

"Mycket god kundkontakt!"



Orden kommer från Lennart Ekström, FMV: QFlyg U/A, som fick oväntat besök av Ingrid Rydénus, CK01, i slutet av vecka 17. Hon kom för att överlämna ett tröstpris – en bakelse – för att Lennart lämnat in rätt svar på Kvalitetskrysset i Tech-In 5/87. Någon missuppfattning måste det dock ha blivit, för veckan därpå lämnade han in en kontrollrapport till redaktionen, som du får ta del av härintill...

Övriga korsordsvinnare presenterar vi på sidan 3. Där hittar du också nästa Kvalitetskryss – så fram med pennorna! Du vet väl om att de tre först öppnade rätta lösningarna vinner var sin Kvalitets-tårta? Det är tillåtet att bjuda sina arbetskamrater...

Vem vinner?

Nu har vi utsett tre finalister i den första omgången av Aerotechs kvalitetstävling, som startade i Tech-In 5/87. Det gällde att lämna förslag på åtgärder som gjorts för att förverkliga företagspolicyn KÄNN DIN KUND.

Jury, som består av **Anders Kågstrom**, chef för FMV:FUH, **Ragnar Hellstadius**, teknisk chef hos Linjeflyg, samt **Jan Jonsson**, chef för Aerotechs Kvalitetsstab, ska nu rösta fram vinnande åtgärd.

Vi presenterar förslagen i form av tre artiklar, som du återfinner på sidorna 4 och 5. Blir det Motor, Avionik eller Flygteknik som vinner? Hur skulle du rösta själv?

Kontrollrapport

Kontrollobjekt: Bakelse typ "Princess".

FMV-F bestnr och leverantör: MUMS-4711, FFV Aerotech, 732 81 Arboga.

Kontrollens omfattning: Syning samt upp(m)ätning av *provbakelse* före serieleverans.

Kontrollunderlag: SIS-smaknorm för svensk bakelse, typ rund. Samråd med "Kakmonstrets" lokala ombud. Rekommendation till "Förstörande prov".

Sammanfattning av kontrollresultat: Smak och konsistens utmärkt. Prov för efter(r)apning, utan anmärkning. Formhållfasthetsprov hann ej utföras (pga dålig karaktär). Provet godkänt. Serieleverans kan påbörjas.

Kvarstående anmärkningar (restpunkter): En påtaglig anmärkning är dock den bestående känslan av att "det smakar mer". Inverkar endast på önskan om snabbare serieleverans.

Red:s kommentar: Det ska bli intressant att se hur Ingrid klarar ut det här problemet... Hon kan ju trösta sig med att Lennart skriver att han "uppskattade gesten och gärna åtar sig liknande prov i framtiden".

"Informationen ska ut till all personal"

– Jag brukar tänka mig vår organisation som ett timglas: "Midjan" är alltför smal, vilket medför att informationen om vår strategi och affärsidé inte kommer "ner" i önskad utsträckning. Det ska vi göra något åt från och med nu.

Så inledde Tommy Johansson Aerotechgruppens chefsmöte i Strängnäs den 28 april. Ett 70-tal divisions-, bolags-, avdelnings- och stabschefer fanns på plats, för att ta del av den viktiga informationen om färdriktning inför framtiden.

Tommy började med att tala om samspellet mellan lönsamhet, expansion och överlevnad – en sanning som gäller alla företag, som vill utvecklas och komma vidare. Beträffande FFV-koncernens organisation och Aerotechs roll i densamma, var budskapet klart och entydigt: Det finns tre väl definierade affärsområden, där vi är "störst och starkast" för närvarande. Det innebär att den här gruppen utan tvekan kommer att få hjälpa till att "bära" Ordnancegruppen igenom deras nuvarande lönsamhetsproblem. Att döma av Aerotechgruppens strategiska plan för de närmaste fem åren, torde detta dock inte vara alltför påfrestande. Tommy visade på den optimistiska bilden och sa: – Det är ni själva som gjort upp den här planen. Den föreskriver en mycket stor tillväxt av faktureringen fram till 1991!

Nyckelfilosofi

Aerotechgruppen har sex huvudverksamhetsområden, där verkstadsunderhåll utgör den tyngsta biten. Övriga områden är teknisk konsult, modifieringar, agenturer/varor, projekt/systemlösningar och flygverksamhet.

– Vi ska behålla vår ställning i Sverige som definitivt ledande på området verkstadsunderhåll. Det är detta som är ba-

sen för vår verksamhet och även vår referensmarknad. Därför är vi illa ute om vi inte vårdar vår huvudkund FMV. Samtidigt ska vi också attrahera andra kunder på den civila och internationella marknaden, sa Tommy och övergick till det som är vår nyckelfilosofi, för att denna strategi ska lyckas:

– Ta tillvara den teknik vi redan har, vårda nuvarande kunder, samverka inom gruppen, internationalisering via bland annat företagsköp, där vi inriktar oss på köp av volym och marknad. Att bygga upp företag utomlands från noll, har vi varken tid eller resurser för.

Han berättade att det för närvarande finns flera företag som är intressanta köpobjekt ur Aerotechs synvinkel, men gjorde ett viktigt tillägg:

– Att vi granskar vissa företag betyder inte att vi också ska köpa dem. Det kan lika gärna bli bara ett eller t.o.m. inget i slutändan.

