

T
E
M
A
N
U
M
M
E
R

Aggressiv långtidsplan - kraftfull expansion målet



LEDERE - Militärt och civilt - viktiga områden i långtidsplanen

Gammal erfarenhet säger att det viktigaste med långtidsplaner inte är det färdiga pappret utan arbetet med att ta fram den och möjligheten att informera och diskutera kring planen.

Ett sådant arbete grundas på en kombination av erfarenhet och kunskap inom organisationen och tolkningar som sker i omvärlden och de krav som ledningen ställer på företaget. Allt detta leder förhoppningsvis till en insikt om de förändringar som blir nödvändiga både i inriktning och mål i

den interna organisationen för att nå fram till de mål som ställs på organisationen.

Ett viktigt syfte med långtidsplanen blir då att sprida kunskap om företagets mål och inriktning och vad vi måste göra för att komma dit, så att alla kan dra åt samma håll under kommande år.

Vi har under senare år tillsammans lyckats utveckla det här företaget och ska-

Ett viktigt syfte är att sprida kunskap om företagets mål och inriktning

pat en bättre plattform för vår framtida lönsamhet och därmed sysselsättningen.

Vi har tagit de första stegen mot en bättre kundstruktur och mot den internationalisering som är nödvändig för oss. Det är fortsättningen av detta arbete som finns i den nya långtidsplanen.

Vi måste få balans mellan att sköta vår stora, viktiga svenska, kund Flygvapnet och samtidigt expandera vår civila internationella volym.

För många av oss kommer detta, att sköta svenska Flygvapnet, att fylla vår tid både i dag och i morgon. Vad vi ser är att konkurrensförhållandet och miljön inom det militära området fortsätter att hårdna.

Den totala pengavolymen minskar och kunden söker, och skall söka, efter rationella och bra lösningar på sina underhål-

larproblem. Ett viktigt argument för oss är då att visa att vi är konkurrenskraftiga även på det civila flygunderhållet.

Dessutom finns enligt min uppfattning en viktig koppling mellan områdena. Impulser och förändringar kan uppstå

Vår policy är att vi ska leverera varor och tjänster till ett konkurrenskraftigt pris

i ena sektorn och även utnyttjas i den andra.

Kontakter med konkurrenter och leverantörer från båda områdena är viktiga för vår egen utveckling och fortsatta kompetensuppbyggnad.

Vår policy är att vi ska leverera varor och tjänster till ett konkurrenskraftigt pris i alla delar uppfyller våra kunders krav och förväntningar.

Jag tror inte vi ska underskatta värdet av våra framgångar på den civila sidan i förhandlingarna med FMV om nästa principavtal. Vi syftar inte till att ersätta den militära underhållsverksamheten utan till att komplettera den genom att utnyttja investeringar och kompetens inom organisationen även inom andra flygunderhållsområden.

Den totala militära marknaden i Sverige kommer på sikt att minska och olika delar kommer att genomgå stora förändringar. Vi ska se dessa förändringar som möjligheter vi måste utnyttja för att

Bolagsfrågan är avgörande för att vi ska lyckas med denna utveckling

växa och utvecklas även inom det militära området.

Vår tillväxt inom Aerotech-gruppen kommer dock i stor utsträckning att ske

utanför svenska försvaret i en blandning av naturlig tillväxt inom nuvarande enheter och samverkan och förvärv med andra företag.

För att vi verkligen ska lyckas med denna utveckling och ta tillvara samverkansmöjligheterna inom och utom gruppen är bolagsfrågan avgörande för oss. Annars är den i långtidsplanen visade utvecklingen inte möjlig, därför att bland annat kapitalbristen kommer att lägga hinder i vägen.

Trots de juridiska olikheterna har vi skapat en organisation där vi i respektive delaffärsområde, till exempel Motor, håller samman verksamhet som hör ihop. Avsikten är att redan i dag ta fram största möjliga samverkan inom delgruppen. Vi tror att denna organisation ökar möjligheten att tydligt visa hur ansvaret fördelas inom gruppen både vad gäller resultat och tillväxt och att förstärka ledningskapaciteten inom gruppen.

