

Tech-In

Personaltidning för Aerotech-gruppen

NR 16 OKTOBER 1988



Massor av barn på Linköpings öppet hus

mitten

Stab International Marketing en resurs för Aerotechs internationella satsning

"Utan en bra marknadsorganisation kan inte ens den bästa produkt säljas medan man kan sälja en relativt undermålig produkt med en väl fungerande och kunnig marknadsbearbetning."

Denna tes har framförts många gånger och visar sig vara relevant inte minst i internationella sammanhang.

FFV Aerotech har under några år och skall ännu mera i framtiden bryta sig in på den internationella marknaden. Vi kommer att leva med samma problem och möjligheter som en stor del av den svenska industrin. Sverige är oerhört beroende av exporten i jämförelse med t ex USA. Vi måste ligga en bra bit över 50 procent i exportandel för att hjulen skall rulla, medan USA kan ligga på mindre än 10 procent på grund av sin stora hemmamarknad.

Vi på FFV Aerotech har ett antal mycket goda produkter vad gäller såväl tjänster som varor. Här pågår också en ständig uppbyggnad och utvidgning av vår kompetens. Denna uppbyggnad sker såväl inom vår nuvarande organisation

Vi på Aerotech har ett antal mycket goda produkter vad gäller såväl tjänster som varor. Här pågår en ständig uppbyggnad och utvidgning av vår kompetens

som genom köp av ytterligare resurser i enlighet med vår LSP. För att kunna uppfylla LSPns mål och intentioner fordras en relativt snabb expansion. Med detta följer ett intensivt arbete att matcha vad vi har att sälja med tillgängliga marknadsföringsresurser.

Uppdelning i affärsområden ger stora möjligheter att effektivisera marknadsföringen, speciellt på exportsidan. De olika affärsområdena har en varierad grad av eget intresse av internationellt säljarbe-

te. Området Commercial Aircraft är vid sidan av Motor den mest internationella delen av FFV Aerotech. Som en konsekvens av detta har det initialt byggts upp en större central resurs inom commercialområdet jämfört med de övriga. Detta är riktigt och nödvändigt, eftersom varje af-

Vi planerar att utöka antalet egna enheter på marknader där vi har eller med stor säkerhet kan förutse en större försäljningsvolym

färsområde och dess resultatenheter har det fulla ansvaret för sin egen marknadsföring och försäljning. Till hjälp och effektivisering av säljarbetet måste det också finnas en extern resurs, eftersom det inte finns några reella möjligheter att hitta, bearbeta och följa upp alla affärsmöjligheter från hemmakontoret. Ansvaret för att vi har det nödvändiga nätet av representation utanför Sverige ligger hos före detta Stab Export, som numera heter International Marketing.

Representationen skall bestå av egna marknadsföringsbolag och representationskontor samt fristående agenter eller kommissionsrepresentanter. Vi planerar att utöka antalet egna enheter på marknader där vi har eller med stor säkerhet kan förutse en större försäljningsvolym. Valet mellan marknadsföringsbolag eller representantkontor avgörs i huvudsak av om vi har ett behov att tillföra en resurs som till exempel en finanspartner eller viktig lobbyist för att nå det uppsatta försäljningsmålet. På marknader som vi bedömer som intressanta men som inte uppfyller kriteriet för inrättande av egen enhet, arbetar vi med agenter eller kommissionsrepresentanter. Marknadsföringsbolag och representanter skall ha som mål att vara en gemensam resurs för samtliga enheter inom FFV Aerotech, medan vi arbetar med upp till tre representanter i vissa länder för att få nödvändig specialiser-

ing. Här pågår det ett ständigt arbete för att minimera antalet organisationer som företräder FFV Aerotech, eftersom det lätt uppstår en förvirring hos kunden om vem man skall vända sig till.

Kunden skall alltid stå i centrum och således är det vårt ansvar att se till att vårt budskap kan förmedlas utan att missförstånd uppstår.

Vi är för närvarande representerade i mer än 25 länder med egna bolag i Indonesien och Norge och egna representanter i Finland och Peru. Vi arbetar på en egen enhet i Österrike och undersöker möjligheterna i Västtyskland, England och Mellanöstern.

