Mycket av arbetsmiljö och uppgifter hos AeroThrust påminner starkt om vad vi är vana att se hos division Motor i Arboga. Lars-Gunnar Fogestam, SD12, har på uppdrag av Bengt Nilsson, CI, dokumenterat USA-företagets verksamhet i form av många bilder, som vi säkert kommer att få se mer av, både i Tech-In och i andra sammanhang. Här har ni den första...

lämnade motorer från det militära efter andra världskriget. Vi byggde om motorerna, så att de kunde användas i privata flygplan.

De sista 20 åren har vi koncentrerat oss på Pratt & Whitneys JT8D-motor, som är en populär motor inom flygindustrin. Våra kunder är mindre flygbolag inom Nordamerika, Syd- och Centralamerika samt Fjärran Östern. Vi arbetar också för US Air Force, US Navy och FAA, som använder den här motorn i sina DC9:or, B727- och B737-flygplan.

Vi är ungefär 200 anställda totalt. I verkstaden arbetar vi i två skift. Första skiftet börjar klockan 06.45 och slutar 15.15. Andra skiftet börjar klockan 15.30 och slutar 24.00. Kontorspersonalen börjar klockan 08.00 och slutar 17.00. Vi jobbar fem dagar i veckan.

Vår firma ägdes förut av Pan American World Airways. Den byggnad vi håller till i nu står på samma plats som när Pan Am först började här i Miami, så det är något av ett historiskt minnesmärke för flyget.

Innan vi fick namnet AeroThrust hette vi Air Carrier Engine Service, ACES, och vi har alltid varit kända för den högsta kvaliteten inom flygindustrin. Det ska vi fortsätta med. Vi hör och hälsa till Bengt!

Vänligaste hälsningar!

Bertil Nilsson"

Fotnot: I faktarutan på sidan 6 har division Motor tagit med lite information om AeroThrust Corp.

Flygteknik servicecenter åt MBB

FLYGTEKNIK. Förra gången det begav sig var i början av 1970-talet. Nu är det dags igen. Det handlar om helikopterverk-samhet, närmare bestämt arméns nya helikoptertyp Hkp9A, som är på väg att levereras. Sedan två år tillbaka är FFV Aerotech auktoriserat service-center av den tyska tillverkaren MBB för denna helikopter-typ.

– Vi började få fotfäste under sommaren 1985. Då handlade det om att som underleverantör till SAAB-SCANIA installera observationssikte i helikopter med beteckningen B0105, samma typ som inom svenska försvaret går under benämningen Hkp9, säger Arne Ottosson, som arbetat övergripande med den affärsmässiga delen av projektet för division Flygtekniks räkning.

Nils-Erik Olsson har tillsammans med Ingemar Granqvist och Roland Lindstedt varit tekniskt sammanhållande under projektet.

– Under 1985 utbildades personal från oss hos MBB på den här helikoptertypen. Utbildningen har medfört att ett serviceavtal tecknats mellan oss och MBB för tre leasede helikoptrar typ Hkp9. Dessa har stationerats vid AF1 i Boden. Avtalet löpte fram till hösten 1986, då personalen vid AF1 var klara med sin utbildning och kunde ta över arbetsuppgifterna, berättar Nils-Erik.

Fick bryta semestern

Hkp9 används även inom flygvapnet som räddningshelikopter vid F6 och F7. Vid leveranstillfället var inte all utrustning installerad, varför viss kom-

plettering utfördes av division Flygteknik.

– Samtidigt ville SAAB Instruments i Jönköping visa upp sitt siktessystem på en helikopter av denna typ vid en flygutställning i England. Installationen utfördes av oss i Linköping. Eftersom det var nödvändigt med assistans i samband med utställningen blev jag tvungen att avbryta pågående semesterperiod, säger Nils-Erik.

Första serielika Hkp9A

Under hösten 1986 och nu i vår har MBB varit hos division Flygteknik med den första serielika pansarvärnshelikoptern Hkp9A. Vapenlavetter och siktesutrustning har installerats och granskats av Försvarets Materielverk. Flygutprovningstillstånd för vistelsen i Vidsel har utfärdats. Verifiering av skjutprov med vapensystemet kan nu avslutas.

– Under de två besöken har projektledare och tekniker från tyska MBB och amerikanska Emerson varit hos oss. Vapen- och siktessystem har slutprovats, vilket inneburit mycket kvälls- och helgarbete, för att klara skjutperioden i Vidsel. Det blev kombinationer som krävde all vår kraft, säger Nils-Erik.

– Men det är klart, då både försvaret och leverantören MBB blev nöjda med våra insatser, så känns det rätt det vi gjorde. Mycket talar för att vi får förtroende att göra slutmontering och funktionskörning av de här systemen på de helikoptrar som ska levereras till armén nu i höst.

– Det är ett arbete som i så fall kommer att pågå fram till våren 1988, avslutar han.

Benny Aretun

För er information

Division Flygteknik hör hemma på anrika Malmén utanför Linköping och har 740 anställda. 1986 svarade divisionen för en tredjedel av FFV Aerotechs totala omsättning på 1,2 miljarder kronor.

Flygtekniks affärsinriktning är

- Underhåll, modifiering och reparation på militära flygplan och helikoptrar, ingående apparater, gyroinstrument, styr- och regler-system, optik, optronik, transmission, bränslesystem och säkerhetsmateriel.
- Utveckling och tillverkning av flygburna kapslar och flyghjälm-mar. Reservdelstillverkning och specialarbeten inom område plast och gummi.
- Komponentunderhåll för civilflyg med kompletta underhållsprogram för svensk och internationell marknad.
- Tekniska konsulttjänster, konstruktion, utbildning och service på systemnivå.

Divisionen är uppdelad i fyra operativa avdelningar: Flygplan, Apparat, Tillverkning och AvioComp.

Så tycker vi om vår arbetsplats



FLYGTEKNIK. – Jag upplever arbetsmiljön som jättefin, säger **Karin Lundberg**, som arbetar med gyroteknik inom avdelning Apparat.

– Redan då jag gjorde mitt examensarbete här upptäckte jag att stämningen var bra. Det betydde mycket för mig när jag skulle göra mitt arbetsval inom FFV Aerotech i Linköping, förklarar hon.

Karin, som arbetat ungefär ett halvår hos division Flygteknik, kommer direkt från Tekniska Högskolan i Linköping. Om sina arbetserfarenheter hittills säger hon:

– Det finns både bra och mindre bra arbetsuppgifter, men hittills har arbetsinnehållet varit givande. Det är kanske lite väl tidigt att säga så mycket mer om det nu.

Så tycker vi om vår arbetsplats

FLYGTEKNIK. – Jobbet är bra. Varierande arbetsuppgifter ger den stimulans jag vill ha, säger **Mats Andersson**, flygplanmontör inom avdelning Flygplan.

– För ett år sedan arbetade jag vid SAAB-SCANIAs civila flygplanproduktion. Fem år som montör på kabinen till SAAB SF340 räckte för mig, det blev lite för monotont och för mycket av "löpande-band-karaktär", förklarar han.

– En sak som är synd med mitt nuvarande jobb är att flygplanhallen måste öppnas på långsidan istället för på kortsidan vid omflyttning av flygplan. I vintras var det stundtals rätt så kallt i hallen av den orsaken. Lite slöseri med värme, tycker Mats.



Första klassens pedagogik

AVIONIK. Vi lär så länge vi lever, sägs det.

Det har sektion Simulatorteknik tagit fasta på och försöker lära folk att flyga. Ja, inte folk som du och jag. Nej, här handlar det mest om piloter.

– Vi utvecklar utrustning som ska hjälpa dem att analysera och träna in sina luftövningar, säger Bosse Andersson.

Helt nyligen gick en transport från division Avionik i Arboga till F17 i Ronneby. I lasten fanns en UTB JA37, markutrustningen för utbildning och övning på Jaktviggen.

Ericsson tog fram den första utrustningen 1980. Men det här är den första av andra generationen, om uttrycket tillåts.

– Det är svaret på ett behov, som funnits på förbanden under lång tid, säger Bosse som är projektledare för UTB JA37.

Ont om tid

– De utrustningar som redan finns är hårt inbokade, och det är tidsbristen som ligger bakom beställningen på ytterligare fem. Den som gick till Ronneby var den första i raden, förklarar Bosse.

Med generation 2 har Bosse och hans medarbetare skapat en mobil variant, som kan flyttas till baserna vid övningar och i beredskapssituationer.

Vid första ögonkastet är markstationen densamma som i början av 80-talet. Men det har hänt mycket under ytan.

Nya analyser

– Vi har utvecklat och kompletterat en rad funktioner. Ett exempel är simuleringen av robotflygbanor. Ett annat är kompletteringen med nya analysprogram, som ska hjälpa föraren att utveckla sitt uppträdande i luften, säger Bosse.