Planer och organisation i alla ära men

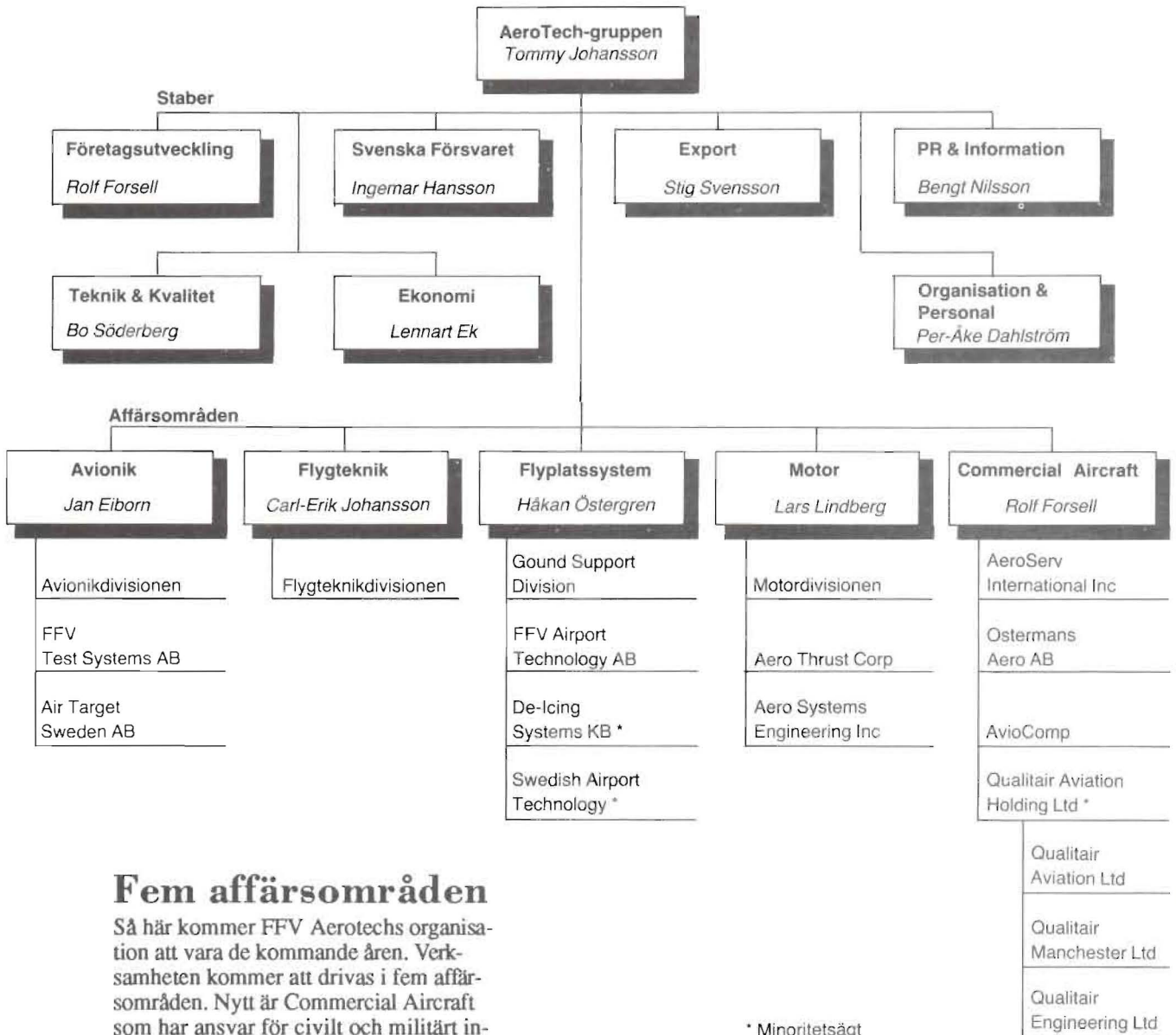
Vår framtid avgörs av oss själva, av vår egen kompetens och vilja