Samverkan igen

Det här med samverkan är något som Tommy påtalat flera gånger förut. Han kommer att fortsätta med denna käpphäst, tills det verkligen trängt igenom och gett resultat.

– Det handlar om vår överlevnad. Vi måste lära oss att samverka både inom och utanför gruppen. Utnyttja varandras kompetens, göra gemensamma marknadssatsningar, ta initiativ till samarbete och inse att detta är både en rättighet och en skyldighet, sa han och fortsatte:

– Vi kommer också att i allt större utsträckning få gå in för samverkan med tillverkare, eftersom utvecklingen går mot fler och fler "paketköp", där underhåll ingår i beställningen på flygplan, helikoptrar eller olika enheter i dessa.

Krav på cheferna

Hotbilder, personalpolitik, budget och prognoser – det fanns många punkter på Aerotechchefens informationslista.

Innan han överlämnade ordet till de olika divisions- och bolagscheferna, som fick presentera sina respektive områden, gjorde Tommy klart vilka krav han ställer på "sina" chefer:

– Ni ska föra strategi och budskap vidare till all er personal. Ni ska också föra ut personalpolitiken och tillämpa den praktiskt. Det innebär exempelvis att ni ska se till att planeringssamtal blir genomförda i er organisation.

– Ni har två månader på er. Efter semestern kommer vi att följa upp det som sagts idag och se om informationen nått ända "ner i timglaset".

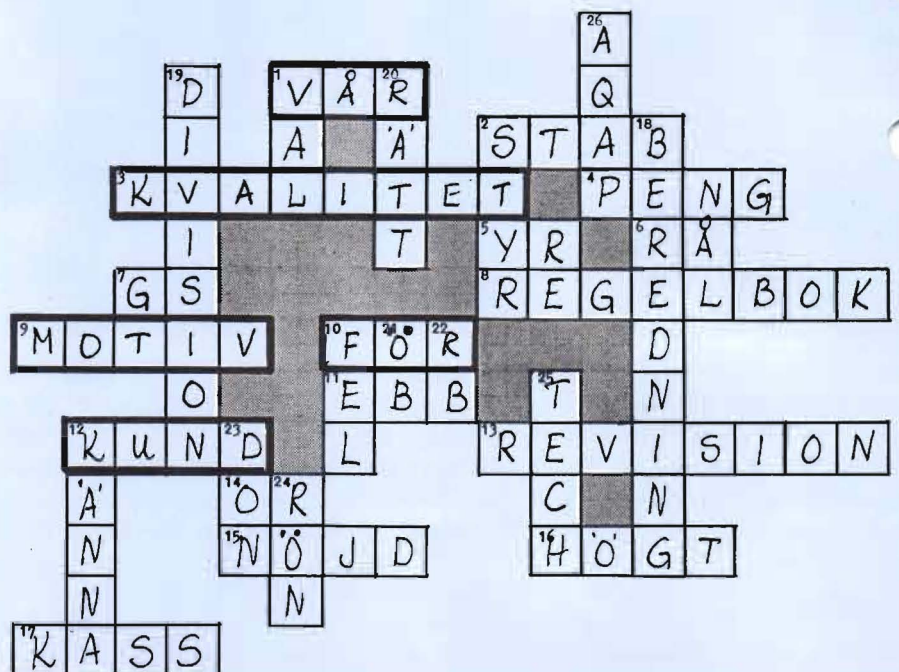
Med andra ord kommer alla anställda inom kort att bli informerade om färdriktningen för Aerotech. Det är viktigt att vi drar åt samma håll – och att alla hjälper till att göra det.

– Vi vill ha "högt i tak" när det gäller diskussioner om olika frågor inom Aerotech. När sedan besluten är fattade kräver vi lojalitet från både chefer och övriga medarbetare, förklarade Tommy avslutningsvis.

Fel telefaxnummer

I FFVs årsredovisning (både på svenska och engelska) har tryckfelnisse uppgett fel telefaxnummer till Ostermans Aero AB. Det rätta numret är 08-7608112. Hoppas denna rättelse hinner ut i organisationen, innan alltför många hamnat galet.

Rätt lösning på korsordet i Tech-In 5/87



Kvalitetstårter för rätta kryss

Det finns många duktiga korsordslösare inom det här företaget! Det kan Ingrid Rydénus, CK01, intyga, som tagit emot alla insända svar på Kvalitetskrysset i Tech-In 5/87.

Tre vinnare fick var sin tårta i pris, men inte vilka tårter som helst. De här var dekorerade med texten: "Vår kvalitet motiv för kund" – en riktig kvalitetstårta med andra ord! Ett tröstpris i form av en bakelse fick Lennart Ekström, FMV:QFlyg U/A, a emot, som uppskattning för att även kundsidan fanns med bland tävlingsdeltagarna. (Se sidan 1.)

Kvalitetstårterna gick till Kai Hågård, FT40, Sölve Alvarsson, AA10, och Christer Isaksson, MA83.

Rätt lösning på krysset presenteras härintill. På vågrätt 8 är både REGELBOK och REFERENS godkända svar.

