Intrycket

Nr 1/2003

Bättre försvar med nytt nätverk

sidan 6–7

Tema samverkan:

Samarbete gör oss starkare

Intrycket

Personaltidning för
Saab Technical Support
and Services

Ansvarig utgivare:
Sören Björk
0589-830 84

Redaktion:

Anita Björlin
0470-422 15

Jessica
Forsgard
013-37 74 39

Anne Allard
0580-824 05

Kontaktpersoner:
AerotechTelub
Östersund
Hans Brännström
063-15 61 54

AerotechTelub
Contracting
Lennart Forslund
0589-39 71 10

Celsius Metech
Kristina Wiberg
0589-818 19

CSM Materialteknik
Annika Arpfors
013-16 90 77

Saab Aviocomp
Jan-Ingvar Johansson
013-23 14 56

Grafisk form:
Giv Akt Information AB,
Växjö.
Tryck: Tryckpartner AB.
Omslagsbilden: Ronny
Eryd och Tryggve
Schreiber, division
Ledningssystem.
Foto: Peter Lindström.

Samverkan allt viktigare

När jag besökte Folk och Försvars rikskonferens i Sälen fanns det ett tema som kom igen i de flesta anföranden: **Samverkan.**

Ambitionen är att skapa ett nätverksbaserat försvar i syfte att få en effektiv samverkan mellan alla enheter ingående i det militära försvaret. Det ställs också krav på att man ska kunna samverka med enheter från andra länder i internationella insatser. Dessutom krävs det framgent en ökad samverkan med olika civila myndigheter vid nationella krissituationer.

För vår verksamhet kommer också förmågan till samverkan att bli allt viktigare om vi ska klara av att nå våra framtida gemensamma mål. Det innebär självklart att vi ska samverka inom våra affärsenheter, men det räcker inte. Vi måste också få en ökad samverkan mellan våra divisioner och bolag och ett mer samlat uppträdande mot våra kunder i syfte att göra fler och bättre affärer.

Med beaktande av vår ställning som obunden tjänsteleverantör måste vi också öka vår samverkan med övriga delar av Saabkoncernen. Vi bör till exempel kunna sänka våra inköpskostnader genom att teckna gemensamma avtal men framför allt kan vi göra nya affärer tillsammans med övriga Saab. Även med övriga delar av svensk försvarsindustri jobbar vi aktivt för att skapa nya affärer.

För att klara vårt tillväxtmål på tio procent måste vi öka andelen affärer utanför Sverige. Inom vissa områden har vi möjlighet att göra detta av egen kraft, men huvuddelen av affärerna måste ske i samverkan med såväl svensk som internationell försvarsindustri. Vi kommer därför att prioritera arbetet med att bygga upp vårt kontaktnät inom den internationella försvarsindustrin med målsättningen att vi ska ses som en naturlig samarbetspartner i framtiden.

Kenth-Åke Jönsson, vd.

Nya läsare hälsas välkomna

Från och med detta nummer ska Intrycket spegla hela affärsområdet Technical Support and Services, det vill säga Saab Aviocomp och CSM Materialteknik tillkommer. Contracting och Celsius Metech har tillhört läsarna sedan tidigare. Det innebär att tidningen nu får fler läsare och de hälsas mycket välkomna.

Intrycket har ambitionen att ge en inblick i affärsområdets olika delar och förmedla det som är aktuellt inom enheterna. Tidningen ska arbeta för att ge en bred och lättförståelig bild av viktiga händelser och angelägna frågor. Vi vill lägga vikt vid att tidningen ska vara lätt att läsa och vi ser ingen motsättning i ett kvalificerat innehåll och ett ledigt språk.

Intrycket ser gärna att medarbetarna inom TSS deltar aktivt i tidningen med tips, idéer och egna artiklar.

Redaktionen

Samarbete över bolagsgränser

Företagen i Saabgruppen samarbetar alltmer. Ett aktuellt exempel är ett nyligen tecknat samarbetsavtal om reparationstjänster mellan Saab Aircraft från affärsområdet Saab Aviation Services, och Saab Aviocomp från Saab Technical Support and Services.

Samarbetsavtalet består av två delar. Aviocomp tar över reparation och översyn av så gott som samtliga utbytesenheter till de över 75 flygplan i 340-flottan som ingår i PEP-programmet (Part Exchange Programme), vilka tidigare till stor del har skickats till andra reparationsverkstäder utanför Saabkoncernen. Samtidigt kommer Saab Aircraft att marknadsföra Aviocomps reparations- och översynsprogram, REPOS (Repair and Overhaul Service) för flygplanstypen, som ett kompletterande alternativ till PEP-programmet.

Många fördelar

Michael Andersson, vice vd på Saab Aircraft kommenterar :

– Det här ger oss en rad fördelar. Vi minimerar antalet leverantörer och kan därmed få en bättre kostnadsbild. Samtidigt samordnar vi Saabgruppens serviceprogram för flygplanstypen och blir därigenom mer konkurrenskraftiga. Det här är också ett sätt för Saab att långsiktigt säkra att vi kan tillhandahålla marknaden de här serviceprogrammen.

– Att vår partner är ett annat Saabbolag, som dessutom fysiskt finns i samma stad, underlättar mycket, tycker han. Vi känner Aviocomp väl sedan tidigare och vet att de är väldigt kompetenta. Och sedan har vi samma kultur, talar samma språk så att säga. Dessutom gör den fysiska närheten att vi kan prata med varandra på ett helt annat sätt. Våra ingenjörer kan åka över och titta direkt på problem som uppstår. På det sättet stärker vi kunskapen ytterligare i båda bolagen.

Saab Aviocomps vd Jan-Ingvar Johansson håller med:

– Det här skapar en plattform för ett mer effektivt användande och utvecklande av den kompetens inom civilflyg som finns i Saabgruppen. Det är ett avtal som både kunder och våra medarbetare kan dra nytta av.