Med hjälp av analyserna kan piloten



Lars-Åke Karlsson, till vänster, har utvecklat programvaran till UTB JA37, som påminner om den som syns i bakgrunden. Om Bosse jobbar som projektledare säger han retfullt: – Ja, det har väl mest handlat om spring av och an i korridorerna och jakt i olika rum efter försvunna papper! Foto: A Allard

kontrollera hur han har uppfyllt de krav som systemen ställer för att en flygövning ska bli lyckad.

I den mobila utrustningen har man på Simulatorteknik bytt ut två gamla skivminnen. I deras ställe har man byggt in moderna, betydligt mer "stryktåliga" minnen med större kapacitet.

Smidig hjälp

I augusti går den sista leveransen. Under hand kommer operatörer och servicepersonal från förbanden att få utbildning på UTB JA37.

– Piloten har svårt att hinna registrera allt som händer under en flygning. Men det här är ett utomordentligt hjälpmedel för att smidigt och elegant rekonstruera intressanta pass i luften och analysera vad som har hänt.

– Förhoppningsvis ska det underlätta utbildningen och öka förarnas taktiska kunskaper, avslutar Bosse.

Anne Allard

Så tycker vi om vår arbetsplats



– Jag trivs med mitt jobb på Avionik därför att det är så omväxlande, säger Dan Wetter på sektion Systemfunktioner.

– Här får jag chans att "ta tag i grejerna jag gör" och med hjälp av testtriggen för JA37 kolla hur mina program fungerar. Det gör jobbet rörligt, och jag ser att arbetet går framåt. Kontakterna och resorna ut till förbanden är också ett plus.

– Om något skulle göra trivseln ännu bättre, så vore det väl en löneförhöjning då. Det tackar man ju inte nej till.



– Hur jag trivs? Jo tack, mycket bra! Både med arbetsuppgifterna och kamratskapet på sektionen, säger Inge-Lars Ohlsson som är kontrollerare på Robotapparatverksstaden.

– Förutom kontrollfunktionen hjälper jag verkstan med teknisk assistans och jag kalibrerar vår underhållsutrustning.

– Ännu bättre skulle jobbet vara, om man slapp sitta i berget. Det är en nackdel. Och så skulle vi ha högre lönenivå förstås.

För er information

Division Avioniks affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra

- underhåll av militär och civil flyganknuten elektronik och beväpningssystem
- modifieringar, det vill säga utveckling och produktion av delar i befintliga system eller retrofit
- teknisk konsultverksamhet i an-

slutning till ovanstående

- ett fåtal produkter/systemleveranser i anslutning till kärnaffärerna, där konsultintegriteten beaktas.

Divisionen är organiserad i fem avdelningar: Robot, Mätteknik, Flygelektronik, Systemteknik samt Konstruktion och Publikation. Faktureringen 1987 blir cirka 380 miljoner kronor. Verksamheten är till stor del

inriktad på mjukvaruproduktion, något som också visar sig i personalstrukturen med cirka 500 ingenjörer av 800 anställda. Divisionen har enheter i Stockholm, Växjö och Arboga.

I Aerotech-gruppen arbetar såväl FFV Test Systems AB som Air Target Sweden AB inom områden, som i hög grad anknyter till Avioniks verksamhet.

Så tycker vi om vår arbetsplats



– Eftersom jag har haft samma jobb sedan 1949 så säger det väl sig självt vad jag tycker om det, anser **Stig Lindkvist** på avdelning Motorprovning.

– Hit till Arboga kom jag 1976, och dessförinnan hade jag samma typ av arbete vid CVV. Det intressanta med jobbet är framför allt provningen, och att få försöka lösa de fel som uppstår. Sedan är ju också allt det som händer ifråga om nya metoder och utvecklingen av motorerna från kolumotorn till rea och turboaxel en del av mitt jobb.



– Jag trivs med jobbet därför att det är så självständigt. Här får man ta egna initiativ och tänka själv utan att bli uppstyrd, och det är bra, tycker **Lars Karlsson**, montör på avdelning Gasturbiner.

– Att få vara ute och resa i jobbet är också en sporre. Men det skulle inte skada om planeringen fungerade litet effektivare. Både när det gäller beläggning, tillgång till reservdelar och annat.

Motorer är mer än Motor

MOTOR. – Vår verksamhet har ingen chans att växa tillräckligt på den civila sidan, om vi organisatoriskt begränsar den till Motordivisionen och till Arboga-regionen.

Det konstaterar **Lars Lindberg**, som bär ansvaret för den verksamheten, och gör ett försök att få oss att vidga vyerna beträffande motorunderhåll.

– Som framgår av vår affärsidé så omfattar Aerotechs motorunderhåll utöver vår division också våra två företag i USA, AeroThrust och ASE, förklarar Lars.

– Medvetenheten om den totalbilden är låg såväl utanför som inom vårt företag, och därför griper jag tillfället att sprida litet ljus i mörkret.

Blick mot USA

– Låt oss börja med företagen i USA. Där har Aerothrust specialiserat sin verksamhet på underhåll av den medelstora civila flygmotorn JT8. Motorn finns bland annat i DC9 och Boeing 727, berättar Lars och fortsätter:

– Där finns också ASE, ett företag inriktat på att bygga och utrusta motorprovningsanläggningar. Företaget är framgångsrikt och håller idag en andel på 50 procent av världsmarknaden. Så långt Aerotechs motorunderhåll i USA. Men det smids planer även för Motordivisionen i Arboga.

Räddar delar

– Rätt utnyttjad kan vår verkstad för detaljreparationer ge Motor en konkurrensfördel i kampen mot andra översynsverkstäder på marknaden, säger Lars.

– Med reparationer kan vi rädda delar och på så sätt minska kundens behov av nya, dyra reservdelar, tillägger han. Enligt Lars kan den största möjligheten till ökad sysselsättning i Arboga vara



I framtidsplanerna för Motordivisionen i Arboga kommer, enligt **Lars Lindberg**, verksamheten för detaljreparationer att spela en stor roll. Samtidigt fortsätter satsningen på översyn av lätta motorer för helikoptrar och turbopropdrivna flygplan för civila kunder. Och likaså siktar Motor på att bredda verksamheten med civila gasturbiner.

just detaljreparationer för utomstående motoröversynsverkstäder i Europa.

Idé med framtid

– Det är en idé som fortfarande befinner sig på undersökningsstadiet, men av det vi hittills sett så finns det goda utvecklingsmöjligheter, berättar Lars.

– Det är viktigt att vi kan hävda oss på den kommersiella och civila marknaden. Om vi gör det, har vi större möjlighet att hävda oss även i konkurrensen om de militära beställningarna i framtiden, understryker han.

– Vi får aldrig slå oss till ro med dagens nivå på militärt arbete. Det kräver vi ständigt arbetar med att förbättra vårt kostnadsläge och genomloppstiderna på dessa jobb.

Anne Allard

För er information

För division Motor är målet att utvecklas till ett framstående företag inom service och underhåll av civilt flyg, byggt på det svenska militära underhållsarbetet. Den verksamheten bär kompetens och resurser och utgör företagets kärnaffär. Att bibehålla den är grunden för Motors utveckling. Motorunderhållet fördelas på tre enheter

- Motordivisionen: 700 anställda, fakturering 400 miljoner
- AeroThrust i USA: 240 anställda, fakturering 248 miljoner
- ASE i USA: 160 anställda, fakturering 164 miljoner.

Tillsammans har enheterna gjort mer än 13 000 jetmotoröversyner och levererat hälften av alla nya testceller för jetmotorer i världen.

De anställda är totalt 1100 varav 200 ingenjörer. Tillkommer ytterli-

gare 150–200 anställda från andra divisioner för anläggnings- och servicearbeten.

Inom ramen för motorunderhållet finns följande resurser

- fullständiga översyns- och reparationsresurser för sju flygande jetmotortyper och tre industriella och marina gasturbiner
- fem egna testceller för jetmotorer
- verkstad för detaljreparationer med 250 anställda.

För er information

Division Export omfattar totalt 22 tjänster idag, varav två är vakanta. Verksamheten är förlagd till Arboga, Linköping och Stockholm. Divisionen har delat upp sitt arbete i två huvuddelar

- En marknadsdel (area managers)
 - En del som kallas marknadsstöd
- Marknadsdelens uppgift är att bana väg för och förmedla affärer, föreslå nya affärsområden, samt inhämta ett detaljerat kunnande om respektive marknad. Arbetet sker i nära samverkan med Aerotechenheternas egna "marknadsmänniskor".