Antalet länder där vi är representerade kommer snarare att minskas än att ökas för att frigöra resurser för en mer intensiv bearbetning.

Oavsett vilken form vi väljer, är det bara vi själva som kan ge våra medarbetare de verktyg som är nödvändiga för att få

Låt oss därför ha team-work som vårt honnörssord för den gemensamma satsningen på en svåråtkomlig internationell marknad

en effektiv marknadsföring och uppfylla säljmål. Av mycket stor vikt är att man har en kontinuerlig bearbetning utan ryckighet och avbrott. Staben för International Marketing har ansvaret för att detta genomförs men är till stor del beroende av de informationer och signaler som respektive affärsområde ger. Därför är flödet av information i alla riktningar en absolut nödvändighet för ett lyckat totalresultat.

Låt oss därför ha team-work som vårt honnörssord för den gemensamma satsningen på en svåråtkomlig internationell marknad.

Stig Svensson
Stab International Marketing

ERIK NYLUND, PROJEKT HKP 10:

- Vi gav oss tusan på att klara det, och vi fick testbänken färdig i tid

- Grabbar! Janne Brogren som är biträdande projektledare på FMV hälsar och gratulerar till en strong insats. Han är imponerad över det arbete vi har gjort på sex månader och över att vi har fått det hela att fungera.

Erik Nylund står i den stora lokalen och ropar ut sin hälsning till alla som har varit med och gjort jobbet. Runt dem är testbänken uppbyggd i full skala med kablage och enheter som de ska sitta i räddningshelikoptern.

Efter hälsningar och gruppfoto tar de övriga itu med det som återstår att göra. Och Erik i sin tur förklarar vad det är som pågår i lokalerna intill testriggen i Arboga.

- Ja det är litet stressigt just nu eftersom vi ska visa testbänken för alla intresserade Avionikare om ett par dar. Och nästa vecka kör vi igång med integrationstesten, säger han med ett lyckligt leende.

Erik Nylund har all rätt att vara nöjd med den här delen av projektet. Det har klaffat fint och följer tidsschemat som planerat.

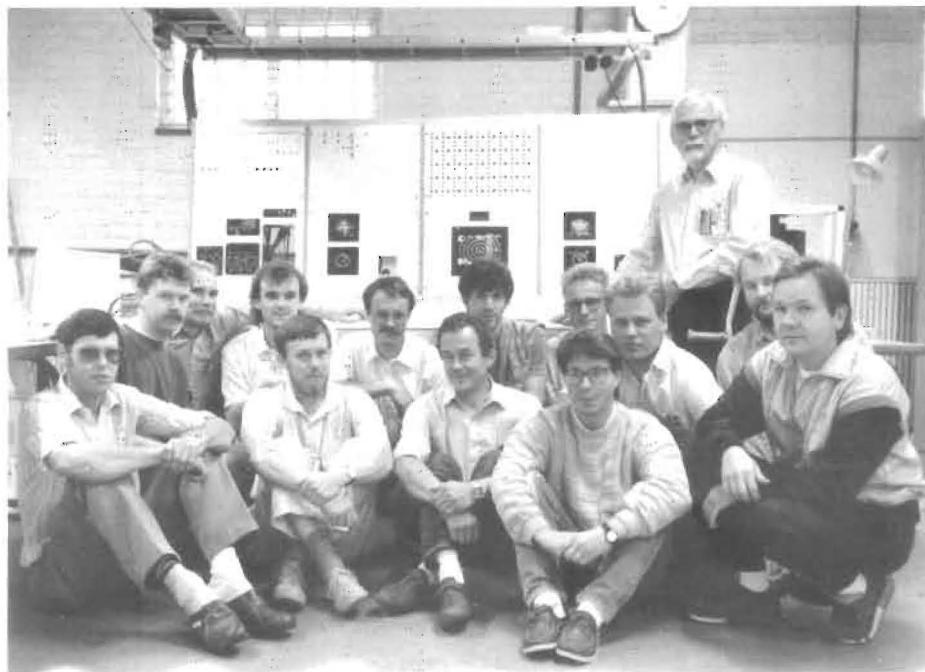
- Allt tack vare ett fint samarbete mellan alla inblandade avdelningar. Vi har helt enkelt gett oss tusan på att klara av jobbet, och det har vi gjort!