Samarbete gör

Svensk-australienskt samarbete inom ITS

AerotechTelubs ITS-verksamhet har tagit ett första steg mot Australien genom att teckna ett samarbetsavtal med Saab ITS Ltd i Sydney.

Den första kontakten med Saabbolaget togs i slutet av 2001 vid en kongress, ITS World Congress, i Sydney. ITS står för Intelligenta Transport System och division Ledningssystem visade på utställningen bland annat STRADA (Swedish Traffic Accident Data Acquisition), trafikwebben samt vägväderinformationssystemet VViS. Vid det här tillfället träffade de även Saab ITS, ett joint-venturebolag som Saab i Australien och det australienska ITS-bolaget BSE nyligen bildat.

Saab i Australien vill expandera utanför den militära marknaden i Australien, Nya Zeeland och delar av Asien och har ambitionen att utveckla sig inom ITS-området. I Saab ITS ledning finns personer från SaabTech Systems i Järfälla som har flyttat till Australien.

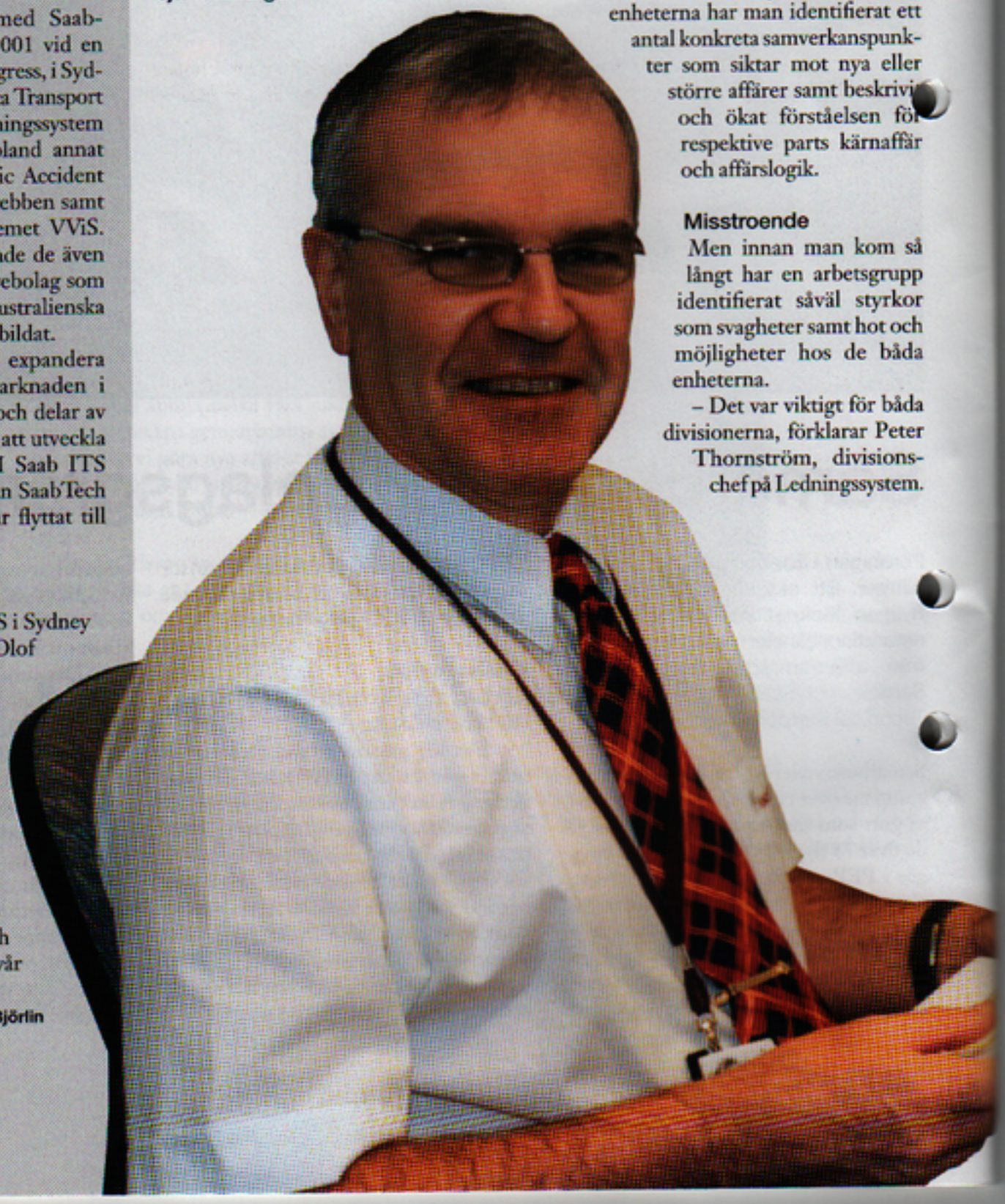
Kompletterar varandra

– Vid mötet med Saab ITS i Sydney uppstod tycke, som Nils-Olof Karlberg, marknadsansvarig, uttrycker det. Vi är ju på samma marknad men på olika håll i världen. Vi har en hel del kompetens gemensamt och kompletterar varandra väl. Det intrycket har förstärkts vid de två tillfällen Saab ITS ledning har besökt oss, och de blev då imponerade av vår verksamhet inom ITS.

Anita Björlin

Genom samverkan har vi en unik möjlighet att utnyttja den samlade styrkan inom Saab och skapa konkurrenskraft.

Det här är inte bara vackra ord sagda av många, utan självklarheter – kan man tycka. Men hur går det ihop med att Saabs affärsområden är starkt självständiga?



Samverkan såväl inom vårt eget affärsområde TSS, Technical Support & Services, som med övriga affärsområden inom Saab är en stor fråga för affärsområdenas ledningar. Ett exempel är samarbetet mellan AerotechTelubs division Ledningssystem och Saab Techs division Air Systems. Efter att ha gått igenom och diskuterat samverkan, konkurrens och gränssnitt mellan enheterna har man identifierat ett antal konkreta samverkanspunkter som siktar mot nya eller större affärer samt beskrivi och ökat förståelsen för respektive parts kärnaffär och affärslogik.