Gruppen Marknadsstöd ska dels fungera som stöd åt divisionerna och area-managerdelen, när det gäller att driva större offertarbeten, dels driva "tvärsgående affärer", som inte direkt hör hemma inom en viss division, men som ändå faller inom FFV Aerotechs kompetensområde.

Gruppen Optiska Motmedel har lyfts ut ur marknadsstödsdelen och fungerar självständigt med eget resultatansvar.

Så tycker vi om vår arbetsplats



EXPORT. Maj-Britt Danielsson arbetar med speditiönsärenden hos division Export. Hon har tidigare haft ett liknande jobb på ett mindre, privat företag.

– Det första som slog mig när jag kom hit för två år sedan var att FFV Aerotech har en så sagolikt fin personalpolitik.

– Tänk bara att få välja kontorsmöbler till sitt rum! Det har jag aldrig varit med om tidigare. Och ta det här med utbildning! Hittills har jag aldrig blivit nekad att gå någon kurs jag känt behov av.

– Då och då stöter jag ihop med folk som gnäller och klagar över sina jobb på FFV. Jag brukar uppmana dem att söka jobb hos något annat företag, bland annat för att kunna få något att jämföra med. Jag är säker på att de ändrar uppfattning om FFV, när de skaffat sig andra erfarenheter, avslutar hon.

Jan-Olof Hällberg, ny area manager för Norden:

"Närmarknaden väntar på oss"

EXPORT. Från och med den 1 april är Jan-Olof Hällberg FFV Aerotechs nya area manager för Norden, exklusive Sverige.

– Erbjudandet kom lite överraskande, men sedan jag sovitt på saken och resonerat ihop mig med mina blivande chefer, bestämde jag mig för att tacka ja till jobbet, säger Jan-Olof och förklarar:

– Det är roligt att byta jobb och det här passar mig perfekt utifrån min bakgrund!

Jan-Olof har jobbat med marknadsföring mot svenska försvarsmarknaden de senaste åren. När han får frågan hur länge han varit verksam inom FFV Aerotech, skattar han och skakar avvärande på huvudet:

– Det är hemskt! Jag vågar inte nämna antalet år, men skriv "mångårig erfarenhet", så har du inte ljugit, säger han. Det är just den här "mångåriga erfarenheten" av FFV Aerotech, som gjort att ledningen fått ögonen på Jan-Olof, när det blev dags att se sig om efter en efterträdare till Claes-Göran Bringdahl. Claes-Göran, som är stationerad på Exportdivisionens Linköpingskontor, ska i fortsättningen ansvara för ett särskilt projekt, som handlar om marknadsbearbetning av NATO-länderna.

Värdefull kunskap

Exportdivisionen har bara några år på nacken, även om FFV Aerotech arbetat med export mycket längre än så. Det har tagit sin tid att bygga upp divisionen och bli accepterade som en viktig resurs för de övriga, självständiga divisionerna. Ännu återstår mycket tålamod och hårt arbete, innan Export nått det målet.

Allt detta kände Jan-Olof naturligtvis till, när han fick erbjudandet att bli area manager.

– Det enda som fick mig att tveka var just kännedomen om Exportdivisionens problem med att få igång ett konstruktivt samarbete med de övriga divisionerna, säger han och fortsätter:

– Men sedan jag pratat med Ingemar Hansson och Stig Svensson och båda två instämt i att man måste ha en god grundkännedom om FFV Aerotechs totala verksamhet i det här jobbet, fattade jag mitt beslut. De gjorde också klart för mig att denna insikt lett till att divisionen nu medvetet anstränger sig för att få erfarna Aerotechmänniskor i första hand.



Flyttlådor är i och för sig ingen ovanlig syn innanför FFV-grindarna i Arboga. Däremot är det relativt ovanligt hos oss att en tjänsteman i Jan-Olofs ålder vågar satsa på att byta jobb.

– Det känns inspirerande och jag vet att det bidrar till att jag vidareutvecklas som människa, samtidigt som jag får chans att använda mina erfarenheter på ett nytt sätt, säger han övertygande i väntan på att flyttlasset ska dra iväg. Foto: Britt Blom

Närmarknaden

Jan-Olof ska alltså arbeta på området Norden, exklusive Sverige – en marknad som inte är helt obekant för honom. – Nej, jag har redan haft flera sporadiska kontakter med Danmark, Finland och Norge. Mina erfarenheter från den svenska försvarsmarknaden kommer väl till pass i mitt nya jobb, eftersom det bland annat borgar för att vi kan få "supporters" från de svenska försvarsgrenarna, när vi nu går in för att satsa på de nordiska grannländerna, säger han.

– Norden är en synnerligen intressant närmaknad för FFV Aerotech, där vi redan fått in en och annan fot, men kan göra mycket, mycket mera, förutsatt att vi gör oss kända.

Inspirationen inför de nya arbetsuppgifterna är inte att ta miste på. Jan-Olof har än en gång bestämt sig för att göra bra marknadsföringsinsatser för det här företaget.

– Men det är inget enmansjobb! Nu om någonsin har jag nytta av mitt tidigare etablerade samarbete med FFV Aerotechs operativa divisioner. Tillsammans ska vi erövra den nordiska marknaden. Jag känner mycket duktigt folk inom det här företaget, som skriver under på det påståendet!

För er information

Division Ground Support, GS, i Östersund, arbetar främst med konsulttjänster inom områdena elkraft och specialfordon, dessutom med hårdvaruleveranser inom området flygplatsteknik. Divisionen har 230 anställda och fjolårets omsättning uppgick till 80 miljoner kronor. Inom affärsområdet Fordon har GS koncentrerat sig på tre huvudbitar: Teknikupphandling, underhåll och utveckling.

Nästa område, Elkraft, arbetar främst med konsulttjänster inom Reservkraft, Elprojektering, Strömförsörjning till flygplan och Elmiljö. Det sistnämnda området satsar FFV Aerotech hårt på. Division GS bygger ut elmiljöresurserna ytterligare och är en av Sveriges främsta resurser inom EMC, EMP och EMI-området.

Det tredje affärsområdet för Östersundsdivisionen är Flygplatsteknik. Produkter i form av flygplatsljus, heliportljus, GPU-utrustning (strömförsörjningsaggregat för flygplan under markuppehåll), samt väderinformationsutrustning utgör stommen i den verksamheten. Som framgår av artikeln härintill ska denna del av GS brytas ut och bli bolag inom kort.

Så tycker vi om vår arbetsplats



GS. Kurt Westner har varit anställd hos FFV Aerotech i Östersund sedan 1979.

– Jag tycker det är bra här på vår verkstad. Bra arbetsmiljö, mycket trevliga arbetskamrater och mycket goda relationer till "dom på kontoret", alltså ingenjörerna och teknikerna i huset, säger han och tillägger:

– En sak som borde kunna förbättras är materialflödet här på verkstan. Det händer alltför ofta att det inte finns material hemma när jobbet börjar. Om den flaskhalsen försvinner, då blir vår verkstad en perfekt arbetsplats.

Flygplatsteknik på egna ben

GS. Av vanten bidde det en tumme. Så kan man, grovt förenklat, säga att planerna på en bolagisering av Aerotechs division GS slutade. Nu blir det endast den till antalet anställda minsta avdelningen som blir bolag, nämligen avdelning Flygplatsteknik, i dagligt tal kallat avdelning GF.

– Den nyligen framlagda näringslivspropositionen säger att FFV som concern eller Aerotech som affärsområde inte ska övergå i bolagsform, säger Håkan Östergren, chef vid Östersundsensheten.

– Vår slutsats har blivit att det vore för jobbigt och skulle ta för mycket kraft att göra om hela företaget i Östersund till bolag. Därför nöjer vi oss med att konstruera ett bolag av den del av GF som arbetar med utrustning till flygplatser, säger Håkan Östergren.

Från fackligt håll har man inte framfört några allvarliga invändningar mot den här lösningen, mer än att det går lite väl fort i svängarna.

– Det är för högt tempo, nu har vi fått ett par veckor på oss att ta ställning till de här förslagen, det kommer som en dusch, säger Agne Sterner, FCTF.

Han bekräftar dock att det finns anställda som är positiva till bolagsbildningen i sig, men att man vill ta det lite lugnare.

Varför så bråttom?

Planerna på en bolagisering av delar av Flygplatsteknik har utretts en längre

tid och den sista dagen i mars månad offentliggjordes det hela vid en presskonferens för massmedia i Östersund.

Till de mera överraskande uppgifterna hörde att en chef för det nya bolaget ska vara tillsatt inom tre veckor och att bolaget ska arbeta verksamt från och med halvårsskiftet.

Varför är det så bråttom?