Många finesser

Hkp10, försvarets nya räddningshelikopter, är en fransktillverkad Super Puma. Den har ett nyutvecklat navigeringssystem som kretsar kring centraldatorn.

- Helikoptern har en rad finesser för exempelvis avsökning av ett spaningsområde. Då utnyttjar den markbaserade radiofyrrar med sin gyroplattform, Dopplerradar för att få markhastigheten och dessutom luftdata och 360-graders väder- och markradar, berättar Erik.

Eftersom systemet är nytt kommer det att testas ingående i den nya testbänken. Bland annat kollar man att kablagerningarna stämmer. Det gäller ju att få ner modifieringarna till ett minimum när det väl är installerat i helikoptern.



De komma från öst och väst... Eller åtminstone från Robot, Elektronikproduktion, Simulatorteknik, Radar-IEP-teknik, och RadiolNav. Och i Linköping arbetar division Flygteknik med marktestföreskrifterna som ska köras i testbänken och med installationerna i helikoptern. De gav sig tusan på att klara jobbet tillsammans, och det lyckades dom med!

- Dessutom testar vi i bänken att de olika enheterna, eller systemen, fungerar tillsammans och inte stör ut varandra. Likaså kommer vi att kolla upplösning och noggrannhet på informationen.

Finn felen nu

Parallellt med arbetet i Arboga installerar helikoptertillverkaren Aerospatiale kablagen i den första seriehelikoptern.

- Vi skickar ner information till fransmännen i samma takt som vi testar i bänken här hos oss, berättar Erik.

En stor del av tiden går också åt till att kolla mjukvaran i de olika datorprogrammen. Finns det några fel, så gäller det att hitta dem nu. Enheterna kommer från flera olika leverantörer, och de såväl som Aerospatiale behöver få en återkoppling av information från Arboga för att kunna göra even-tuella modifieringar.

- Faktum är att vi redan har hittat ett och annat, så testbänken börjar redan nu fylla sin uppgift trots att vi bara arbetar med utprovningen än så länge.

Alla på en gång

Systemen till samtliga räddningshelikoptrar ska köras i testbänken, plus tre

uppsättningar utbytesenheter.

Centraldatorn levereras under oktober, och innan dess är det displaysystemet som ligger under luppen.

- När datorn, eller vår RAMS, kommer så utökar vi antalet tester till att omfatta hela systemet. Och sedan fortsätter vi arbetet fram till slutet av januari nästa år, säger Erik.

Nyttiga lärdomar

Någon gång under oktober kommer också representanter för Försvarets Materielverk och Aerospatiale till Arboga för att följa integrationstesten.

Dessutom planerar Erik att samla alla leverantörerna av de viktigaste enheterna samtidigt i Arboga till en gemensam genomgång.

- Om vi tillsammans studerar funktionerna i bänken, så tror jag att alla kan dra nytta av det. Samtidigt lär vi få klarhet i om någon leverantör behöver åtgärda sitt system på ett eller annat sätt, avslutar han.

Text & foto
Anne Allard



Barnens dag när Linköping hade öppet hus

I början av oktober var det Linköpingsbornas tur att få se Cirkus Brazil Jack. En skön höstdag lockade många FFV:are från Linköping, Norrköping och Motala till Aerotech i Malmslätt. En lång tipspromenad gav deltagarna möjlighet att se hela Aerotech i Linköping. Cirkusen lockade många. Det var bara på den tredje föreställningen det fanns några ströplatser kvar. Tech-Ins utsände fotograf fängade dagen i några bilder.



Plastpåsar på fötterna var ett måste för att få komma in på avdelning Apparats gyroverkstad.



Från FFV Ordnance torpedverkstad i Motala kom L-Före cirkusen passade han på att, i sällskap med Klas ta på Aerotech i Linköping.