Misstroende

Men innan man kom så långt har en arbetsgrupp identifierat såväl styrkor som svagheter samt hot och möjligheter hos de båda enheterna.

– Det var viktigt för båda divisionerna, förklarar Peter Thornström, divisionschef på Ledningssystem.

företaget starkare

Vi hade ju uppenbara svagheter, som till exempel otydliga, okända och till viss del överlappande affärsidéer. Det fanns dessutom ett ömsesidigt misstroende mot varandra som var historiskt betingat. Kunde vi undanröja dessa svagheter vore det fullt möjligt med till exempel ett ökat systemåtagande, koordinerad affärsutveckling som gav Saab en helhetstäckning, och vi skulle kunna erbjuda en bredare och djupare tjänste- och produktportfölj samt få effektivare kompetensförsörjning och resurshantering. Och nu är vi på god väg.

– Det har också varit viktigt för oss att göra en övergripande affärsansvarsindelning för verksamheten mot Försvarsmakten och Försvarets materielverk. Vi ska också ha samverkan då det gäller exportaffärer inom luftförsvarsområdet och, självklart, samordningsaktiviteter vid befarad konkurrens inom Saab.

Men AerotechTelubs obundenhet då?

– Vår relation till Försvarets materielverk avseende obundenheten och Saabs leverantörsintressen är väl förankrade inom Försvarsmakten och Försvarets materielverk, svarar Peter. Vi menar att en konstruktiv samverkan kan bedrivas med ett bibehållet oberoende. En förutsättning är förstås att respektive organisation förstår och respekterar den andra partens affärslogik, och att kunden i alla lägen vet att det är hans behov vi vill möta, inget annat.

Vilka fördelar, möjligheter och hinder ser du i den intensifierade samverkan som ni nu går in i?

Peter svarar med en fråga:

– Varför är samarbete bra? Frågan ställs ibland och avvisas ofta som lite dum. Men varför har man då inte ett samarbete som är optimalt och som gynnar alla? Om man börjar tänka på de konstruktiva sidorna, kommer man snart fram till att det handlar om att kombinera resurser för att åstadkomma ett resultat som var och en inte klarar av lika bra själv. Att en familjebildning oftast består av man och kvinna är det ultimata exemplet, och jag är säker på att alla inom AerotechTelub och TSS kan hitta andra fruktbara kombinationer, både redan etablerade och kommande möjligheter som hittills inte tagits tillvara.

– De hinder som finns handlar oftast om behovet av att höja sitt egenvärde för högt på bekostnad av innehåll och kvalitet i det totala erbjudandet och leveransen till kund. Men enligt min mening, har vi mycket lite av den negativa varan inom vårt företag, och jag tycker vi tar tillvara våra gemensamma möjligheter mycket bra. Det finns flera exempel; satsningen mot NBF, hanteringen av helikopteraffären, konsultstödet kring STRIC (stridsledningscentral) samt den fortsatta satsningen inom informationssäkerhet. Nämnda projekt, och flera andra, visar på möjligheten, och det är upp till oss alla att ta tag i den.

– Det viktigaste elementet i en samarbetsrelation är, som sagt, kombinationen av resurser men även ömsesidigheten är mycket viktig. Samarbetet ska ge mervärden för båda parter, inte nödvändigtvis lika mycket i alla lägen. Saknas ömsesidigheten kommer samarbetet snart att klinga av, avslutar Peter.

Peter och hans kollega Kaj Björkman, divisionschef på Saab Tech, har gemensamt presenterat och diskuterat samarbetspunkterna med nyckelpersoner inom respektive division och nu hoppas de att de gemensamma affärerna ska bli lättare att nå under 2003.

Text och foto: Anita Björlin

– Samarbetet ska ge mervärden för båda parter, men inte nödvändigtvis lika mycket i alla lägen, menar Peter Thornström, divisionschef på Ledningssystem.

! FAKTA

SaabTech

- SaabTech utvecklar och marknadsför ledningssystem för all militär verksamhet.
- Affärsenheten har cirka 750 medarbetare och en omsättning på 1,3 miljarder kronor.
- Huvudkontoret finns i Järfälla, men verksamhet bedrivs också i Härnösand, Uppsala och Västerås samt via ett dotterbolag i Adelaide, Australien.

Effektivare försvar med hjälp av nätverk

Försvarsmakten har lämnat den gamla invasionsförsvarstanken bakom sig på vägen mot visionen NätverksBaserat Försvar. Visionen består av ett försvar där alla kan kommunicera med alla, där nätverk byggs upp, där de som är nära händelserna leder och där tiden mellan upptäckt och insats har minskat från dygn till minuter. Så kan visionen beskrivas som ska vara realiserad i ett NätverksBaserat Försvar år 2010.

I denna vision finns det en mängd affärsmöjligheter för AerotechTelub.

Visionen har utvecklats med anledning av de stora omvälvningarna i omvärlden med förändringar i hoten mot Sverige. Den svenska försvarsmakten var utformad för ett invasionsförsvar och behöver stöpas om.

NätverksBaserat Försvar (NBF) innebär att Försvarsmakten lämnar stora mängder vapen och plattformar bakom sig till förmån för information och ledningsförmåga. Det nya försvaret blir mindre men effektivare. Processen är styrd av politiska beslut och grundar sig på ett antal studier inom området som bland annat slår fast att den kommersiellt drivna teknikutvecklingen ska utnyttjas på ett bättre sätt inom försvaret.

Kontroller på vägen fram

Vägen framåt består av ett antal kontrollstationer/demonstrationer varav en redan är passerad. Demo02 visualiserade några grundläggande delar av visionen i NBF för ett antal beslutsfattare inför fortsatta vägval mot visionen. Kommande kontrollstationer är bland annat Demo 05/06 där förmågorna gemensam lägesuppfattning och insatsledning för hela Försvarsmakten ska demonstreras.