– Det finns ingen anledning att göra någon långbänk av det här, säger Håkan Östergren och tillägger:

– Ju snabbare det blir klart desto bättre kan vi ägna oss åt utåtriktad verksamhet bland våra kunder och uppdragsgivare.

Litet bolag...

I det nya bolaget kommer åtta-tio nuvarande GS-are att erbjudas anställning. Dessa, plus den nye bolagschefen, ska marknadsföra och sälja flygplatstekniska produkter till i första hand svenska flygplatser, i andra hand nordiska flygplatser och därefter till flygplatser i världen i övrigt.

...i kända lokaler

Det nya bolaget behöver inte springa ut på stan och hyra lokaler. De kommer nämligen att hålla till i samma lokaler som nu. Bolaget kommer alltså att hyra lokaler av division GS och köpa de övriga tjänster och produkter man behöver endera av division GS eller av någon annan leverantör.

Hans Brännström



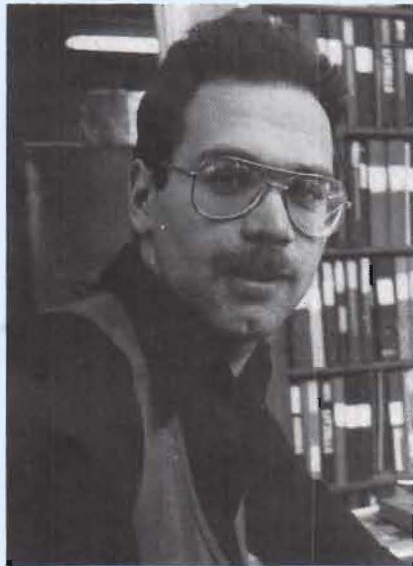
Efter presskonferensen visade Håkan Östergren (i mitten) divisionens nyaste resurser, stormättrummet, för journalister från Radio Jämtland, Länsstidningen och Östersundsposten.

För er information

Division Service ska fungera som stödresurs för FFV Aerotechs övriga divisioner, så att de i sin tur får tid att inrikta sin verksamhet på de speciella områden de är bäst på. Division Service finns i Arboga och Linköping med cirka 590 anställda varav mer än 100 deltidsanställda.

Divisionen är uppdelad i åtta avdelningar, av vilka fyra är ortsgemensamma och fyra är lokala. Dessa ska ge fullgod service åt i första hand Aerotechs enheter i Arboga, Linköping och Östersund. Men divisionen säljer också tjänster utanför Aerotech bland annat till FFV-enheter och Försvarets Materielverk. Årsomsättningen är för 1987 beräknad till 230 miljoner kronor, varav 50 miljoner gäller tjänster utanför Aerotech.

Så tycker vi om vår arbetsplats



SERVICE. Karl-Erik Andersson, SR26, har jobbat i 10 år i VVS-verkstan i Arboga. Nu är han arbetsledare.

– Det är svårt att tala för hela division Service, såväl positivt som negativt. Jag vill nog bara uttala mig om min sektion, drift och underhåll.

– Jag tycker att det är roligt att jobba inom Service för att jag får träffa en massa trevliga människor. Kundkontakterna är viktiga för mig.

– Vi har ju precis genomgått en organisationsförändring och jag hoppas mycket på den. Beställningar från kunderna till oss på jobb har tidigare passerat så många "stationer" och därför orsakat förseningar. I och med den nya organisationen ska den rutinen löpa mycket snabbare. Det

"Oj, vilket bra initiativ!"

SERVICE. I början av mars bjöd division Service samtliga sina avdelnings- och sektionschefer till en gemensam utbildningskonferens i två dagar. Avsikten var att samla alla nytillsatta sektionschefer till en snabbutbildning i vad divisionen har att erbjuda sina kunder och hur rutiner för detta ska fungera.

I och med den nya organisationen, som började gälla 1 januari i år, har divisionen delats in i åtta avdelningar och 27 sektioner har bildats.

40-talet konferensdeltagare lyssnade till Arnold Junflo, divisionschefen, som inledningsvis gav en kort resumé av Service historia och nuvarande nya organisation.

Därefter följde en översiktlig informa-

tion och utbildning inom områdena kvalitet och utveckling, ekonomi, personal, AU/ADB, inköp och "köpa/sälja".

Några kommentarer

– Köpa/sälja skulle jag verkligen vilja ha mer utbildning i, lite försäljarteknik helt enkelt.

– Jättebra med den här sammandragningen, att få "nosa" lite på allt.

– En fördjupning av varje område borde vi få lite senare. Varje avdelningschef skulle sitta med en grupp sektionschefer och svara på frågor.

– Oj, vilket bra initiativ! Nu har vi fått chansen att träffa varandras motsvarigheter i Arboga/Linköping. Vi har lärt känna ett ansikte till det namn vi eventuellt kände till. Mycket bra!

Ann Wilson



En paus i två-dagarskonferensen i Söderköping, som bjöd samtliga sektionschefer på utbildning i division Service verksamhet. Från vänster Sören Carlsson, Lizzie Hamnström, Hans Rosdahl, Arnold Junflo och Sigvard Nilsson. Foto: Ann Wilson

känns bra för de fortsatta kundrelationerna!

– Vi inom min sektion upplever fortfarande vissa problem med köpa/sälja. Kunden har ju tidigare fått servicen utförd "gratis" och nu tar vi betalt. Där bör nog de ansvariga inom avdelningen lägga ned ännu mer omsorg på att skriva otvetydiga avtal med kunderna.

– Och till sist skulle jag vilja att man inom division Service har ett större utbyte mellan Arboga och Linköping. Det kan vara mycket givande att tala med "sin motsvarighet" på den andra orten om arbetssituationen, problemlösningar och så vidare. Ofta är ju jobben mycket likartade och erfarenhetsutbytet kan räta ut många frågetecken, tycker Karl-Erik.



För er information

Ostermans Aero AB arbetar inom helikopterbranschen och ingår sedan 1982 i FFV. Företaget ligger vid Barkarby flygfält utanför Stockholm och har cirka 100 anställda.

Verkstaden är en av Europas största för helikopterunderhåll. Kunderna finns i hela Europa, men också i Afrika och Mellersta Östern. Ostermans Aero har det tekniska ansvaret för ett flertal helikoptrar tillhörande olika organisationer och företag. Härifrån bedrivs också en omfattande flygoperativ verksamhet med bland annat post- och passagerartrafik i Stockholms skärgård, taxi- och lyftupdrag med mera. Flygavdelningen opererar för närvarande med sex helikoptrar.

Ostermans Aero är generalagenter för ledande amerikanska helikopterföretag och har ytterligare ett 30-tal agenturer inom flyg-, avionik- och elektronikområdena.

Årsomsättningen 1986 uppgick till nära 75 miljoner kronor.

Så tycker vi om vår arbetsplats



OSTERMANS AERO AB. Hillewi Wennberg (tv) och **Marianne Lidström** jobbar på Marknadsavdelningens dataenhet hos Ostermans Aero AB. Det är ett ganska stressigt jobb, som just nu är extra "rörligt", eftersom de håller på att jobba in sig på ett helt nytt datasystem.

– Men vi trivs väldigt bra, därför att vi får jobba fritt under ansvar. Vi får in olika arbetsuppgifter, men sedan är det vår egen sak att planera och lägga upp varje arbetsmoment, säger de och gör ett viktigt tillägg:

– Sedan har vi också en mycket bra kamratanda på arbetsplatsen och det påverkar givetvis trivseln i hög grad.

Det finns all anledning att tro på deras ord, för de har verkligen erfarenhet av den här arbetsplatsen. Hillewi har jobbat här i 28 år och Marianne är "nykomling" med "bara" 22 år i företaget...

Göran Criborn marknadsför helikoptern:

"Ett överlägset transportmedel"

OSTERMANS AERO AB. 16 000 företag i kranskommunerna kring Stockholm har nyligen fått ett brev från SAS. Brevet innehåller ett förslag på snabb transport från respektive företag till och från Arlanda. För transporten svarar Ostermans Aero AB, som tillsammans med SAS vill visa vad helikoptern kan betyda för närheten till "transportnavet" Arlanda.

– Förutsatt att kommunerna ordnar heliports, landningsplatser för helikoptrar, kan vi tidsmässigt "göra om kartan", så att Södertälje plötsligt hamnar "närmare" Arlanda än exempelvis Kista, säger Göran Criborn, chef för Ostermans flygavdelning.