verkligheten och utfallet bestäms av vår förmåga att agera och göra saker, att utnyttja de möjligheter som dyker upp och skapa tillfällen när så behövs. Vår framtid avgörs av oss själva, av vår egen kompetens och vilja, vår förmåga att förbättra vår produktivitet, att hålla uppe kvaliteten och inte minst att samverka inom gruppen och utnyttja varandras förmåga och kompetens.

Ett nödvändigt steg är då kommunikation inom företaget, att föra ut Aerotechs långtidsplan och mål, att arbetsplatsträffarna verkligen sker en gång per månad och ta tillvara pulsundersökningen och dess resultat, att planeringssamtalen äger rum. Alltihop detta för att verkligen kunna ta tillvara vår resurs, DIG.

Tommy Johansson

AEROTECH ORGANISATION



Fem affärsområden

Så här kommer FFV Aerotechs organisation att vara de kommande åren. Verksamheten kommer att drivas i fem affärsområden. Nytt är Commercial Aircraft som har ansvar för civilt och militärt internationella operatörer.

Divisionscheferna för Motor, Avionik, Flygteknik och Flygplatsteknik har särskilt ansvar att initiera och bevaka samordnings- och synnergimöjligheterna inom respektive affärsområde.

Tech-In

Adress: FFV Aerotech, CO
732 81 Arboga
Telefon: 0589 - 81859

Redaktör: Lennart Bladh
Ansvarig utgivare: Per-Åke Dahlström
Divisionsombud:
Motor och Avionik: Anne Allard, AA23
Flygteknik: Benny Aretun, FL12
GS: Hans Brännström, GP30

Redaktionsråd: Ansvarig utgivare
Redaktör
Samtliga divisionsombud
Roger Thelénus, FCTF Arboga
Hans Brännström, FCTF Östersund

*Förändring
är världens
väsen*

Kraftfull expansion aggressiv långtids

Inom fem år skall Aerotech vara ett av de större flygunderhållsföretagen i Europa.

Det är visionen i den strategiska långsiktsplanen som utarbetats under våren.

Den strategiska långsiktsplanen är expansiv och aggressiv. Den talar om kraftfull expansion samtidigt som dagens relativa lönsamhet skall bibehållas och vidareutvecklas.

Det finns två huvudpunkter i långsiktsplanen;

- Vårda huvudkunden och ge heltäckande service inom Aerotechs kompetensområde.

- Tillväxt på civil och internationell verksamhet inom delar av Aerotechs kompetensområde.

Den civila och internationella tillväxten får inte

påverka den traditionella verksamheten i negativ riktning. Det faktumet betonas särskilt i långsiktsplanen.

Affärsområden

Under perioden ska Aerotech-gruppens olika divisioner och bolag struktureras så att balans erhålles mellan vård av huvudkund, utnyttjande av väsentlig gemensam teknisk kunskap och en nödvändig expansion civilt och militärt internationellt.

Aerotech-gruppens verksamhet sammanförs till fem affärsområden:

Avionik; underhåll, modifieringar, konsulttjänster mot svenska försvaret samt elektronikprodukter mot civila och militära operatörer.

Flygteknik; underhåll, modifieringar, konsulttjänster och tillhörande för svenska försvaret.

Flygplatsystem; flygplatsanknutna varor och tjänster för civila och militära kunder.

Motor; underhåll, mo-

difieringar, konsulttjänster samt tillhörande testsystem för civila och militära operatörer.

Commercial Aircraft; underhåll, modifieringar av och vissa konsulttjänster för komponenter och skrov för civila och militärt internationella operatörer.