Demo 05/06 består av ett antal scenarier inom Försvarsmaktens huvuduppgifter, som konkretiserar förmågorna som ska uppnås. Exempelvis ska en enskild soldat via nätverket kunna utbyta information med högsta ledningen, experter eller andra plattformar och sensorer. All information är tillgänglig hos de användare eller roller som har rätt behörighet för insatsen. Rollens utvalda delar av informationen utgör därigenom en del av den gemensamma lägesinformationen.

Ett antal risker

På vägen fram mot visionen finns ett antal risker, där problemen med att lösa informationssäkerheten är en av de största. Andra risker är förändringsobenägenhet hos Försvarsmaktens personal och felaktiga teknikval längs vägen. En annan farhåga är att Försvarsmakten inte lyckas få gehör hos övriga myndigheter, eftersom NBF egentligen är en angelägenhet för skydd av hela samhället i alla konfliktnivåer.

Införande av NBF innebär att teknik, organisationer, metoder och personalkompetens måste förändras inom alla delar av Försvarsmakten. Störst fokus har hittills varit på teknikutvecklingen inom projekt LedsystT (ledningssystemets tekniska del) där AerotechTelub redan har gjort betydande insatser i de inledande faserna. LedsystT är indelad i fyra huvudsakliga faser där fas 0 påbörjades under hösten 2000 och fas 1 nyligen avslutades. Nuvarande fas, fas 2, är beslutad av regeringen och omfattar tiden fram till och med 2006.

Arbetet i fas 0 och 1, där närmare 50 personer från AerotechTelub har varit aktiva, har bestått av att i Integrerade Projekt Team (IPT) med Försvarsmakten, Försvarets materielverk, Totalförsvarets forskningsinstitut och andra industripartner, utveckla koncept och ramverk för NBF i kommande faser.

Metodutvecklingen (LedsystM) har varit verksam sedan tidigt förra året.

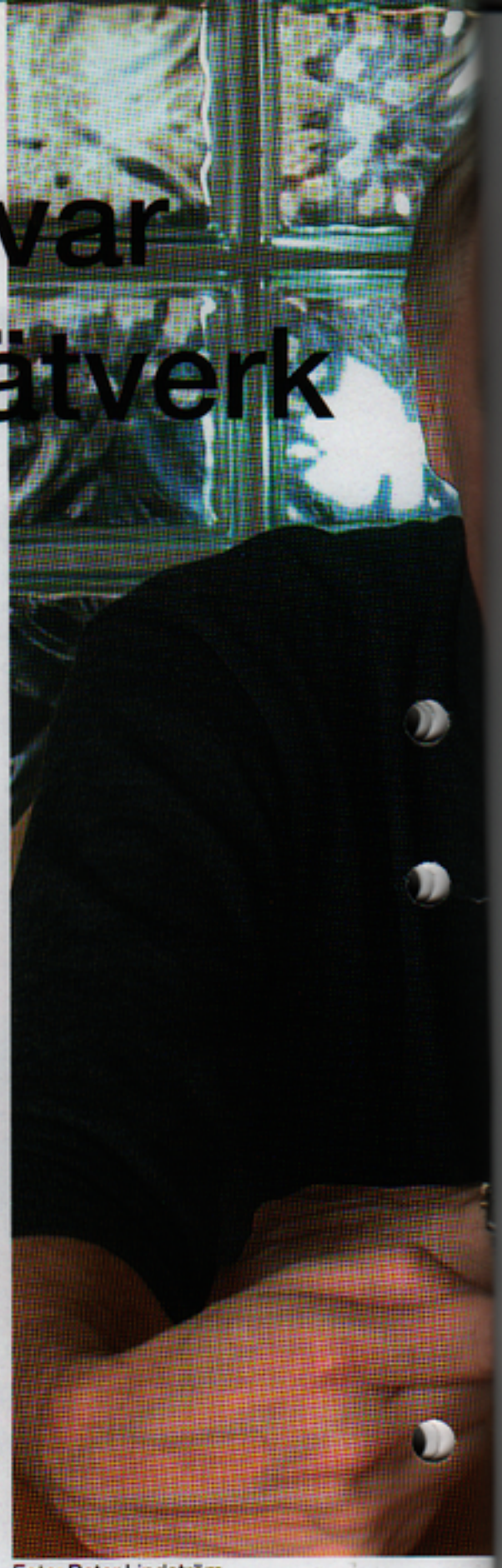


Foto: Peter Lindström

Övriga delar, LedsystO (organisation) och LedsystP (personal) har ännu inte påbörjats.

Behov av AerotechTelub

I framtida faser finns en mängd affärsmöjligheter för AerotechTelub. Förmågorna som ska visas i Demo 05/06 skapar stora möjligheter för oss inom huvuddelen av

Ronny Eryd och Tryggve Schreiber ser stora möjligheter för AerotechTelub att medverka i försvarets satsning på nätverksbaserat försvar.

våra kompetensområden, men kanske främst inom integration, kommunikation, säkerhet, verifiering och validering.

I nuläget pågår arbetet inom Försvarets materielverk med att fastställa innehåll och former för fas 2, där vi i tidigare faser har lagt en bra grund för fortsatta uppdrag. En skillnad mot tidigare faser är att AerotechTelub nu agerar utan Saabs inverkan, för att värna vår obundenhet mot produktleverantörer och ägarförhållanden.