Nu har Ingrid gjort ett nytt kryss och laddat upp med nya tårter. På "förekommen anledning", särskilt riktat mot Avionik, hälsar hon följande:

– Jag är INTE mottaglig för några mutförsök, när det gäller dragning av vinnarna, inte ens om jag blir bjuden på tårta... Och så hoppas vi att Östersundsgänget ska vara flitigare med korsordslösningen den här gången!



Christer Isaksson. MA83, var en av vinnarna i korsordstävlingen, som fick besök av Ingrid Rydénus i slutet av vecka 17. Hon kom för att överlämna en stor, härlig tårta. Blir det din tur att vinna nästa? Foto: Britt Blom

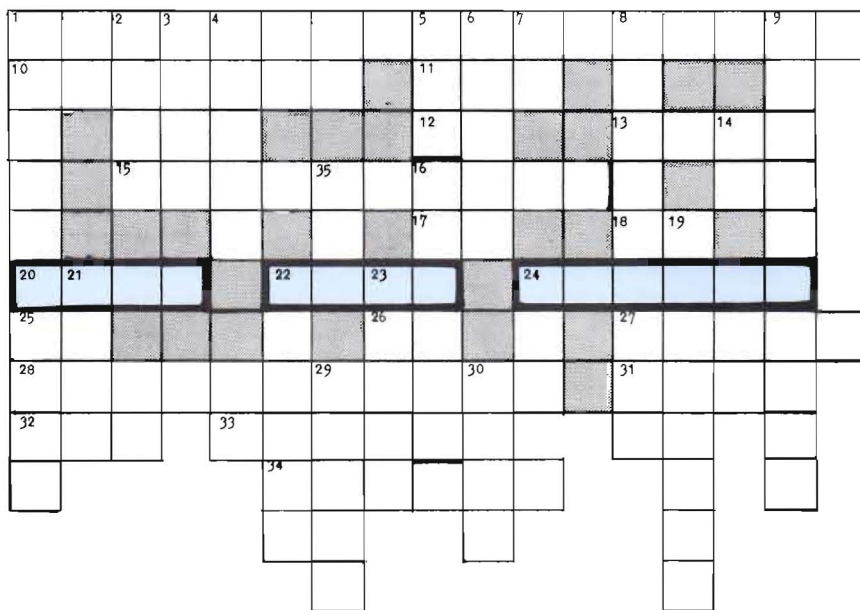
Fram med pennorna igen!

Dags för Kvalitetskryss nummer 2! Svaren skickas senast den 2 juni till korsordsmakerskan själv, Ingrid Rydénus, CK01, FFV Aero-tech, 73281 Arboga. De tre först öppnade rätta lösningarna får en kvalitetstårta att avnjuta när det passar vinnarna. Tårtan kan också ersättas med ett presentkort.

Lycka till!

Namn:

Adress:



Vågrätt

1. Utgångspunkt för allt konstruktionsarbete
10. Mörda
11. Dimma
12. Avdelning inom division Avionik
13. Heter vår GD
15. Ingår i Aerotech-gruppen
17. Kadaver
18. Arboga Tidning
20. Befogenhet
22. Ej till
24. Alla barn i...
25. Svärord
26. Röda Korset
27. Undkomma
28. Vill vi ej ha inom Aerotech
31. Förlikas
32. Träd
33. Suppleant
34. Barn

Lodrrätt

1. Måste all mätutrustning
2. Känd sångerska
3. Grundämne
4. Kraftfull
5. Emils syster
6. Blomma
7. Fruset vatten
8. Ingår i Aerotech-gruppen
9. Tanklös
14. Ej gammal
16. Ostadig
19. Säljer division Service
21. Nobel
22. Släkt
23. 1987
24. Bor i kupa
29. Pseudonym
30. Ostermans Aero AB
35. Vill man ha i spel

Var bakslug!

Kloka och sluga är de som använder bilbälte även i baksätet!



Förslag 1:

Anders är "länken" som saknades

AVIONIK. Hos sektion Robotteknik inom avdelning Robot finns många kunniga tekniker med stor kompetens. Sedan ungefär ett år tillbaka finns också det operativa kunnandet, som kunden Försvarets Materielverk efterlyst: Flygföraren Anders Borgvall arbetar halvtid som konsult åt FFV Aerotech. Den andra halvan är han jaktförare vid F17 – en kombination som redan överträffat alla förväntningar.

Stig Jäderlund, chef för sektion Robotteknik, ger oss bakgrunden till den värdefulla förstärkningen:

– "Det är ett problem för oss att vi inte har någon att prata med hos er om användarens situation, så att vi kan koppla det till de tekniska diskussionerna", sa vår huvudkund. Då bestämde vi oss för att göra något åt saken. Vi började söka efter en flygförare, som kunde tänka sig att bli anställd hos oss.

– Det var lättare sagt än gjort. Ingen av de tillfrågade kunde nämligen tänka sig att sluta flyga. "Det är ju det roligaste vi vet", sa de. Då fick vi via förbandskontakter höra talas om Anders Borgvall på F17. Han erbjöd sig att ta tjänstledigt på halvtid och efter kontakt med flygstaben och uppfyllande av vissa regler, ordnade det sig.

"Ännu bättre!"