Sirålände höstväder var det på Linköpings öppet hus. På alla tre cirkusföreställningarna var det fullsatt. I pausen fick de minsta juniorerna tillfälle att rida på ponnies.



a.s Gustafsson. Det är spännande att titta på helikoptrar tyckte Charlotte. Pappa Johan Hellgren jobbar på Telub Service AB i Norrköping.



Populäraste besöksmålet var djurstallarna, åtminstone för de allra minsta.



Flygtekniks divisionschef Carl-Erik Johansson ser lite betänksamm ut när elefanten leds fram, men efter de första föreställningarna satt han säkert på elefantens rygg.

Motors resultatlön (2)

Så fungerar det

Det är inte alls någon dum idé att följa med i företagets resultatutveckling.

Vinsterna är nog så intressanta, eftersom de ska säkra jobben i framtiden. Ett bra resultat ska bekosta den utveckling av nya produkter, maskiner och metoder som ökar företagets konkurrenskraft.

För de anställda på Motor kan ett sådant engagemang bli direkt lönsamt. I år delar nämligen Motordivisionen sin vinst med sina anställda!

Motorledningen och facken har förhandlat fram ett sätt att beräkna resultatlön för Motors anställda som är både begripligt och väl anpassat till verksamheten.

Resultatlönen faller ut när Motors verkliga vinst är bättre än den budgeterade vinsten. Beräkningen av vinsten görs tre gånger om året, i slutet av april, augusti och december. Varje tertial (fyramånadersperiod) beräknas för sig, och resultatet från en period påverkar inte fortsättningen. Ett bra tertialresultat ger omedelbar utdelning till Motors anställda. Ett dåligt tertialresultat förstör inte möjligheterna till resultatlön i följande tertial.

Inget i onödan

Nu är alltså frågan om det blir något vinstöverskott?

Låt oss börja med dagens lön, som är en så kallad tidlön. Den bygger på de normala arbetsinsatser som ger Motors budgeterade resultat - den beräknade vinsten.

Så kommer det fina i kråksången. Om vinsten blir större än beräknat är de anställda med och delar på överskottet. Sen behöver man inte vara något ekonomiskt snille för att räkna ut, att vinstpremierna stiger om kostnaderna sjunker. Då återstår att ständigt sträva efter att sänka kostnaderna maximalt, och det finns olika sätt att göra det.

Extra arbetsinsatser

Sänk lönerna, sälj lagren, kasta ut maskinerna och sluta låna pengar! Där har ni fyra sätt som inte fungerar i det här fallet.

Fungerar gör däremot alla extra arbetsinsatser. Så ta bort onödiga arbetsmoment, gör jobbet på kortare tid än nor-

malt och gör jobbet rätt redan från början! Då har du genast några sätt som är värda att prövas. Du kan säkert själv hitta på andra sätt att göra arbetet både billigare och bättre.

Kostnader och intäkter

Bra resultat åstadkommer man inte enbart genom att minska kostnaderna.

Det gäller att tänka på intäkterna också. Gör ett bra jobb, leverera på kort tid, i rätt tid och med god kvalitet. Ja, då är kunden beredd att betala mer för arbetet, och det ger i sin tur mer pengar över att dela på.

En tredjedel

Vad är det sedan som bestämmer resultatlönen?

Det gör Göran Linder på Motors ekonomistab. Han gör åtminstone beräkningarna var fjärde månad, eller tertial som det heter. Först tar han reda på om det över huvud taget ska bli några extrapengar. Och visar det sig att Motor har gjort ett bättre tertialresultat än beräknat så ger han klartecken.

Investeringar

Nu är Göran både duktig och framsynt, därför lägger han undan en del av vinstöverskottet till framtida investeringar. Men en tredjedel viker han för personalen på Motor.

Han gör det lagstadgade avdraget för sociala avgifter och delar sedan potten med det totala antalet arbetstimmar under tertialet. Sen får alla sin del efter hur många timmar var och en har jobbat.

Pengarna läggs på ordinarie lön och betalas ut månadsvis under fyra månader.