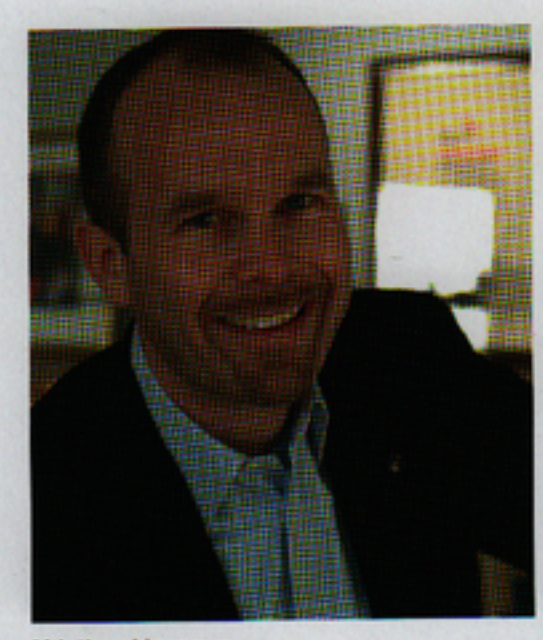
Inom AerotechTelub finns en grupp organiserad, under ledning av Per-Göran Nilsson och med representation från samtliga divisioner, för att samordna våra insatser på bästa sätt.

Volymerna inom LedsystT kanske inte är så omfattande, men kommer inom kort att påverka alla de materielsystem som ska finnas kvar i NBF.

Försvarsmaktens övergripande mål är att förvandla invasionsförsvaret till ett modernt och flexibelt insats- och nätverksbaserat försvar. I den förvandlingen behövs AerotechTelubs kompetenser.

Tryggve Schreiber
Ronny Eryd

Strategisk samverkan ger långsiktig trygghet



Kristian Hammar.

AerotechTelub och Saab Aerospace har antagit en gemensam avsiktsförklaring om strategisk samverkan inom markbaserade operativa stödsystem, främst till Jas 39 Gripen.

– Samverkan är strategiskt mycket viktigt för oss. Nu har vi satt den formella strukturen, säger Kristian Hammar, affärsenhetschef för Taktiska stödsystem inom division Systemteknik.

Markbaserade operativa stödsystem kan delas in i tekniska och taktiska stödsystem samt träningssystem, tre T:n. Den avsiktsförklaring som Saab Aerospace och AerotechTelub undertecknade i november är ett grundläggande avtal om strategisk samverkan inom markbaserade operativa stödsystem. Utifrån detta kommer företagen att fortsätta skriva avtal som styr utveckling av system inom de tre T:na. Till att börja med ska ett nytt planerings- och utvärderingssystem för Jas 39 Gripen skapas, kallat MSS Gripen. Det är ett taktiskt system som stöder både flygförare och markpersonal före och efter en flygning.

Många fördelar

Både Saab Aerospace och AerotechTelub ser många fördelar med samarbetet. Med ett samverkansavtal kan fokus ligga på verksamheten. För varje system som ska utvecklas, skapas en organisation som passar ändamålet. Resurser, kompetens, system och produkter kan utnyttjas på ett effektivt sätt och företagen kan göra större helhetsåtaganden, något som även kunderna får nytta av.

– Avtalet är viktigt för oss, eftersom det säkerställer vår position som ledande leverantör av stödsystem. Det ger oss en långsiktig trygghet, där vi kan dra nytta av vår kompetens och de synergier som finns mellan olika affärer och verksamheter, säger Kristian Hammar.

– Dessutom är det viktigt för Saabgruppen, i den mening att vi tar tillvara de fördelar det innebär att vara delar av samma koncern. Genom samverkan har vi goda förutsättningar för omfattande helhetsåtaganden.

Positiva reaktioner

För divisionen är avtalet viktigt ur en annan aspekt också. Det kommer att ställa krav på ännu mer samverkan mellan flera affärsenheter, något som redan sker i en ganska stor omfattning. Det är därför mycket viktigt att information om samverkansavtalet sprids inom organisationen, så att inte bara den högsta chefsnivån är medveten om vad det innebär. Alla inom divisionen ska känna sig delaktiga.

Vad tycker då kunderna om samarbetet inom Saabgruppen? Kristian berättar att den svenske kunden, Försvarets materielverk, i detta fall är mycket positiv till samverkan mellan de olika Saabbolagen.

– Eftersom systemen är komplexa är det viktigt att ha en nära relation med både kunden och slutanvändarna. Vår kund ser de kostnadsfördelar som samverkan för med sig. Genom att vi samverkar får vi starkare konkurrenskraft, vilket är bra för både oss och våra kunder. Inom ramen för denna samverkan har vi redan vunnit en konkurrensutsatt upphandling på ett utbildningssystem för piloter i luftstrid. Det känns jätteroligt att vi tog hem den, vilket tydligt visar på effekterna av vår samverkan.

– Att Ungern nu har bestämt sig för Gripen är positivt för oss. Vårt samverkansavtal med Saab Aerospace underlättar i våra jobb kopplade till Ungern, och tillsammans med Aerospace kommer vi att leverera MSS Gripen, avslutar Kristian Hammar.

Text: Jessica Forsgard
Foto: Peter Lindström

! FAKTA

Realiserbarhetsstudien

- Det första delprojektet inom MSS Gripen är en förstudie, som belyser hur befintliga komponenter från olika stödsystem ska integreras till det enhetliga systemet MSS Gripen.
- Studien styrs av krav kopplade till kunderna Sverige, Sydafrika och Ungern, samt grundversionen för export av Gripen. Vissa önskemål har kommit från FMV och samverkan med andra system tas också upp.
- Förstudien leds av Stefan Sahlin, affärsenhet Uppdragsstöd på division Systemteknik, och projektdeltagarna kommer från både AerotechTelub och Saab Aerospace.

Stefan Sahlin.

– Nu blir vi Saab!

Än en gång står Contracting inför ett namnbyte. Med rekordfart byter företaget ut AerotechTelubs vinröda färg mot Saabs blå. Det är bara tre år sedan sist, varför byter de namn nu igen?

Trots att företagets nya namn ännu inte är godkänt av PRV kan några projektdeltagare bjuda på en försmak av den nya profilen. Iréne Johansson, Carina Fredriksson, Lars-Ivar Andersson och Ing-Marie Haglund bjuder på smygtitten.

När AerotechTelub bildades för drygt tre år sedan skapades ett bolag med tjänster som täcker kundernas behov i livscykelns alla olika faser. Med tiden visade det sig att inom den offentliga marknaden där lagen om offentlig upphandling (LOU) gäller, gör företagets bredd att vissa tjänster inte går att sälja.