Stig är fylld av entusiasm när han berättar om allt som hänt sedan Anders kom som konsult till sektionen. Han har nästan glömt hur han och hans av-

delningschef fick kämpa med rutiner och annat för att få hit flygföraren. FFV Aerotech har nämligen aldrig tidigare haft någon liknande anställningsform.

– Vår chef Per Granström gjorde verkligen allt för att det här skulle lyckas. Och det gjorde det – över alla förväntningar!, säger Stig.

Det faktum att Anders fortfarande flyger JA37, medför att han hela tiden håller sitt kunnande vid liv och ständigt får nya uppslag till taktiska förbättringar av beväpningssystemet. Det leder direkt till diskussioner om tekniska lösningar med Robottekniks tekniker – diskussioner som redan börjat ge resultat i form av intressanta projekt.

– Vi har faktiskt ett större projekt på gång, som om det blir verklighet innebär en rejäl förbättring av robot och integreringen med flygplanet med taktiska fördelar som följd, avslöjar Stig och fortsätter:

– Den här anställningsformen med halvtid hos oss är ännu bättre än om vi fått en heltidsanställd flygförare. När Anders arbetar "hemma på F17" utgör



Stig Jäderlund (tv) och Anders Borgvall är överens om att kombinationen teknisk kompetens och operativt kunnande är en alltigenom lyckad satsning för att få fram ett ännu bättre beväpningssystem.

– Och på FMV är de förstås nöjda över att äntligen ha fått någon att prata med som "kan flyg", säger Stig. Foto: Anne Allard.

han samtidigt en värdefull brygga mellan oss och kunden. Vi får automatiskt en feed-back på våra idéer, som har stor betydelse för vårt fortsatta arbete.

Sektion Robotteknik har ingalunda "ensamrätt" till Anders och hans kunnande. Fler Aerotechavdelningar utnyttjar också den här konsulthjälp. Behöver vi nämna att alla parter hoppas på att få ha nytta av Anders i många år till?

Förslag 2:

Hela personalen ska känna kunden

MOTOR. Att känna till kundens krav, behov och förväntningar är en förutsättning för att vi ska vara en bra leverantör. Det vet alla "marknadsmänniskor" inom Aerotechgruppen som dagligen strävar efter att nå detta mål.

Men Per Nymark, chef för Motordivisionens Reparationsavdelning, vill att kunskapen om kundens situation och önskemål ska vara förankrad hos alla medarbetare, inte bara ett fåtal kundansvariga. Därför har han tagit initiativet att låta alla anställda göra ett studiebesök och bekanta sig med kunden.

Först gjorde ett 70-tal av Reparationsavdelningens medarbetare ett studiebesök på F10 i Ängelholm.

Nästa resa gick till F4 i Östersund med lika många deltagare. Men varför dessa "massinvasioner" från FFV Aerotech?

– Avsikten är att besöken ska öka förståelsen för "kunden i andra änden", skapa kontakt mellan vår och deras personal och därigenom öka motivationen hos var och en för jobben hemma i Arboga, säger Per och tillägger:

– Tanken är att alla anställda ska få tillfälle att besöka en flottilj eller en civil flygoperatör. Jag är övertygad om att det bidrar till en höjd kvalitetsnivå, samtidigt som det är ett sätt för oss i ledningen att visa att vi räknar med alla "kuggar i maskineriet" när det gäller kundansvar.

Om kriget kommer

Som de flesta känner till har FFV Aerotech ett särskilt åtagande mot Försvarets Materielverk i händelse

av att freden hotas i vårt land. Om kriget kommer förvandlas FFV i Arboga till verkstadsbataljon. Också i detta avseende är det viktigt att vi känner till kundens krav och behov. Därför har Arne Jirsved, ansvarig för FFV Aerotechs mobiliseringsplan och stationerad vid F10, varit med båda gångerna. Han har informerat om vad som gäller mellan oss och vår uppdragsgivare i en krigssituation. Det är kunskaper som behöver fräschas upp då och då, så att vi verkligen kan motsvara kundens krav.

Ulf Edvardson var en av de som besökte F4. Till vardags jobbar han i Filargruppen på avdelningen.

– Jag arbetar med olika detaljer till flygplanen, en del små och andra litet större. Det är bra att få se helheten och möta förbandsmiljön på nära håll, inte minst med tanke på vår uppgift i krig. Och det känns mer att ►

Förslag 3:

Snart är bristlistan ett minne blott...

FLYGTEKNIK. Bristlistan på apparatsidan måste bort! Det ska med andra ord inte vara så att flottiljernas verksamhet störs, för att de saknar en viss apparat till sina flygplan och helikoptrar. Detta är ett av de beslut avdelning Apparat fattat sedan de genom kundbesök fått klart för sig hur besvärlig situationen är ute vid förbanden. Besluten är på god väg att realiseras. Redan före semestern i år kommer skillnaden att vara påtaglig.

Det är märkligt hur mycket man kan åstadkomma om alla hjälps åt! Detta fenomen har inträffat på avdelning Apparat. Först åkte några från försäljningsviden ut till landets flottiljer och tog reda på vad kunden hade att säga. Det var en hel del. Framförallt framfördes kritik angående leveransförse- ningar och dåligt underbyggda besked om varför förse- ningarna uppstått.

Väl hemma igen informerades all berörd personal om problemen. Verkstadscheferna för de olika produktionsstråken tog fasta på kritiken. Alla var överens om att det måste åtgärdas – och det omedelbart!