I Tech-In Kund-Extra 1/86 berättade vi om "SAS SKY LIMO" – en försöksverksamhet i samarbete mellan SAS Limousine och Ostermans. Det handlade om att resenärer inom en 15 mils radie från Stockholm skulle kunna utnyttja helikopter som transportmedel till och från Arlanda. Numera är verksamheten permanent, men för att få ut önskad effekt av satsningen har vissa bokningsrutiner ändrats:

– Från början sa vi att man måste boka helikoptern minst fyra timmar före flygavgång eller ankomst till Arlanda. Nu säger vi att vi bara behöver rimlig "framkörningstid", plus lite till, berättar Göran Criborn och ger oss ett exempel:

– Om du vill flyga från Arboga till Arlanda, så innebär det en flygtid på cirka 35 minuter. Då måste du boka oss den dubbla tiden innan, alltså ungefär en och en halv timme innan du vill befinna dig på Arlanda.

– Men samtidigt vill jag poängtera att det alltid är bäst att boka flygningen ett par timmar före, om du vill vara helt säker på att vi verkligen har en helikopter ledig och kan ställa upp!

Stuvar om kartan

Enligt Göran är "SAS SKY LIMO" bara ett "förstadium" till en mer etablerad helikoptertrafik i Storstockholm med omnejd. Tillsammans med SAS har Ostermans nu gått ut till 16 000 företag i Mälardalen med förslag på hur framförallt kranskommunerna i södra delen ska bli mer attraktiva ur näringslivets synvinkel.

– Varför satsa 450 miljoner kronor på en ny flygplats i Tullinge, när vi kan



– En av fördelarna med helikopter är att den inte behöver en flygplats för att kunna landa. Vi kan exempelvis landa på Gärdet i Stockholm, nära och bekvämt till bland annat FMV. För våra FFV-kollegor från Arboga kostar en sådan enkel resa bara 1000 kronor per person, hälsar Göran Criborn.

Foto: Britt Blom.

lösa transportproblemen mycket billigare? Det är vad vi sagt till kommunens ansvariga och det marknadsarbetet ska vi fortsätta med. Det gäller ju bara att få politikerna att satsa på heliports, sedan är deras kommuner genast "närmare" Arlanda med vår hjälp, säger Göran.

– Det här är något som SAS nappat på. Vi frågade varför vi inte skulle kunna göra som i USA, där flygbolag går in och lägger upp reguljära turer till och från "transportnaven", typ Arlanda, och tar helikoptrar till hjälp där kommunikationerna inte fungerar. Frågan resulterade i att vi nu går in för en gemensam satsning.

Specialpris...

Ostermans tänker givetvis utnyttja samhörigheten med Aerotechgruppen, när de går in för marknadsarbetet att göra helikoptern till en självklar transportör. Därför har de också inledningsvis erbjudit alla FFV-anställda ett specialpris för transport Arboga–Arlanda tur och retur.

– För 750 kronor per person och enkel resa tar vi våra FFV-kollegor till Arlanda på 35 minuter. Förutsättningen är att det är minst två personer som ska resa vid varje tillfälle, säger Göran och avslutar:

– Om du åker ensam i en hyrbil till Arlanda från Arboga kostar det cirka 500 kronor. Lägg till tidsförlusten, så förstår du varför vi med rätta är stolta över vårt "förmånserbjudande"...

För er information

Air Target Sweden AB är stationerade på Östermalm i Stockholm och har 24 anställda. Företaget arbetar med konstruktion och utveckling av träffindikatorsystem och har en egen produktionsverkstad, där systemen iordningställs.

Av tradition jobbar Air Target mest med luftmål – "allt som flyger i luften kan förses med en träffindikator", men de har också system för "luft till mark", "mark till mark" och motsvarande tillämpningar till sjöss. Huvudprodukter är de så kallade AS100- och MDC80-familjerna – avancerade hjälpmedel för utbildning och vapenutprovning.

Under fjolåret uppgick exportförsäljningen till 66 procent av den sammanlagda årsomsättningen på 25 miljoner kronor.

Så tycker vi om vår arbetsplats



AIR TARGET SWEDEN AB. Michael Stenberg jobbar sedan ett halvår tillbaka på Air Targets verkstad, huvudsakligen med mekanik.

– Det känns fint. Jag har bra arbetskamrater och intressanta arbetsuppgifter och så har vi flexitid – något som jag inte upplevt förut och tycker fungerar bra, säger Michael.

– Sedan skulle det kanske inte skada med lite mer information till oss på verkstan om vilka order som är på gång och så vidare, men det beror ju på mig själv också om jag frågar och visar intresse. Vi har gruppmöte en gång i månaden och då får vi förstås information om det mesta. Jag har faktiskt svårt att tänka mig ett bättre jobb än jag har nu.

Målet i USA är "mitt i prick"

AIR TARGET SWEDEN AB. Om den ädla konsten att "slå två flugor i en smäll" handlar detta reportage. Och eftersom det är just Air Target som ska "slå" lär det knappast bli någon miss. De har ju gjort sig internationellt kända med sina suveräna träffindikatorsystem. Den här gången siktar de in sig på den intressanta USA-marknaden.

Air Targets huvudprodukter är de så kallade AS100- och MDC80-familjerna, två olika träffindikatorsystem som omfattar applikationer för alla skjutfall med skarp överljudsammunition från lätta till tunga vapen.

AS100-systemet är ett avancerat hjälpmedel för utbildning, i första hand för luftvärnsvapen, men även för flygplan. MDC80 används bland annat för vapenutprovning, men även för utbildning, särskilt med skjutning av flygplan mot markmål. Båda systemen har väckt stort intresse på den internationella marknaden och exportsiffrorna fortsätter att öka. Nu är det framförallt USA-marknaden som ska bli ett satsningsområde. Till "draghjälp" har Air Target dels etablerat ett bra samarbete med FFV Development i Washington, dels ett tidigare sålt MDC80-system till amerikanska flottan.

Ska uppdateras

För några år sedan köpte amerikanska flottan ett MDC80-system av Air Target, men av någon anledning användes

det aldrig i den omfattning man först tänkt. Nu har amerikanerna återupptäckt systemet på nytt, men behöver teknisk assistans från Air Target för att få det uppdaterat och ändamålsenligt för dagens vapenutprovning.

– Lars Bjerde vid FFV Development har gjort berömvärda insatser för att vi skulle få det här uppdraget. På bekostnad av amerikanska flottan åker våra medarbetare nu över till USA i slutet på april, för att vara med på utvärderingen av ett amerikanskt vapensystem och presentera resultatet av skjutningarna med hjälp av MDC80, berättar Bo Eklund, VD för Air Target Sweden AB. – Utprovnigen ska äga rum vid Patuxent River – en känd "ingenjörsskoluta" inom amerikanska försvaret, där många intressanta och spännande experiment och övningar förekommit.

Egen demonstration

Bo Eklund förklarar att ett 20-tal människor från samtliga försvarsgrenar är inbjudna att närvara vid utprovnigen av vapensystemet. Med andra ord bör det finnas flera potentiella kunder till Air Target på plats.

– Det här är ett tillfälle vi inte vill missa. Därför har vi bett att på egen bekostnad få demonstrera även AS100-systemet, eftersom det är billigare och mindre sofistikerat än MDC80 och säkert har en ännu större marknad i USA, säger han och avslutar:

– Vi är övertygade om att det här kan bli inkörsporten till ett flertal projekt för vår del. Därför är vi mycket förvåntansfulla inför uppdraget, som kan bli en ovanligt lyckad "träff".

AIR TARGET SWEDEN AB. Birgitta Henningson är dels sekreterare åt företags VD, men hjälper också till på ekonomisidan. Hon har jobbat här sedan 1973.

– Det är ett väldigt intressant jobb, inte minst med tanke på att vår exportförsäljning medför att man får träffa många olika nationaliteter, säger hon och fortsätter: – Mitt arbete innebär att jag får följa produkten "hela vägen", det vill säga ta emot ordern, se systemet tillverkas och levereras och sedan hänga med ända tills slutbetalning skett. Det här måste vara en ganska ovanlig "närhet till produkten" för dem som ansvarar för ekonomin inom ett företag. Just den här närheten till verksamheten och till varandra är det mest positiva med att jobba i ett så pass litet företag.



Vår nye man på Projektkontoret

IG JAS AB. Hans Köhler är sedan april FFVs nye representant på Projektkontoret inom IG JAS AB. Han har tidigare arbetat som controller hos division Flygtekniks Flygplanavdelning.

Projektkontoret är "bolagets ansikte utåt", det vill säga att det är Hans och de övriga medarbetarna på kontoret, som ska samordna JAS-projektet och se till att det fullföljs enligt kontraktet mellan Försvarets Materielverk och IG JAS AB.

IG JAS ABs Projektkontor finns hos SAAB-SCANIA i Linköping. Härifrån samordnas JAS-projektet, under ledning av kontorets chef Arne Håkansson, verksam inom Ericsson Radio Systems. Rolf Gustafsson är Ericsson Radio Systems representant och har till uppgift att svara för den ekonomiska uppföljningen, samordna den centrala rapporteringen mot FMV, hålla reda på alla index, valutaförändringar etc.