– Har någon inom AerotechTelub arbetat i en tidig fas, med en förstudie eller design av ett system, så har vi på Contracting varit diskvalificerade i slutfasen, när systemet ska installeras och driftsättas. Det har varit ett problem, säger Lennart Forslund, vd på Contracting.

Även om Contracting har varit ett eget bolag, så har namnet AerotechTelub och den grafiska profilen delats med moderbolaget. Kunderna och övriga omvärlden har i vissa fall haft svårt att skilja på bolagen och det har lett till så kallade jävskonflikter.

– När vi nu byter namn till Saab blir bilden tydligare. Vi kan samtidigt dra nytta av Saabs betydligt mer kända varumärke. Hög teknologi, stabilitet och långsiktighet är andra bra värdeladdade ord vi får del av när vi heter Saab, säger Lennart.

Verksamheten och affärsidén kommer att vara desamma även efter namnbytet. Marknaden för företagets tjänster förväntas däremot bli större, eftersom de inte längre behöver ta hänsyn till vilka affärer AerotechTelub gör.

Namnet?

Det formella namnet är i skrivande stund inte klart. En ansökan om att få heta Saab Contracting AB är inlämnad till Patent- och registreringsverket, men ännu återstår litet av deras handläggningstid.

Trots att det nya namnet inte är bestämt, pågår arbetet med namnbytet för fullt. Peter Lindvall leder den projektgrupp med tio deltagare som jobbar med namnbytet.

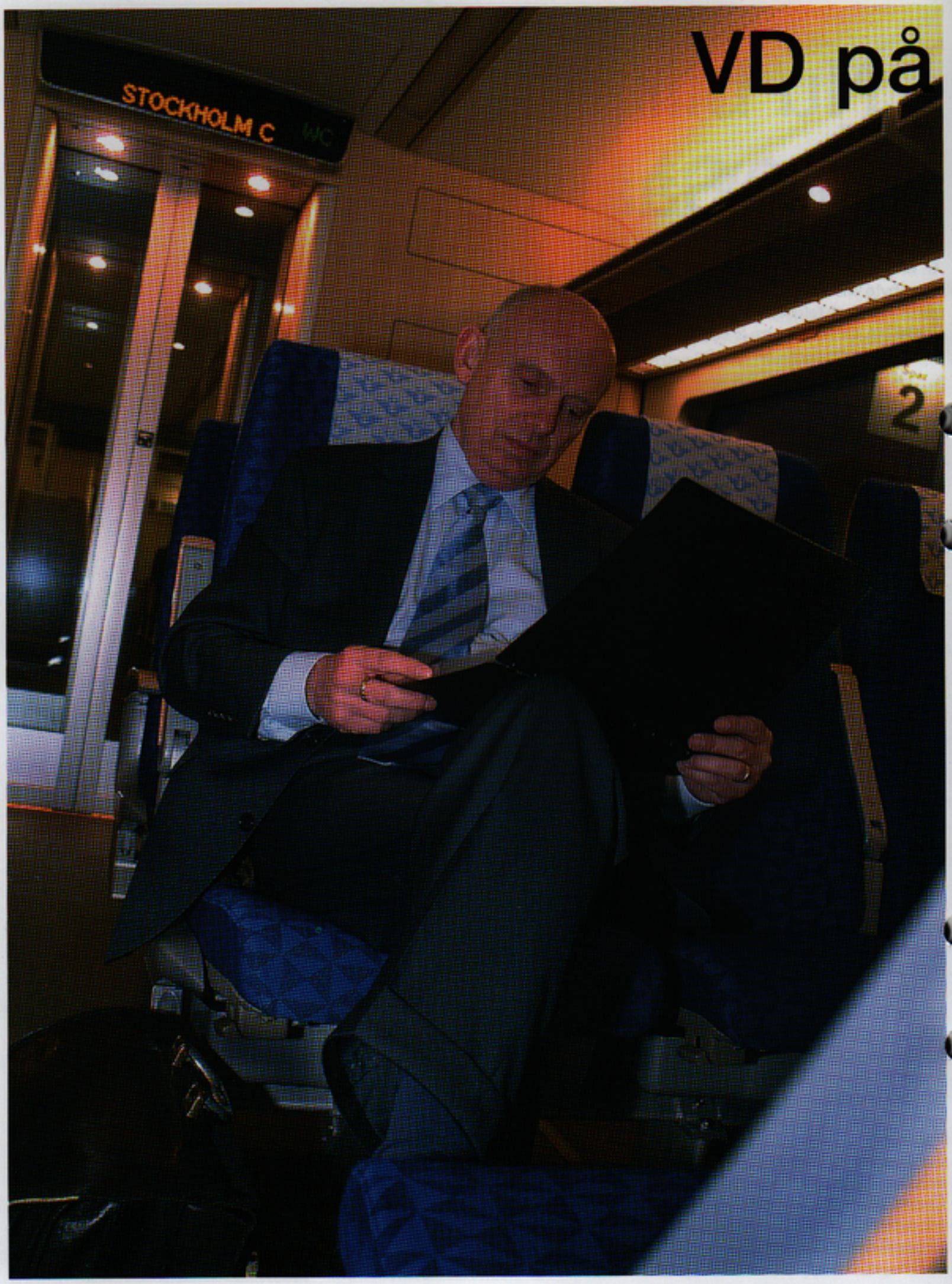
– Vi gör det på rekordkort tid, tror jag. Allt har gått som på räls. Punkt efter punkt på åtgärdslistan prickas av. Att det går så snabbt framåt är helt projektgruppens förtjänst. Alla är jätteeffektiva och vi har samtidigt mycket bra hjälp från Saab, säger Peter.

På Contracting sker namnbytet i två steg. Formellt byter företaget namn när PRV har gett sitt godkännande. Från den dagen sker alla juridiska kontakter och alla kontrakt skrivs i det nya namnet. Den nya Saabprofilen kommer däremot att presenteras lite senare.