Tre huvudområden

– Vi har bestämt oss för att koncentrera oss på tre områden. För det första ska vi

► vi är ett "team", när man träffar flottiljpersonalen och ser flygplanen i verkligheten, säger han.

Reparationsarbetet har inte förändrats nämnvärt sedan stora delar av personalen hälsade på hos kunden. Ändå menar Ulf att satsningen på studiebesök är riktigt:

– Ja, det gör att jobbet känns verklighetsnära på ett annat sätt. Och kvalitet ska inte bara kostymförse- da försäljare syssla med. Det har vi ansett hela tiden på vår avdelning. Men efter besöket har vi en bättre känsla för vem kunden är, och det påverkar självklart motivationen i arbetet.

En effekt som Per hoppas få ut av besöken är att alla medarbetare bättre ska förstå vikten av att svara upp mot kundens förväntningar.

– Ja, för mig personligen är kunden inte längre någon halvsuddig figur från FMV. Det är en kille i overall på F4, som förväntar sig att jag ska lämna ifrån mig bra motordetaljer, avslutar Ulf.



Bristlistan är på väg att försvinna och hyllorna fylls med instrument – det är så det ska vara hos Apparatavdelningen.

– Klart för leverans!, hälsar Evert Klasson (tv) och Gunnar Netzell. Foto: Niklas Forslind

hålla leveranstiderna från och med nu. För det andra ska vi se till att de mest högfrekventa apparaterna, som sänds till oss för underhåll och reparation, kan levereras direkt från vårt utbytesförråd. Detta förutsätter att det finns en tillräcklig tilldelning hos oss av utbytesenheter, säger Gunnar Netzell, en av verkstadscheferna på Apparat Produktion.

– Nuvarande bristlista ska bort. Det jobbar vi på för fullt och resultat börjar visa sig. Det tredje området gäller objekt på bristlistan och de som ligger i fazonen för att hamna på listan. Där håller vi på med en upparbetning, så att

vi kommer 25 procent ovanför "ribban", det vill säga vi säkerställer bristnivån med så många procent, fortsätter han.

Hur går det?

Det är inte så enkelt att komma tillrätta med problem som funnits så länge att nästan både kund och leverantör vant sig vid att "det bara är så".

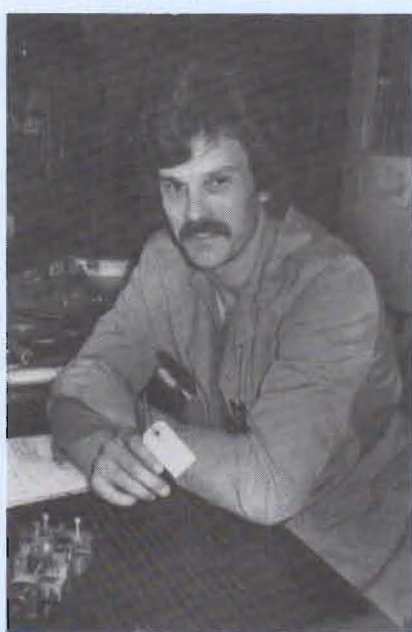
– Nej, men det går om man hjälps åt. Vi har gjort omfördelningar av kapacitet, ökat övertidsuttaget och nyanställt folk, allt för att ro den här båten i land. Redan nu efter första kvartalet märks resultatet av ansträngningarna på bristlistan. På våra apparater där vi har utbytesenheter har vi till ungefär 80 procent uppnått vår 25-procentsnivå. Före semestern ska vi vara i mål, säger Evert Klasson, också han verkstadschef.

Arbetsgrupp

– Största problemet är reservdelsförse- rningen. Det gäller alltså reservde- lar som vi köper från FMV:ResMat i Arboga. Nu har vi och ResMat bildat en gemensam arbetsgrupp, som ska utarbeta åtgärder för ökad leveranssäkerhet på reservdelar, så vi hoppas att det ska bli bättre framöver, förklarar han vidare.

Gunnar och Evert gör sig till tolk för de andra verkstadscheferna och resten av medarbetarna inom Apparatavdelning- en, när de avslutningsvis säger:

– Förbandsbesöken har resulterat i att vi förstår kundens sits och problem på ett bättre sätt. Hädanefter vill vi försöka ligga steget före, det vill säga ta tag i och försöka eliminera problemen så tidigt som möjligt, för att därigenom slip- pa störningar i produktionen och på så vis få en nöjd kund!



Det är detaljer som den här kamaxeln som Ulf Edvardsson "filar på" i jobbet. För honom är kunden inte längre en abstrakt användare – han vet vem han jobbar för. Foto: Anne Allard

Dollarkursen ett streck i räkningen

MOTOR. – På tre år har dollarkursen sjunkit 30 procent! När vi byggde upp våra underhållsresurser för CT7-motorn, köpte vi alltså reservdelar och motorer till en betydligt högre kurs än dagens, berättar Börje Carlsson. Sedan snart ett år har han hand om ekonomin på MT, avdelning Turboaxel/Turboprop.

– Det är en av orsakerna till minusresultatet 1986, och det har gett oss en förlust som vi inte kunnat påverka nämnvärt.