Principavtal

Under femårsperioden



Avionik

Affärsidé

Avioniks affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra;

- verkställande underhåll av militär flyganknuten elektronik och beväpning (för civil flygelektronik är Divisionen huvudsakligen underleverantör internt Aerotechgruppen)

- modifieringar av subsystem i befintliga militära system
- teknisk konsultverksamhet i anslutning till ovanstående
- produkter och systemleveranser till civila och militära kunder i anslutning till föregående punkter med beaktande av konsultintegriteten

Målen för Avionik är att:

- befästa och förstärka rollen som flygvapnets främsta teknikkonsult och primära underhållsinstans inom affärsområdet.
- att spela åtminstone samma roll för flygplan JAS 39 som för tidigare flygplanstyper.
- ompositionera sig mot övrig flygindustri vad avser medleverantörsrollen.
- för ATE (automatiska testutrustningar) skapa en tredje marknad utanför nuvarande svenska försvaret och Ericsson.



on - mål i splan

kommer beslut i flera frågor som direkt eller indirekt berör Aerotech. Ett nytt principavtal skall tecknas, och i vinter kommer beslut om vem som får underhållet av RM8 motorerna. Ett avtal som är viktigt för Aerotech att vinna i konkurrens med Volvo Flygmotor.

Beslut om nytt skolflygplan, nya robotsystem och upphandling av delserie II av JAS, är frågor som kommer att avgöras de kommande åren.

Modifieringar

Sannolikt kommer inte antalet flygplan i drift att minska, mer troligt är att flygtidsuttaget utökas samtidigt som behovet av modifieringar ökar.

Möjligheten att exportera JAS är intimt kopplad till frågan om nytt skolflygplan.

I den strategiska långsiktssplanen slås fast att avse-



ende huvudkunden är det viktigt att Aerotech även fortsättningsvis marknadsför en komplett serviceresurs för underhåll.

En övergång till specialisering eller nischänkande får sannolikt förödande konsekvenser ur beläggnings- och lönsamhetssynvinkel.

Stor bredd

De tunga militära enheterna inom affärsområdena

Avionik och Flygteknik, Flygplatssystem och Motor ska befästa sina roller som dominerande underhållsleverantörer både vad avser hård- och mjukvara.

Bredden över en mångfald teknikområden och kombinationen av mjuk- och hårdvara från en och samma leverantör är en av Aerotechs absolut starkaste konkurrensfördelar vad gäller svenska försvaret.

Civilt komponent- och

skrovunderhåll ska utvecklas via vidareutveckling av commuterunderhåll in på andra flygplanstyper. Målet är att Aerotech ska bli stora i Europa samt att positionera sig i USA. Denna utveckling kan ske antingen genom samarbete med, alternativt förvärv av underhållsföretag i Europa.

Samarbete

I långsiktssplanen sägs att en grundförutsättning för att stärka Aerotechs position är att Aerotech ska övergå från verksam form till bolag. Det är en nödvändighet för att kunna gå stärkt ur den strukturerings- och exempelvis motorunderhållsbranschen som är nödvändig.

I planen understryks också vikten av samverkan inom gruppen. Alla delar ska utnyttja resurser och kompetens utanför sin enhet inom division, Aerotech och koncern.

Commercial Aircraft

Affärsidé

Affärsidén är komponent- och skrovunderhåll på civila flygplan och underhåll/modifiering av selekterade komponenter/delsystem i militära flygplan. Huvudmarknaden är Europa.

Konkurrensfördelar är;

- korta och tillförlitliga genomloppstider,
 - hög servicegrad,
 - hög kvalitativ verksamhet,
- i förhållande till konkurrenterna.

Mål

Målet för Commercial Aircraft är att bli; dominerande inom commuterunderhåll i Europa lyckas med QAHL och bli en av de största civila komponent- och skrovunderhållarna i Storbritannien. positionerade inom selektiva nischer inom militärt underhåll utanför Sverige.



Långsichtsplanen ska

Under våren har en ny strategisk långsichtsplan för Aerotech-gruppen utarbetats. Arbetet har letts av Rolf Forsell, chef för stab Företags-utveckling.