Mer att hämta

Det finns mer pengar att hämta i det här systemet, och det är helt och hållet en kvalitetsfråga. Antalet godkända kundreklamationer under tertialet styr nämligen den kvalitetspremie som ökar resultatpoten. Noll reklamationer ger personalen ytterligare 700 000 kronor att dela på. Och den nedre gränsen ligger på 75 000 kronor vid åtta godkända reklamationer under tertialet.

Räkna själv

Den som vill använda siffrorna för att räkna ut sin egen resultatlön får be Göran om hjälp och lita på att han kan sina siffror. Och den som vill tränga ännu djupare in i systemet kan ta sin avdelningschef till hjälp. Dessutom lovar Lars Lindberg att själv ställa upp och informera grupper som vill ha mer direkt information.

Anne Allard

Lönande hemläxa

Slutligen ska ni få en hemläxa som kan ge lön för mödan. Läxan blir att räkna ut vad resultatlönen i verkligheten blev för andra tertialet 1988. Så här går det till:

i praktiken



Litet drygt två och femtio per timme kan Göran Linder på Motors ekonomistab lägga undan till resultatlön för andra tertialet. Den här gången innehåller den både vinstpremie och kvalitetspremie med sammanlagt 2:56 per närvarotimme. Grattis alla Motors anställda! (Foto: Anne Allard)

Motordivisionens vinst blev 6 725 000 kronor

Budgerad vinst var 2 387 000

Vinstöverskottet blev alltså 4 338 000

En tredjedel av detta överskott ger vinstpremien, som blir 1 301 000 kronor

Under tertialet har sju kundreklamationer godtagits, vilket innebär en kvalitetspremie på 150 000 kronor

Vinstpremien tillsammans med

kvalitetspremien ger totalt 1 451 000 kronor

Efter avdrag för sociala avgifter återstår till resultatlön 853 000 kronor

Närvarotimmar under tertialet 333 300 timmar

Resultatlön per timme i fyra månader ger 853 000 dividerat med 333 300 = 2,56 kr per närvarotimme eller cirka 440 kronor per månad.

Grattis alla Motors anställda!

Nu styr Per-Olof Avioniks kvalitet



Per-Olof Winberg är ansvarig för Avionikdivisionens kvalitetsstab sedan 1 september 1988.

Han har arbetat med kontroll- och kvalitetsfrågor inom Avionik sedan förra året. Innan dess var han en av medarbetarna på stab Kvalitet och Teknik under ett års tid.

TACK

Jag vill tacka mina chefer och arbetskamrater för den fina presenten jag fick vid min pensionering. Dessutom vill jag tacka alla er vid FFV och FMV, som jag har kommit i kontakt med under de år jag arbetat i FFV Aerotechs växel, för ett gott samarbete.

Inga-Lisa Granberg

Ett varmt tack till chefer, arbetskamrater och FCTF för all uppvaktning vid min pensionering.

Karl-Erik Jansson, MA12

Till företagsledning, fackavdelning, alla kamrater, vänner och medarbetare får jag härmed framföra mitt varmaste och hjärtligaste tack för den intressanta tid jag fått nöjet att samarbeta med er.

Till alla de som medverkat i den glädjefulla uppvaktningen i samband med min pensionering ber jag också få framföra ett särskilt: TACK SKA NI HA!

Sven Nääs

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

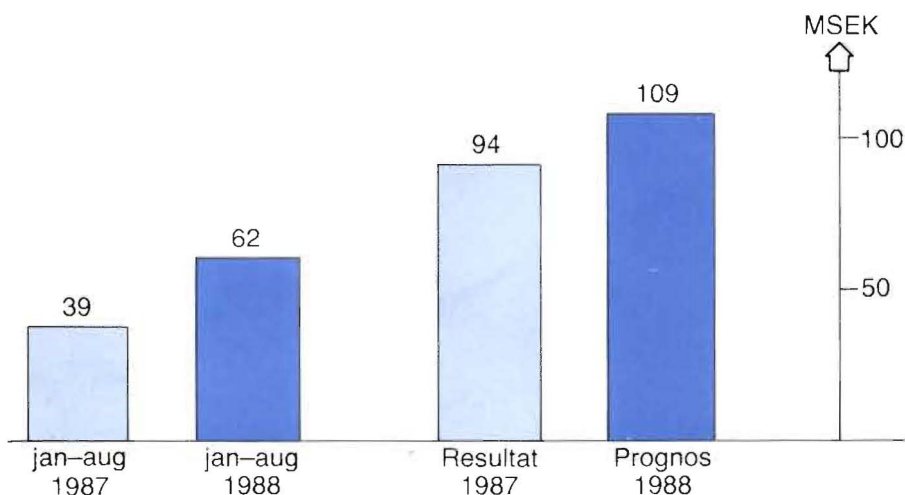
Redaktör: Lennart Bladh
Ansvarig utgivare:
Per-Åke Dahlström
Divisionsombud:
Motor och Avionik:
Anne Allard,
Flygteknik: Benny Aretun,
GS: Hans Brännström,