Från SAAB-SCANIA har också Paul Kornfeldt hyrts in som konsult på Projektkontoret. Han sköter luftvärdighetsfrågorna och tar fram instruktioner för detta och bevakar också vissa tekniska frågor av gemensamt intresse.

Kjell Antelid representerar Volvo Flygmotor och svarar för den kontraktsmässiga biten mellan IG JAS AB och FMV, det vill säga bevakar eventuella ändringar eller tillägg i det ursprungliga kontraktet och liknande frågor. Från och med den 1 maj ersätts han av Hans Åke Lüren, tidigare verksam hos SAAB-SCANIA, men nu alltså representant för Volvo Flygmotor.

Tore Abrahamsson kommer från LME Mölndal, alltså det ena av de två Ericssonföretagen som ingår i IG JAS. Hans uppgift på Projektkontoret är att beakta alla tidplaner. Han sammanställer



Välkommen till Projektkontoret för IG JAS AB!, säger Arne Håkansson till FFVs nye representant Hans Köhler. Foto: Britt Blom

exempelvis uppgifter om förseningar och undersöker hur dessa kan påverka projektet.

Ny FFV-representant

Hans Köhler har nyligen efterträtt Hans Peterson som FFVs representant på Projektkontoret.

– Jag ska jobba med uppföljning och bevakning av alla JAS-ärenden, även den tidsmässiga bevakningen, som innebär att se till att det som ska göras blir gjort inom avsatt tid, förklarar han och fortsätter:

– Uppföljningen bevakas med hjälp av en åtgärdslista, som uppdateras löpande. Där finns alla delprojektjobb angivna och respektive företag i IG JAS AB får separata listor på det som de ska göra. Till kunden FMV gör jag en specialutgåva av åtgärdslistan, där allt som är av intresse för dem finns med.

– I Projektkontorets arbetsuppgifter ingår naturligtvis också att ha en mängd möten med de olika intressenterna i JAS-projektet. Det är mycket att hålla reda på och samordna, men det är samtidigt ett väldigt fascinerande arbete. Till stor hjälp för oss på Projektkontoret är vårt förträffliga kansli, som sköts av Annika Ståhl-Gustafsson och Lena Lindén, avslutar Hans.

FFV har egen projektgrupp för flygplan 39

STAB FÖRETAGSUTVECKLING

Projektleddare

Sven Edman, CF70

Biträdande projektleddare

Leif Johansson, CF71

Ekonomi och affärsfrågor

Kerstin Lindberg-Göransson, CF72 (stf projektleddare)

Dokumentation och sekr

Ing-Marie Forsell, CF73

Projektadministration

Tommy Andersson, SH40

Underhållsutrustning

Sören Utterström, CF78 (AS34)

Underhållsutrustning

Emballage

Underhåll

Lars-Gunnar Lunden, CF75 (FA30)

Underhållsberedning

Föreskrifter och testprogram
Produktionsberedning

Systemhandläggare

För er information

Industrigruppen JAS AB bildades 1981 och består av SAAB-SCANIA, Volvo Flygmotor, Ericsson Radio Systems AB (i Stockholm och Mölndal), samt FFV. Kontrakt för JAS-programmet slöts den 30 juni 1982 mellan Försvarets Materielverk, FMV, och IG JAS AB. Det omfattar typarbete för flygplan 39 och dess underhållsutrustning, samt en första delserie av 30 flygplan. I kontraktet står IG JAS AB som juridisk person mot FMV när det gäller ansvaret för kontraktets förverkligande.

Varje företag i industrigruppen har träffat ett så kallat internavtal med IG JAS AB, som detaljerat reglerar det enskilda företags rättigheter och skyldigheter mot IG JAS.

FFVs andel i IG JAS AB omfattar 20 procent och verksamheten ingår i Aerotech-gruppen.



Än så länge får vi nöja oss med modellbilder av flygplan 39 men inte så länge till... I slutet på april var det dags för en första officiell "roll-out" av JAS 39 Gripen hos SAAB-SCANIA i Linköping. Det evenemanget ska vi berätta mer om senare.

ASE-folket är överens:

"Vi ska behålla vår marknadsposition"

AERO SYSTEMS ENGINEERING INC. – Många av Tech-Ins läsare vet kanske inte vad ASE Inc. "är" och "står för". Jag tänkte därför försöka ge er en liten inblick i företagets bakgrund och nuvarande aktiviteter.

Så skriver Lars Broberg, en bland många svenskar, som arbetar hos ASE i St Paul, USA.

ASE Inc. eller Aero Systems Engineering Inc, som det fullständiga namnet är (ibland kallas vi för "All Swedish Engineering"), bildades i april 1967 – således för 20 år sedan.

Affärsidén var att starta ett bolag, vars "huvudprodukt" skulle bli provanläggningar för flygmotorer. Marknadstillfällena vid den tidsperioden var väldigt gynnande, med bland annat introduktionen av "jumbo"-flygplanen, vars motorer krävde större provanläggningar än de som byggts tidigare under 60-talet.

Täcker marknaden

Som ni förmodligen känner till används motorprovanläggningar för utveckling och i samband med produktion av motortillverkare (Pratt & Whitney, General Electric, Rolls Royce med flera).

Provnings av motorer utförs också av de som använder motorerna, till exempel i samband med reparation, inspektion och översyn. Speciellt gäller detta flygbolag, civila översynsindustrier och företag som också servar militära flygmotorer, typ FFV Aerotech, ASE täcker hela marknaden, men flygbolagen har varit och är fortfarande vår största marknad. SAS Linta, KLM (=Royal Dutch Airlines), Air France, SNECMA med flera är exempel på kunder på den europeiska marknaden.

Brett område

Ett typiskt provhus består av en betongbyggnad (provcell), som innehåller ljuddämpning för intagsluften (typiskt 1500 kg/sek för jumbomaskiner), ett provrum med "vagga", samt ett avgassystem, också med ljuddämpning. Vaggan, som motorn hänger i under provet, är utrustad med givare för noggrann mätning av motorns dragkraft (eller moment för propeller eller helikoptermotorer), såväl som många andra mätparametrar.

Ljuddämpningen är naturligtvis viktig för att dämpa motorns ljud till en nivå som kan tolereras av de som arbetar i provhuset och omgivningen runt installationen.



När ASE Europe AB hade styrelsemöte den 10 april i Arboga fanns två adjungerade ledamöter med: Einar Stångberg, VD för ASE i St Paul och Nils Nilén, också han från huvudbolaget i USA. Övriga ledamöter är ordinarie styrelsemedlemmar. Frv: Lars Lindberg, divisionschef för Motor, Nils Nilén, Lennart Johansson, marknadschef för ASE i St Paul och ordförande i ASE Europe ABs styrelse, Lars Campner, VD för ASE Europe AB och Einar Stångberg. Foto: Moidy Lennrud.

Provhuset inkluderar också ett kontrollrum och en verkstad, där motorerna riggas före och efter provet. Kontrollrummet innehåller provanläggningens "hjärna", där man kontrollerar och mäter motorns prestanda under körning. Både kontroll och mätning i en modern provcell görs med hjälp av datorer.

Allt detta betyder, att ett bolag som ASE måste ha grundlig kännedom inom många tekniska områden – aerodynamik, akustik, flödesteknik, byggnadskonstruktion, mekanik, elektronik, mät- och datateknik, samt inte minst affärsteknik.

Måste hänga med

En modern provsystemfirma som ASE måste alltså ha en kompetent, erfaren stab av ingenjörer, som täcker alla dessa teknikområden, plus affärssidan – en inte så enkel organisation. ASE har ända från början satsat hårt och seriöst på att utveckla resurser inom de områden som behövs i provhustekniken. Det är en av huvudorsakerna till att ASE idag är den ledande firmen i världen på motorprovhushushandeln. För att bibehålla den positionen krävs att man inte stagnerar, utan följer med utvecklingen kontinuerligt, en utveckling som är mycket snabb inom flygindustrin. Ett exempel på ASE "hänger med" är investeringarna på datasidan. ASE utvecklade det första datasystemet "ADAPS" i början på 70-talet och har sedan dess levererat över 50 system på världsmarknaden.

Nytt datasystem

Satsningen på "ADAPS" i sig försäkra-

de oss om en stark marknadsposition inom industrin, speciellt eftersom vi lyckades utveckla ett system som var både pålitligt och funktionellt passande till kraven.

Sedan två år tillbaka pågår utveckling av ett helt nytt datasystem, "ASE ORACLE" familjen. Detta system utnyttjar det allra senaste i hård- och mjukvaruteknologi och tar hänsyn till de ökade krav som dagens och morgondagens motorer ställer.