Varför görs då en strategisk plan? Rolf Forsell får besvara den och andra frågor om långsichtsplanen.

- Långsichtsplanen ska ange vår färdriktning.

- Vi har en mycket decentraliserad organisation och det är viktigt att vi alla drar åt samma håll, att vi har samma mål och därför måste vi vara överens om vart vi vill.

- Vi måste stanna till i bland och tänka igenom och eventuellt justera våra mål,



Vi måste tänka igenom och justera våra mål, säger Rolf Forsell

vart vi vill och hur vi ska ta oss dit.

- Vi har satt upp ett slutmål för den kommande femårsperioden. Nu kan vi under tiden ta delbeslut som passar ihop med vårt slutmål.

Hur har planen arbetats fram?

- Företagsledningen drog upp ganska grova riktlinjer, tog vissa beslut om mål. Så har varje enhet fått göra sina egna strategiska långsichtsplaner. Dessa har vi i grupper diskuterat och enats om en gemensam strategisk plan.

Vad är den viktigaste frågan för Aerotech-gruppen under femårsperioden?

- Det är inte en fråga, utan två!

- Dels ska vi bibehålla



Rolf Forsell förklarar att Aerotech måste komma ut internationellt för att kunna expandera.

rollen som största underhållare för försvaret och dels ska vi komma ut internationellt inom flygunderhåll.

- Det är de viktigaste frågorna för oss.

- Vi ska bevara goda relationer med svenska försvaret, de är vår största kund, men vi kan inte stå och falla med dem. Gentemot försvaret har vi små möjligheter att expandera. Försvaret saknar miljardbelopp under perioden fram till sekelskiftet. Så någon expansion där kan vi inte räkna med. Vi ska behålla försvaret som största kund, och vårda dem.

- 35:an försvinner på 90-talet och 37:an byts ut mot JAS, och det innebär en viss nedgång i beläggning. Kan

vi inte expandera och hitta ny marknad måste vi på mycket lång sikt krympa verksamheten, men det vill vi inte.

- Vi har en mycket god kompetens inom företaget och det faller naturligt att utnyttja den på nya marknader.

- De här skälen, sammantaget, motiverar varför vi vill expandera civilt och internationellt och därmed skaffa oss ett nytt ben.

Vad innebär Volvo Flygmotors förvärv av Linta för Aerotech?

- Vi är bara två motorunderhållare i landet nu, från



Vår reparationsverkstad vid Motordivisionen i Arboga är en unik resurs, säger Rolf Forsell

Flygteknik

Flygtekniks affärsidé är att:

- utföra apparat/skrovunderhåll, modifieringar samt att tekniskt tillhanda teknisk konsultverksamhet mot svenska försvaret.
- som underleverantör till "Commercial Aircraft" utföra selektivt apparatunderhåll.
- komplettera med systemleveranser/modifieringsprogram och selektivt militärt apparatunderhåll i Norden.

Flygteknik har som mål att:

ur pågående flygindustristrukturering befästa och förstärka sin nuvarande dominerande roll mot FMV/FV.



ange färdriktningen

att ha varit tre. Volvo har som konkurrent blivit starkare.

- Det viktigaste för oss i närtid är att ta hem pågående RM8-underhållsupphandling.

Hur ska Aerotech-gruppen stärka sin position?

- Allmänt sett så behöver flygunderhållsresurserna i Sverige struktureras vilket vi kommer att driva. Dör utöver så stärker vi oss inom hela gruppen genom ökad samverkan med andra underhållare och operatörer.

- Du ska vara medveten om att i Arboga har vi en unik resurs, sett med europeiska mått - vår reparationsverkstad vid Motordivisionen. Vi har stora och kvalificerade resurser uppbyggda här. Vi kan dra erfarenhet av vårt jobb gentemot försvaret och nyttja det för civilt underhåll. På så sätt kan vi bibehålla och eventuellt öka jobben i Arboga.

Vilka områden skall Aerotechs underhålls verksamhet inriktas på i framtiden?