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

Massbrev - tjänste

61-9997

Förbättrat resultat för Aerotechgruppen



Det senaste tertialbokslutet per augusti 1988 inger optimism när det gäller att nå våra resultatmål 1988.

Aerotechgruppens orderingång under årets första åtta månader uppgår till 1375 miljoner kronor mot 1030 miljoner motsvarande period föregående år.

Till och med augusti är gruppens fakturerade försäljning av produkter och tjänster 1300 miljoner kronor och vi räknar med att för hela 1988 fakturera närmare 2300 miljoner, vilket är cirka 15 procent högre än 1987.

Resultatet har förbättrats jämfört med 1987 då beläggningen i våra verkstäder och kontor varit god. Vid augusti månads utgång redovisar Aerotechgruppen ett re-

sultat på 62 miljoner, vilket är bättre än budget och föregående år.

Investeringar under perioden januari till och med augusti uppgår till 50 miljoner.

Vid årets början var antalet heltidsanställda 3660 och vid augusti månads utgång är vi 3740, en ökning med 80 personer.

Januari - augusti 1988

Orderingång	1375 MSEK
Fakturering	1300 MSEK
Resultat	62 MSEK
Investeringar	50 MSEK
Anställda	3740

Efterlysning

Var finns ägaren till drygt ett hundratal IC-kretsar upphittade i radioverkstan, Tu 1 över botten.

Kretsarna återfås mot beskrivning.
Karl-Erik Lundkvist, AF62

Samarbete med Swedairkoncernen

FFV Aerotech utför i dag underhåll på motorer och komponenter tillhörande Swedairs Saab 340.

Av vår strategiska plan framgår att vi anser att flygunderhållsresurserna i Sverige bör struktureras. Swedairkoncernens strategi är att koncentrera sig på kärnverksamheten och önskar därför finna andra lösningar för vissa verksamheter.

Förhandlingar pågår mellan Aerotech-gruppen och Swedairkoncernen om ett eventuellt långtgående samarbete inom Swedairs verksamheter Målflyget, Sturupverkstaden, Special- och Allmänflyg.

Målsättningen är att nå klarhet under november månad.

Rolf Forsell

Pristagare i Tipspromenad

När Aerotech i Linköping arrangerade Öppet Hus den 1 oktober fanns en tipspromenad på programmet. Pristagare blev följande personer:

1:a pris (Festkväll för 2)

Hans Ericsson, Motala

2:a pris (Tommy Körberg, 25/10, 2 personer)

Pär Magnusson, Linköping, Ann-Marie Ericsson, Mjölby

3:e pris (Lena Philipsson, 13/10, 2 personer)

Karin Lundberg, Linköping, Anna-Karin Wingren, Linköping, Johan Bjerkeby, Linköping Håkan Palm, Linköping, Peter Rehnström, Mjölby, G Rehnström, Mjölby

4:e pris (Lite Blås, 11/11, 2 personer)

Stig Bjerkeby, Linköping, Arne Lundberg, Farsta, Britt-Marie Skoog, Linköping, Sören Dignell, Vikingstad, Birgitta Dignell, Vikingstad, Sig-Britt Rehnström, Mjölby, Sören Claesson, Finspång, Roland Johansson, Linköping, J Andersson, Mjölby, Ulla Carlsson, Linköping