– Om allt går enligt plan, i slutet av mars. Då kommer det att synas att vi är ett Saabbolag, och medarbetarna kan förvänta sig något extra den dagen. Vad kan jag inte avslöja ännu, säger Peter hemlighetsfullt.

Text: Jessica Forsgard
Foto: Peter Lindström

VD på e



fterlängtad Eriksgata

Vår vd syns inte, och vi får för lite information.

Det är de två vanligaste klagomålen som Kenth-Åke Jönsson fått höra sedan han tillträdde som vd för AerotechTelub i maj förra året.

För att råda bot på bristerna har han nu försökt träffa så många medarbetare som möjligt på en Eriksgata, som började i Arboga i februari. Dit kom han som ett brev på posten, men det sparar vi till sist.

Kenth-Åke Jönssons budskap är att AerotechTelub ska tjäna tio procent och växa tio procent per år. Tio procents nettomarginal är dessutom gemensamt mål för hela Saab.

Om företaget ska utvecklas som vi önskar, måste AerotechTelub sträva mot tio procents tillväxt på alla nivåer av två skäl. Ett är att det långsiktigt är svårt att klara mer än tio procents nettomarginal. Ska vinsten öka ytterligare, så återstår att göra det via tillväxt. Det andra skälet är de anställdas trygghet. Med en växande verksamhet ökar möjligheterna både för nya affärer och vidare utveckling inom befintliga områden. Därmed blir AerotechTelub ett starkare företag.

Tre nyckeltal

Hur förbättrar vi vår lönsamhet? Hur förstärker vi våra positioner? Vilka akuta åtgärder krävs i nuläget och hur ser vår strategi ut för framtiden? Frågorna har stått i fokus sedan maj förra året, och svaren syns i åtgärder som har vidtagits fram till i dag. Inte bara inom AerotechTelub, utan inom hela TSS, Technical Support and Services.

En tydligare målstyrning med entydiga nyckeltal är ett exempel. Det hjälper divisioner och bolag att bryta ner övergripande mål för att kunna mäta och jämföra med sina egna nivåer och se var man kan bli bättre. Omkostnad per anställd, debiteringsgrad mot kund och timpriser är de gällande nyckeltalen.

Akuta åtgärder

Om företaget som helhet ska nå tioprocentsmålet, måste alla ingående enheter klara sina mål, konstaterade Kenth-Åke Jönsson. Som en följd av detta har en rad åtgärder vidtagits.

En är att NygeAero har överförts från TSS till Saabs affärsområde Aerospace. För Information & Media, som inte "lyft" som förväntat, blev lösningen ett samgående med Sörmans. Celsius Metech, Celsius Test Systems och division Internservice blev alla föremål för neddragningar förra året.

Den drastiskt krympande marknaden inom telekom har slagit hårt mot de båda dotterbolagen. För att lätta på Test Systems börda omvandlas bolaget i år till en egen enhet, Saab Test Systems, inom division Systemteknik. Celsius Metech har lagt ner verksamheterna i Luleå, Sundsvall och Växjö. Dessutom har bolaget fått ny ledning i vd Thomas Eriksson. Därmed bör båda verksamheterna kunna utvecklas positivt och på sikt svara upp mot målen, förklarade Kenth-Åke Jönsson.

Starkare position

Frågan om AerotechTelubs obundenhet som leverantör har också nått en acceptabel lösning. Bland annat har vi skrivit en ny konsultpolicy, FMV får rätt att tillsätta en extern revisor i eventuella jävfrågor, och vi har tillsatt en extern representant i vår styrelse, berättade Kenth-Åke Jönsson. Allt detta gör att AerotechTelub kan vara med och konkurrera om uppdrag från försvaret oavsett vår roll i Saab. En starkare position siktar vi också mot genom att utveckla våra relationer med övrig försvarsindustri både inom och utanför Saabs sfär.

Strategisk inriktning

Eftersom affärsområdet TSS innehåller en mängd verksamheter med olika innehåll är det viktigt att divisioner och bolag utarbetar egna planer för utveckling och tillväxt. Vissa frågor är dock av övergripande strategisk betydelse, såsom:

Mål, tillväxtstrategi och värderingar har varit nyckelord i vd Kenth-Åke Jönssons information till medarbetarna.

- att ta rollen som FMV:s systemintegrationsstöd vid uppbyggnaden av det nya nätverksbaserade försvaret,
- att ta en aktiv roll när man skapar ökad samverkan mellan försvaret och övriga myndigheter vid olika krissituationer,
- att utöka befintliga och utveckla nya affärer mot de verk som arbetar inom samhällets infrastruktur,
- att öka innehåll och volym av systemleveranser inom telekom och trafikinfrastruktur,
- att skapa nya affärer som underleverantör eller samarbetspart till svensk och utländsk försvarsindustri på den internationella marknaden,
- att utveckla exportaffärer inom nischområden – flygkomponentunderhåll, mätteknik, informationssäkerhet med flera.

Förvärv en risk

Att växa genom förvärv är ett sätt, och det kan Kenth-Åke Jönsson tänka sig om och när det handlar om kompletterande verksamheter. Han poängterade emellertid att all erfarenhet visar att det ofta går fel när man försöker slå ihop två företag. Organisk tillväxt innebär en lägre risknivå och kommer för AerotechTelubs del att utgöra den största delen av expansionen.

Varför är tillväxt ett så viktigt mål för

Forts. på nästa sida >

> Forts. från föregående sida

AerotechTelub? Jo, hela företagskulturen är beroende av hur utvecklingen går. Om den är positiv, så får det också positiva effekter på hela företaget. Växandet skapar stolthet, och visst är det betydligt roligare för alla att vi växer än att vi tvingas dra ner, konstaterade Kenth-Åke Jönsson. Tillväxt ger också en miljö där anställda kan utvecklas i sitt arbete när tekniken går framåt och nya affärer skapas.