- i Sverige så är det mot

svenska försvaret. Vi har stor bredd och kan det mesta inom flygområdet. Vi kan både hård- och mjukvaran. Där kan vi ge heltäckande service.

- Utanför Sverige vill vi satsa på Commuter underhåll, både på apparat och motor. I England bygger QAL en stor hangar för tyngre underhåll av till exempel Boeings maskiner. En del av komponentunderhållet kommer att ske i Sverige. QAL bygger även en hangar i Manchester. Även där blir det så att vi kommer att fördela jobben. En del arbete kommer ske i Sverige.

- Vi inom Aerotech-gruppen kommer att bli helt kompletta på Boeing underhåll. Det är fördelen med att verkstäder både inom och utanför Sverige.

- Ett annat exempel är vår kraftiga satsning på flygplatsteknik med både ett separat bolag, FFV Airport Technology och division GS.

- Ett tredje exempel är test system, både inom Avionik- och Motorområdet

Hur ser Aerotech-gruppen ut om fem år?

- Jag tror att vi har expanderat på de områden jag red-



Rolf Forsell, chef för stab Företagsutveckling, har lett arbetet med att ta fram en ny långtidsplan för Aerotech-gruppen.

gjort för tidigare och jag är helt nödvändig. En förutsättning för att lyckas är att vi kan bilda bolag. Men som sagt ovan, samverkan med andra är

Flygplatssystem

Affärsidé

Flygplatssystemets affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra varor och tjänster inom följande områden;

- kringutrustning flygplan inklusive vissa specialfordon främst för försvaret.
- flygplatsutrustningar
- elmiljö
- väginformation/halkvarning.

Mål

- Följande mål gäller för Flygplatssystem under planeringsperioden;
- ytterligare befästa och förstärka nuvarande roll mot FMV/LFV med flera myndigheter vad avser etablerad verksamhet.
 - etablera och expandera det relativt nybildade flygplatsteknikbolaget.
 - Utöka produktportföljen.
 - bli ledande oberoende konsult inom elmiljö i Sverige.
 - bli ledande flygplatsbolag i Norden.



INSÄNDARE

Skriv gärna insändare till Tech-In. Skriv med dubbelt radavstånd och skriv gärna inte längre än en A4-sida.

Skriv helst under eget namn. Vill du skriva under signatur måste du lämna namn till redaktionen. Helt anonyma insändare publiceras ej.

Massbrev - tjänste

61-9997

██████████ SVARER
 ██████████
 STROMSNÄSVÄGEN
 SE 49 ARBÖGA

Aerotechgruppens affärsidé

Aerotechgruppen ska som ledande underhållsspecialist inom flygområdet erbjuda kunderna ett attraktivt alternativ till egna underhållsresurser.

Aerotechgruppen ska arbeta med huvudinriktning på underhåll av flygmotorer, -apparater och -komponenter samt skrov. Marknaden omfattar Europa, USA och Fjärran Östern.

Aerotechgruppen ska genom hög kompetens, internationellt nätverk och samverkan inom gruppen erbjuda kunderna differentierade tjänster på internationell basis.

Motor

Affärsidé

Motors affärsidé är att erbjuda tekniska konsult, verkställande underhåll och testutrustning, avseende turbojet-, turboprop-, turboaxel- och gasturbinmotorer, för såväl militära som kommersiella operatörer i Sverige och internationellt. Kundernas behov av konkurren-

skraftiga och tillförlitliga motorfunktioner tillfredsställes genom;

- korta och tillförlitliga genomloppstider,
- kostnadseffektiva verksamheter,
- högkvalitativ verksamhet,
- i förhållande till våra konkurrenter

Målet för Motor är att:

- bli dominerande på flygmotorunderhåll totalt i Skandinavien
- att bli stark i Västeuropa
- vidareutveckla vår position i USA
- vidareutveckla vår starka repara-

tionsresurs
 Vad avser testutrustningar för motorer och motorapparater skall vi;
 • bli världsledande både inom civila och militära motorer.