Motordivisionens nollresultat förra året har inte undgått många. Inte heller det faktum att MT ligger bakom den utblivna vinsten, och att CT7-verksamheten är boven i dramat.

Börje förnekar inte påståendena. Men han anser det vara viktigt att belysa alla mer eller mindre påverkbara orsaker, för sådana finns.

För få plan

– SAABs försäljning av flygplan SAAB SF340 på den europeiska marknaden har inte motsvarat förväntningarna. Det är i USA de stora affärerna har skett, berättar Börje.

För tre år sedan kunde vi, mot bakgrund av SAABs beräkningar, basera prognosen för vår CT7-marknad på 100 levererade flygplan i Europa vid utgången av 1987.

Men så blir det alltså inte. Utfallet blir istället 100 flygplan över hela världen, och det är någonting helt annat.

– Enligt en överslagsberäkning från motortillverkaren General Electric skapar varje plan 1000 timmar underhålls-

arbete per år, vilket är jobb för en man. Det ger en uppfattning om vilka arbetsmängder det rör sig om.

Begränsa eller öka

– Kontentan av det hela är att vår produktionsapparat har planerats och byggts upp för en klart större CT7-verksamhet än den vi i praktiken har fått. Följden blir, enligt Börje, att höga fasta kostnader ska täckas av ett alldeles för litet antal intäktskronor. Och då kan resultatet inte bli annat än negativt.

– Idag kan vi välja mellan att begränsa verksamheten eller att öka vår försäljning, säger han.

– Nu gör vi tillsammans med konsulten Indevo en grundlig genomgång av vår situation innan vi tar beslut om mått och steg inför framtiden.

Nya avtal

I den här situationen är det naturligt att sätta stopp för nyrekrytering av personal. Likaså gör man en senareläggning av investeringarna för att ge den befintliga verksamheten en chans att täcka utgifterna.

Men det räcker inte med "hämskor". Stimulerande åtgärder är minst lika viktiga.

– Dit kan vi räkna de fasta flygtimprisavtal som vi nu har tecknat med de två franska flygoperatörerna ALTA och EAS. Totalt kommer de treåriga avtalen att generera 30 miljoner kronor, påpekar Börje.

På önskelistan

Ett FAA-godkännande står idag högt på önskelistan. De amerikanska luft-

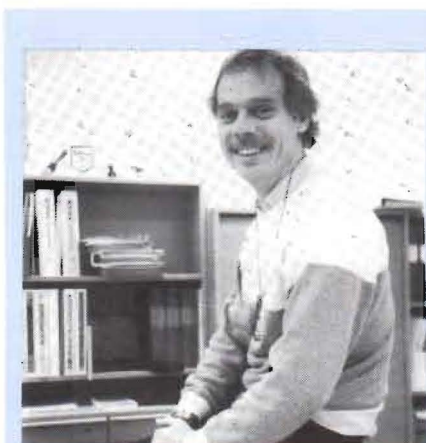


Efter en snabbreparation av kompressorn lastar MTs servicelag in Allisonmotorn i kundens bil. Med "en miljon" i bagageluckan återvänder Heli-Friulias representant till Italien. Idag är både de civila och militära helikopterjobben lönsamma. Och på sikt ska MT få rätsida även på CT7-verksamheten, så att också den blir lönsam för avdelningen.

fartsmyndigheternas "auktorisering" av FFV Aerotech skulle öppna MTs möjligheter att ta hem CT7-jobb på USA-marknaden.

Dessutom ska ett nytt administrativt system, som bland annat ger snabbare fakturering, förhoppningsvis öka avdelningens good-will bland kunderna. Det kommer samtidigt att minska avdelningens ränteutgifter.

Anne Allard



– CAP-systemet hjälper dig att göra dokumentationen snabbt, och snyggt, hävdar Rolf Jahrl. Du kan läsa mer såväl om det påståendet som om CAP i FFV-Nytt. Och du som inte orkar vänta kan ringa Rolf och göra din beställning på direkten.
Foto: Anne Allard

Med CAP i tiden för AKs kunder

AVIONIK. Avdelning Konstruktion och Publikation, AK, har "slagit knut" på teknikinformatjonen. Via CAP knyts helt enkelt VAX-användarna ihop med tryckeriets laserprinter.

– Systemet kan bli början till slutet för alla handskrivna manus, tror Rolf Jahrl som ansvarar för Teknikinformation.

– Det öppnar helt nya möjligheter till textbehandling. Dokumentationen förenklas, framför allt när det gäller föreskrifter. Men i diskettform kan vi ta emot allt tryckunderlag som är anpassat till den Xerox-miljö vi arbetar i, säger han.

CAP, Computer Aided Publishing,

ger i AKs fall tillgång till två grafiska arbetsstationer av typen Big Ben för redigering, PC för ordbehandling, auto-CAD och videokamera, en scanner för bildöverföring och laserprinter för att trycka original.

– Vi ska också få möjlighet att ta fram stordia i färg, berättar Rolf och fortsätter:

– Systemet är inte låst till Arboga. Med disketter per post blir det tillgängligt för hela FFV Aerotech.

I slutet av maj håller avdelning Konstruktion och Publikation Öppet Hus för att presentera CAP-systemet för interna och externa kunder.