ASE ligger inne med flera beställningar redan och har nyligen levererat det första systemet till General Electric.

Utvecklingskostnaden kommer att gå på över två miljoner dollar innan systemet är färdigt – en rätt så hög investering, men nödvändig för att behålla en ledande position.

Tror på framtiden

På ASE ser vi fram emot att få behålla den här marknadspositionen, som vi har förtjänat genom hårt arbete och stor känslighet för kundens krav och behov – en mycket viktig attityd, som ni kan finna inom ASE.

Vi är helt övertygade om att resultatet av satsningen kommer att betyda imponerande lönsamhet i framtiden, något som har mycket hög prioritet på varje nivå inom ASE.

För de läsare, som har "vägarna förbi" Minneapolis/St Paul, finns ASE ungefär en kilometer från St Pauls stadskärna, närmare bestämt i ett industriområde nära Mississippifloden – ett vackert ställe. Titta gärna in och hälsa på oss!

Lars Broberg, ASE Inc.

Ett dotterbolag utan "lillebrorskomplex"

ASE EUROPE AB. Hur känns det att vara dotterbolag till USA-företaget Aero Systems Engineering Inc. och stationerad i "Arboga, Sweden"? Frågan går till Maily Lennrud, ansvarig för administration och ekonomi inom ASE Europe AB.

– Tack, det känns bra! I början hade jag lite förutfattade meningar om "superstjärnorna" på andra sidan Atlanten, som vi skulle jobba ihop med, men vid det här laget vet jag att de är "vanliga ASE:are", med samma fel och förtjänster som vi, säger hon.

Nej, några "lillebrorskomplex" existerar inte hos ASE Europe AB, trots att de har sitt huvudkontor med många fler anställda ända bortan i St Paul, USA. Tvärtom ser Maily flera fördelar med att ha det på det sättet:

– Vi får ju exempelvis träffa många arbetskamrater från USA och det är mycket utvecklande och positivt, tycker jag. Efter att ha lärt mig mer om hur det fungerar hos ASE "over there", ser jag också att vi inte alls är "sämre" än dem i något avseende, vi "står oss bra", inte minst när det gäller vanliga kontorsrutiner och liknande, säger hon.

Tänkvärda ord

Ett litet problem är förstås det här med att tala olika språk. Alla är inte "världsmästare" på teknisk amerikanska...

– Men jag lärde mig något väldigt fint av en representant från amerikanska flygstaben, som var här i Arboga på besök en gång. Jag skulle hämta honom



Det är ingen slump att världskartan hänger på väggen hos ASE Europe AB i Arboga, inte heller att den här trion väljer att placera sig framför den. Frv: Maily Lennrud, Kjell Andersson, marknadschef, och Lars Campner, VD för det här dotterbolaget till ASE. Foto: Britt Blom

vid stationen och köra ut honom till oss. Som vanligt beklagade jag mig lite över att inte kunna prata tillräckligt bra engelska, berättar Maily och fortsätter: – Då sa han: "Under hela vägen vi åkt har du pratat med mig och jag har förstått varenda ord du säger. Jag kan inte ett enda ord på ditt språk. Jag skulle inte alls kunna göra mig förstådd, om vi skulle tala svenska med varandra."

– Det gav mig något att tänka på och jag hoppas att fler inom Aerotech-gruppen, kanske särskilt på tjejsidan, tar till sig de här orden och känner sig styrkta inför nästa "eldprov" på engelska...

Tre områden

Maily berättar, att ASE Europe AB jobbar ganska fritt i förhållande till huvudbolaget. De ansvarar exempelvis själva för all försäljning av så kallade

"hush-houses", specialkonstruerade hus med särskild ljudisolering, som gör det möjligt att köra in hela flygplan och provköra motorerna, utan att först behöva demontera dem.

– Vi har bland annat sålt ett "hush-house" till Norge och håller på att bearbeta kunder i Grekland, Belgien och Italien. I Sverige är samtliga flottiljer försedda med sådana hus. Vår organisation är uppdelad i tre huvudgrupper och "hush-houses" hör hemma inom gruppen Mekanisk konstruktion och projektledning, där även Elkonstruktion och installation ingår, säger hon.

– En annan grupp arbetar med Systemering och Programutveckling. De har i samarbete med ASE i St Paul nyligen tagit fram en helt ny datoriserad motortestutrustning, som fått namnet "Oracle". Det första systemet ska levereras till Turkiet inom kort och nästa system har köpts av franska Turbomeca.

– Slutligen har vi en grupp som arbetar med Mät- och datorsystem. De jobbar bland annat med Automotive, testutrustningar som används inom bilindustrin. Volvo i Köping har köpt en sådan utrustning för att testa sina växellådor och SAAB i Trollhättan ska nu i vår få levererat sitt system för test av utvecklingsmotorer.

Bra för båda

– Sedan hoppas vi förstås, att FFV Aerotech i Arboga ska vända sig till oss, när det blir dags för dem att modernisera sina provbänkar. Vi skulle ha glädje av att ha en referensanläggning så nära och för deras del måste det ju vara ett starkt kort i marknadsföringen att kunna påvisa att deras motortestutrustning ingår som en del i Aerotechgruppens kompetensområde, avslutar hon.

Så tycker vi om vår arbetsplats

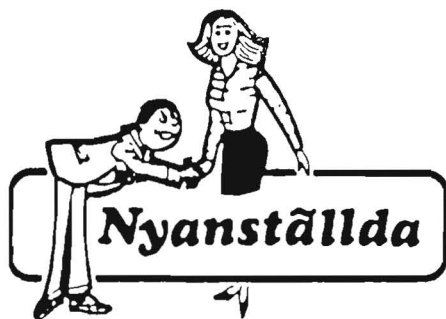


EXPORT. Bo Johansson arbetar på projektsidan inom division Export och är stationerad på Linköpingskontoret.

– Det är ett inspirerande och roligt jobb, trots besvärliga marknadsanalyser och "traditionella organisatoriska problem", säger han.

– Mitt arbete består i att hålla samman större projekt, som ska drivas av flera divisioner gemensamt. Det innebär bland annat en hel del marknadskontakter med externa kunder. Det svåra är att få folk att förstå att marknadsbearbetningen tar lång tid. Först måste vi bygga upp ett förtroende mellan kunden och FFV Aerotech, innan vi kan komma dragande med våra många broschyrer där vi skryter med hur bra vi är.

– Här spelar samverkan mellan oss på Exportdivisionen och övriga divisioner en avgörande roll. Ska vi kunna leva upp till broschyrernas innehåll, måste vi göra det gemensamt, säger Bo.



Januari

Thomas Strömberg, systemingenjör, AF 35
 Marit Larsen, programmerare, MD
 Jan Strede, avdelningsdirektör, EE
 Stefan Eriksson, serviceingenjör, AM55
 Örjan Strömquist, controller, MP
 Benny Fahlberg, apparatprovare, MG87
 Gunnar Karlsson, apparatprovare, MA84
 Tincuta Tirziu, apparatprovare, MA84
 Tomas Sund, kontrollant, MA95
 Peter Barrögård, apparatprovare, MG87
 Mats Vidin, motormontör, MA74
 Karl-Gerhard Karlsson, motormontör, MA73
 Bengt Lindh, kontrollant, MA96
 Pia Eriksson, läppare, MG85
 Peter Hurtig, demontör, MG85
 Conny Larsson, kontrollant, MA93
 Tarja Korpi, kontrollant, MA93
 Berndt Pettersson, flygplanmontör, FF67
 Rolf Frejd, plåtslagare, FT81
 Benny Osterlind, plåtslagare, FT81
 Nils Sandell, apparatmontör, FP80
 Yngve Karlsson, flygplanmontör, FF63
 Bengt Andersson, flygplanmontör, FF63
 Eddie Johansson, apparatprovare, FP90
 Jan-Åke Crirell, apparatprovare, FP90
 Lars-Göran Lindell, elmontör, FP70
 Kenneth Ericsson, apparatmontör, FP47
 Jan Monahoff, apparatmontör, FP80
 Rolf Henneberg, apparatmontör, FP80
 Jan Pettersson, apparatmontör, FC52
 Harri Vittkainen, apparatmontör, FC52
 Bernt Skoog, verkstadsingenjör, FF24
 Anders Gustavsson, ingenjör, FA27
 Sonja Claseryd, byrådirektör, SP73
 Kristina Andersson, förste verkställare, ST14
 Christina Björkroth, ingenjör, FF29
 Carina Andersson, postbud, SG62
 Björn Johansson, driftingenjör, FA28