Anne Allard

Rapport från "en så'n där som reser"

ASE EUROPE AB. "Jag har länge trott mig vara en ny Steinbeck eller Hemingway, varför jag skrev denna artikel i helgen." Så börjar ett brev från Kjell Andersson, marknadschef inom ASE Europe AB, och en av de där Aerotech-människorna som "bara flänger omkring i världen" till skillnad från oss som sitter troget på vår stationeringsort...

Låt oss svälja den värsta avundsjukan för en stund och se vad det är han vill berätta för oss! Det kanske är mindre "glamour" än vi trodde?

Athen och Paris, Brüssel, Rom och så Oslo och Helsingfors. Det är sex av de huvudstäder jag sett under årets tre första månader. "Sett" förresten – en flygplats där namnet på neonskylten varierar, annars är de ganska lika. En taxifärd till ett hotell eller ett kontor.

Var inte det där Fontana di Trevi? Att det ska vara så många filer och bilar emellan! Vad står taxametern på? Quattro mille lire. Fan, jag måste få ett kvitto. Receipt, please, kvitto, nota, si, si, grazie tanto! Inte fattar reseräkningskontrollen att ingen taxichaufför utanför England förstår någon engelska. Jo, förresten, en afrikan i Paris pratade flytande engelska. Nu måste jag skynda mig med frukosten! Klockan 08.00 ska jag möta Berruti."

Alla dessa möten...

Möte, möte – vad heter han till vänster, som inte säger något? Att de ska vara så många! "Sluta snacka grekiska!", har jag lust att skrika. Tänker istället: Kom ihåg att inte lova för mycket, så att vi tar oss vatten över huvudet därhemma. Tankarna flyger hit och dit. Äntligen tillbaka på hotellet. Nu måste jag vila ryggen en stund. Nej, inte en äng till där mina 70 kilo (borde vara 65) fjädrar ner till golvet! Tacka vet jag Rantasipi, där är sängarna hårda och bra.

Förfluet löfte...

Nu är klockan snart 20.00. Jag måste kaka. Ska jag ta en taxi in till centrum? Nej, det är mycket enklare att ta hissen ner och äta här. Men jag vill inte ha en sådan där gammal biff en gång till.

Ibland vore det bättre om vi fick äta mot kvitto istället för på traktamente. I Athen kostar frukosten på hotellet 55 kronor, lunchen cirka 75 kronor och en enkel middag över 100 kronor. Hur ska då ett traktamente på 180 kronor om dagen räcka till?

Varför lovade jag att kunden skulle få "list of material" i morgon? Nu är klockan över 23.00 och hela "stacken" och "angmentor tube" återstår. Det tar minst fyra timmar till och jag orkar inte tänka längre. Undrar om de sover nu därhemma?

Fördelarna

"Men finns det då ingenting som är positivt med dessa resor?", undrar ni kanske. Jovisst!

De flesta människor man möter är trevliga och vänliga. Man lär sig mycket om andra kulturer och värderingar och behöver inte tro allt som sägs i massmedia hemma. Där är det mesta alltför vinklat, precis som om vi svenskar vet bäst i alla lägen. Europa, där jag åker, är väl i och för sig inte så intressant för journa-



är det så här de tillbringar dagarna, våra kringresande försäljare och marknadsmäniskor utomlands? Nej, verkligen inte – åtminstone om vi ska tro på Kjell, som skrivit den här "reserapporten" till Tech-In. "Jag låg bara en liten, liten stund i solen", försäkrar han. Det är väl ungefär som när vi andra passar på att få en liten solstund på lunchen eller ska vi snegla avundsjukt på Kjell hädanefter?

lister längre, utan nu är det väl Australien, Fjärran Östern och Sydamerika som gäller.

Omväxlingen, olika typer av förhandlingar, olika omfattning av projekt, civila – militära kunder, alltsammans passar mig mycket bra.

Sedan kan det ju vara en viss fördel att man slipper bädda sin egen säng varje dag, även om det tillhör de mindre betydande sakerna.

Mitt favoritland är utan tvekan Finland, när det gäller de europeiska länderna. Där är man uppriktiga och raka mot varandra. Det är en av faktorerna som jag uppskattar särskilt mycket hos vår närmaste granne i öster.

Vänliga Hälsningar!

Kjell Andersson, ASE Europe AB



Tiden går fort och den är kort. Det blev bara sex år på FFV, men det har varit oerhört lärorika och stimulerande år. Nu när jag lämnar försvarsindustrin för finansvärlden, ber jag att få tacka så mycket för den här tiden.

När man arbetar med produktionsteknik, ekonomi och/eller stora projekt träffar man mer folk än man egentligen inser. Jag gjorde ett snabbt överslag häromdagen och det visade sig att jag hunnit ha (mer än

enstaka) kontakter med närmare 400 (!) personer i Linköping, Arboga, Östersund, Eskilstuna, Motala och Växjö. Fantastiskt kan man tycka.

Många av dessa människor har "rört på sig" både inom och utom FFV-koncernen. Jag har inte haft möjlighet att personligen säga "tackåjöö" till mer än några tiotal personer. Därför ber jag att på detta sätt få tacka för den (korta) tid som varit och önska Er alla lycka till i ert arbete för en ljus(-are) framtid för FFV. Ni kommer att lyckas!
Hälsningar

Hans Peterson,
fd 8414, SE50, UC80 och CF80

Fram med tamparna i dagsljuset!

Plocka fram och spänn ihop bältestamparna i bilens baksäte. Då kommer du ihåg dem nästa gång du bjuder någon på skjuts. För, som du vet, alla platser i bilen är lika farliga utan bilbälte.

NIF

Olika värde...

Det är inte bara ni RM8-montörer, som känner er värdelösa i företagets ögon. Ni tog upp det här med kontorsmöbler. Jag tillhör den grupp som får överta begagnade möbler och det kan jag acceptera.

Men när ett hjälpmedel, som man har för att kunna sköta sitt arbete, typ skriv- eller räknemaskin, inte fungerar längre, då ska det undersökas på avdelningen, om det inte finns någon bättre begagnad maskin! I ett sådant fall tycker jag att sparandet går för långt. Kanske en manlig kollega får en lönegrad. När det gäller oss kvinnor på "spinnsidan", då kommer "köpa- och sälja" in i bilden, så ingen löneförhöjning där inte.

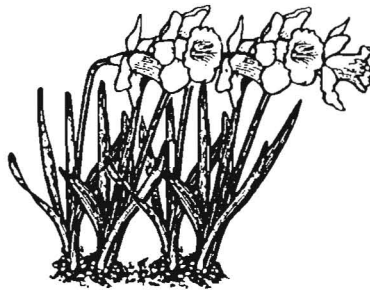
Jag kände mig faktiskt värdefull en gång. Det var när jag fick erbjudande att offra en fredagkväll och en lördag, för att få information om mitt arbete – och det skulle ske på min fritid. När cheferna ska på konferens och sammanträde, då ska de ut och gunga på Ålands hav på arbetstid. I det fallet undrar jag vilken kategori som är mest värdefull.

Ett förslag till Tommy Johansson: Dra på stövlarna, gå ut på fältet och ta kontakt med gräsrotterna. Där kanske finns något värdefullt.

"Det är inte lätt att vara kvinna – man ska tänka som en man och arbeta som en häst."

May Ståhl, SP92

Tack för hjälpen!



Jag vill skicka ett jättefång med vårblommor till den killen, som intensivt i 30 minuter slet bland kablar, för att få igång min bil på parkeringen den 10 april – en fredagkväll, då alla andra hade bråttom hem.

Tänk om alla "brydde" sig lika mycket som han – vad trevligt det vore att ha en krånglig bil!

Hälsningar från "tjejen med den underliga röda Volvon"

Fundering från golvet

Det är Härligt, är det sant, har vi fått en personaltidning, som det går att föra en debatt i, utöver den om cykelställ och dyligt. I nr 6/87 under utropet "Härligt att debatten vaknar!" ber C om att få ta upp och resonera om hur det fungerar ute i organisationen mellan chef och medarbetare. Eftersom det inte verkar vara fråga om planeringssamtal enligt linjeorganisation. Eller enligt C, "än en gång ska jag träffa de flesta cheferna ute i organisationen".

Min fundering är, om det möjligen skulle gå att tillkalla en konsult med uppgiften att på dagordningen få med en punkt med rubriken "Hur rubba mina linjer, så att jag når ner till nummer-personalen?"

Ett tips till PR-avdelningen: Försök modernisera C till I (ursäkta latinet) för att uttalas "The First", det kan lyckas.

Helmer Olsson,
FFV Aerotech Östersund

Redaktörens kommentar: Där fick vi oss något att fundera på! Jag hoppas du hjälper oss, om vi inte klarar ut det där med C till I...

Vi är överkörda

Debatten går vidare om vem som är värdelösast inom FFV Aerotech. Nu har det hänt igen att vi inom avdelningarna Materialadministration, SN, och Anläggningservice, SR, hos division Service i Arboga blivit rent av överkörda av våra chefer, när det gäller de selektiva pengarna.

De anser tydligen, att vi är så värdelösa att vi inte ska åtnjuta denna förmån. Vi anser, att våra chefer har tappat all kontakt med sina medarbetare och bara stirrar sig blinda på Vinstresultatet. Nu kräver vi att cheferna tar tag i den här frågan och för fram Service på ett bättre sätt och betonar betydelsen av vårt arbete.

Service-medveten personal



Svar på insändaren i Tech-In 6/87 angående telefonväxeln i Arboga:

Omöjligt hinna skriva upp alla

Att växeltelefonisten släpper samtalet efter en kort stund beror på att telefonisterna har ett mycket stort antal samtal att hantera, till och med köer av inkommande samtal. Visst görs anteckningar, cirka 75 stycken per dag, men då på begäran av abonnenten. Telefonisterna hinner inte fråga alla hundratals abonnenter om namn och telefonnummer.

Vi hoppas dock att vi ska kunna förbättra vår service till våra kunder, när vi får en så kallad hänvisningsdator till hösten.

Jag vill samtidigt vädja till våra abonnenter att lämna ut sina direktnummer, samt anmäla till växeln när man inte är anträffbar på telefonen. Likaså vädjar jag att ni ska använda er av alla faciliteter som finns på våra telefonapparater.

Åke Entoft, SR



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, SD52
Flygteknik: Benny Aretun, SD54
GS: Hans Brännström, GP30
Export: Britt Blom, CO

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