Annette Dahlgren, kontorist, SG42
 Ann-Marie Ericsson, lönekontorist, SP82

Februari

Per-Åke Andersson, operationsanalytiker, AS35
 Herbert Björck, motoringenjör, MG30
 Hans Andersson, kontrollingenjör, MA90
 Örjan Libert, konstruktör, AK34
 Jan Söderlund, ingenjör, AF66
 Kenth Johansson, planeringsingenjör, MA14
 Mats Nilsson, systemingenjör, AS40
 Per-Anders Söderlund, systemingenjör, AS50
 Mats Helgesson, konstruktör, AK20
 Kari Lehto, konstruktör, AK30
 Annika Berglund, systemprogrammerare, AS60
 Britt-Marie Berndtsson, systemingenjör, AS36
 Ulla-Britt Olsson, apparatmontör, MT86
 Ragnar Vånsjö, materielhanterare, SN33

Helena Johansson, extra bud, SG62
 Mats Ericsson, apparatmontör, FC52
 Bengt Jacobsson, apparatmontör, FC52
 Patrik Alm, apparatmontör, FC52
 Thomas Brage, elmontör, FP70

Mars

Hans Eklund, projektledare, AS
 Ralf Andersson, verkstadschef, MA70
 Torbjörn Bringnäs, systemerare, AS70
 Susanne Rönnegård, teknisk skribent, AK40
 Anders Östergren, marknadsförare, AA20
 Jörgen Blom, ingenjör, AF27

Peter Svensson, planerare, FA05
 Ing-Marie Kurelid, kontorist, SE80
 Tom Wigh, avdelningsdirektör, FL20
 Jan Ivarsson, förrådschef, SG10
 Per Georgsson, konstruktör, FF82
 Per Fornell, planeringsingenjör, FC52
 Tony Lindell, förrådsarbetare, SG12
 Hans Åberg, flygplanelektriker, FF63
 Curt Wägeland, svarvare, FT46
 Erik Gustafson, apparatmontör, FC52
 Rolf Karlsson, NC-operatör, FT47

Augångna



I pension

Januari

Johan Andersson, AF75
 Olov Johnsson, FT81
 Torsten Gillberg, FP93
 Elsa Lindén, FT99
 Sven Blomqvist, FT73
 Hans Hagström, SG00

Februari

Alvar Persson, AR24
 Arne Eriksson, MR53

Mars

Johnny Rossheim, AA40

På egen begäran

Januari

Jan Andersson, AF26
 Pär Nyqvist, MG33
 Monica Eriksson, MG31
 Matti Mustonen, MA75
 Benny Karlsson, FC52
 Gunilla Ählström, SA50
 Michael Gäfvert, SP70

Februari

Mats Birkestål, AF44
 Kjell Magnusson, AS36
 Göran Stensjö, AF49
 Reidar Dahl, MG87
 Gunnar Karlsson, MA84
 Roger Frank, FP40
 Björn Andersson, FF23

Mars

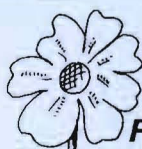
Karl von Schulzenheim, EC
 Henry Edin, MT05
 Mats Nilsson, AF66
 Thomas Andersson, AM55
 Daniel Eklund, MT94
 Hans Peterson, UC80
 Margareta Karrman, SP73
 Gunnar Andersson, FF19
 Mari Granath, FP04
 Bo Skoog, FP61
 Ulf Österberg, FP80



Välkommen Lennart!

Den 1 juni tillträder civilekonom Lennart Ek chefsposten för stab Ekonomi inom Aerotech-gruppen. Han är 40 år och kommer närmast från Sandvik International AB, där han nu senast varit ekonomidirektör. Lennarts breda erfarenheter av bland annat internationell verksamhet, koncernekonomi och förvärvsfrågor borgar för att vi funnit rätt man till slut.



TACK**TACK!****FFV mässen
Linköping****för den underbara
Fisk-veckan**

Falsk bouillabaisse, lax, forell med mera

Mässen vecka 15 oss servera' och jag med andra njöt i fulla drag av läckra fiskrätter var dag.

Med ovanstående enkla vers vill jag härmed framföra mitt varma tack för detta vällovliga initiativ och hoppas på en återupprepning. Kanske Ni kan överraska oss ännu en gång med till exempel en italiensk eller spansk vecka och vi får njuta av minestrone, ravioli eller paella.

Ån en gång tack!

Lennart Urbäck

Ett hjärtligt tack för den fina upp-vaktningen i samband med min 50-årsdag.

Lasse Skoog, FT30

Ett hjärtligt tack till företaget, SF och arbetskamraterna samt till Gunnar Karlsson sektion AR63 för vackra blommor och trevliga presenter som jag fick när jag avgick med pension.

Alvar Persson, AR24

Tack alla vänner och arbetskamrater inom FFV Aerotech. Ni gav mig en minnesrik avslutning. Jag kommer att sakna er alla.

Johnny Rossheim

GRATTIS!**50 år**

23 maj Per-Olof Larsson, AS50

Välkomna "grupp-medlemmar"!

Tech-In har blivit en tidning för hela Aerotech-gruppen! Det betyder dels att vi fortsättningsvis ska försöka ha med artiklar från alla divisioner och bolag som ingår i gruppen, dels att all personal är välkomna med bidrag av skilda slag.

Från och med det här numret av Tech-In är tidningen öppen för hela Aerotech-gruppen. Första gången jag hörde talas om att vi skulle "släppa in alla bolagen", slog jag ifrån mig direkt. "Det går aldrig! Hur ska allt material rymmas och hur ska vi klara av att hålla den tuffa utgivningsplanen?", klagade jag. "Och vad ska de säga i Linköping och Östersund, som redan nu tycker att det är alltför mycket periferiska artiklar?", försökte jag. Min chef sa ingenting. Han känner mig alltför väl. Det innebär, att han vet att jag måste få tid på mig att smälta alla former av nymodigheter. Nu är det avklarat vad beträffar att göra

om Tech-In till en tidning för hela Aerotechgruppen. Jag är övertygad om att det kommer att gå bra!

En starkt bidragande orsak till att jag ändrat åsikt är att jag fått träffa så mycket trevliga människor hos ASE Europe, Ostermans och Air Target – jag ser redan fram emot att hälsa på hos er igen!

Dessutom har vi så duktiga divisionsskribenter inom FFV Aerotech, så det ska säkert gå att samsas om tidningssidorna och se till att informationsflödet blir någorlunda jämnt och "rättvist".

Vi vill gärna ha med nyanställda och avgångna från samtliga håll, 50-åringar och andra som ska gratuleras, insändare, tackannonser och liknande.

Ta chansen att utnyttja Tech-In, när ni vill berätta om något ni gjort på er arbetsplats, typ idrottsaktiviteter och andra trevliga skäl. Ibland kan det hända att vi av utrymmesskäl måste låta någon notis eller artikel stå över till nästa nummer, men "sånt är livet" för alla som medverkar i den här tidningen.

Om ni har något bra uppslag på en artikel, men inte vill skriva den själva, så hör bara av er. Jag kommer gärna och gör fler reportage från er, både till Tech-In och till FFV-nytt.

Att tidningen är öppen för hela Aerotech-gruppen betyder givetvis att alla också får vara med i våra tävlingar och liknande.

Just nu har vi exempelvis kört igång en kvalitetstävling, som vi berättade om i Tech-In 5/87. Till första tävlingsomgången är det för sent att komma med bidrag, men läs igenom reglerna och haka på nästa omgång! Alla former av bidrag till tidningen kan skickas direkt till redaktionen, det vill säga CO20, FFV Aerotech, 73281 Arboga. Telefonnummer är 0589/81859. Välkomna att dela Tech-In med FFV Aerotechs divisioner!

Redaktören

Måndag=varpadag

Våren har kommit och varpasektionen inom FFVs Idrottsförening i Arboga välkomnar nya som gamla varpakastare till träning i denna ädla sportgren. Måndagkvällar klockan 18.00 äger träningspassen rum vid gräsplan norr om Gäddgårdsskolan. Kom med i vårträningen inför FFV-mästerskapet! Årets klubbmästerskap går av stapeln den 14 juni.

"Här bjuds en lek i forntidsskick som mäktigt spänner barmen, som kräver lugn och stadig blick och muskelkraft i armen.

En lek av vördig gravitet med kast så manligt skarpa, vi kastar bort all verklighet när som vi kastar varpa."

Välkomna!

**Nils-Erik Pettersson,
varpasektionen**

Tech-In

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

Divisionsombud: Motor och Avionik:
Anne Allard, AA23
Service: Ann Wilson, SD52
Flygteknik: Benny Aretun, SD54
GS: Hans Brännström, GP30
Export: Britt Blom, CO

Adress: FFV Aerotech, CO
73281 Arboga
Telefon: 0589-818 59

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