Bra grogrund

Kenth-Åke Jönsson underströk också vikten av gemensamma värderingar, där delaktighet och personlig utveckling är två byggstenar.

Var och en ska kunna påverka och göra sin röst hörd. Men när beslut väl är fattade drar vi självklart åt samma håll, sa han. Alla har rätt att kräva respekt och att bli behandlade lika oavsett etnisk bakgrund, religion eller kön. Cheferna ska vara ärliga och visa öppenhet för diskussioner. Sådant går inte att beordra utan det måste växa fram. Grogrunden finns i kompetens, utveckling och tillväxt och därmed finns förutsättningarna för att detta ska lyckas.

– Ni får skrika till om det är något som inte stämmer, uppmanade Kenth-Åke Jönsson.

Vd per post

En av de efterföljande frågorna gällde pendlingen till och från arbetsplatsen i Arboga. SJ drar nu ner på antalet tågförbindelser, och bussarna går alltmer sällan.

– Jag råkade själv ut för problemet när jag anlände med tåg från Arlanda i morse, berättade Kenth-Åke Jönsson.

– Det fanns inte en taxi i sikte, och i taxis växel var det upptaget hela tiden. Så jag tog postbilen hit ut och blev avsläppt vid Vakten. Posten bjöd på det, och det gäller ju för oss att hålla ner de centrala kostnaderna!

Text: Anne Allard
Foto: Peter Lindström

Kommentarer till VDs Eriksgata

Kristina Wiberg, personalchef, Celsius Metech

Kent Ragnarsson, Sensorsystem, Radar & VMS

– Jag fick tydliga svar på frågor och funderingar som rör Metech, och nu gäller det för vår del att jobba mot det förtroende vi har hela vägen upp i företagsledningen, säger Kristina.

Det var synd bara att inte fler från oss hade tillfälle att få det här direkt förmedlat. Ett vanligt klagomål från anställda är att man inte får tillräcklig information, och här fanns alla möjligheter att råda bot mot det, menar hon.

– Informationen motsvarade mina förväntningar. Det handlade inte om pekpinnar eller en massa ord utan också om handling. Jag fick besked om vad som har hänt, hur vi ska arbeta framåt och vilka krav som ställs på oss ute i organisationen för att vi ska kunna bidra och nå företagets mål.

– Det här är ett väldigt bra initiativ, och jag tycker att vd ska göra det till en årlig tradition. Träffa medarbetare och ge en summering av hur året har gått och vad vi kan förvänta oss framöver. Inte i siffror utan på samma pedagogiska sätt som den här gången med allmän, konkret information som alla lätt kan ta till sig.

Anne Allard

Kent sätter ett plus för det personliga mötet med vd, och enligt hans mening var informationen både seriös och tydlig. Inte minst om de övergripande målen – tio procent per år i nettomarginal och tillväxt. En bra nivå och ett trovärdigt mål.

Av det som nämndes om strategin tog han fasta på vikten av ett samlat uppträdande på marknaden, att vi ska prioritera långsiktiga relationer med kund och att LSI – Lead System Integrator – är den roll AerotechTelub ska satsa på i framtiden.

Tydligheten kring våra gemensamma värderingar var också något han fastnade för.

– Ett öppet klimat för att uttrycka åsikter är något som jag och många med mig värdesätter. Att öppet kunna diskutera olika åsikter och våga ge och ta kritik. Det hör till en attraktiv arbetsplats. Och jag tycker att Kenth-Åke Jönsson var mycket tydlig ifråga om sina ambitioner att skapa ramverket för ett sånt företagsklimat.

Anne Allard

Ny policy stärker företagets roll

AerotechTelub värnar om att vara ett leverantörsobundet företag för att kunna verka inom den sektor som omfattas av lagen om offentlig upphandling (LOU). För att säkerställa den obundna ställningen har företaget utformat en konsultpolicy som förankrats hos huvudkunden FMV.

AerotechTelub har ett mycket brett utbud av tjänster som stödjer kundernas projekt i alla faser. Sedan företaget blev helägt av Saab har AerotechTelubs leverantörsobundenhet i vissa fall ifrågasatts. För att även i fortsättningen kunna agera som ett leverantörsobundet företag har AerotechTelub tagit fram en konsultpolicy. Detta har skett samtidigt som en löpande dialog har förts med huvudkunden Försvarets materielverk, för att få återmatning på att policyn innehåller lämpliga åtgärder.

Objektiv och tydlig roll

Konsultpolicyn omfattar ett antal åtgärder som tillsammans skapar förutsättningar för objektivitet i sakfrågorna och uppdragen i övrigt, lojalitet mot kunden och obundenhet gentemot varje annan enhet inom Saabkoncernen och mot varje annan leverantör av varor och tjänster. Policyn gäller även gentemot övriga verk och myndigheter.

– I och med konsultpolicyn kan vi även som helägt dotterbolag i Saabkoncernen verka i den fristående, självständiga och obundna roll som LOU kräver. Med konsultpolicyn ska vi även i fortsättningen kunna vara en väsentlig partner till det svenska försvaret och övriga kunder som omfattas av LOU, säger Hans Holmberg, chef Stab Affärsutveckling.

Vad innehåller konsultpolicyn?

– Konsultpolicyn är skapad för att visa att vi vidtagit ett antal åtgärder för att svara upp mot de krav som ställs till följd av LOU, säger Hans Holmberg. Sammanfattningsvis omfattar den sju punkter:

• I verksamhetsbeskrivningen i företagets bolagsordning framgår det att konsultverksamheten ska bedrivas med bibehållen obundenhet gentemot varje system-, tjänste- eller materielleverantör.

• I arbetsordningen för företagets styrelse framgår det att i styrelsens ansvar för bolagets organisation och förvaltning ingår att säkerställa att det finns metoder, instruktioner samt rutiner så att de krav som anges i företagets konsultpolicy kan upprätthållas.

• Minst en ledamot av företagets styrelse har anställning utanför Saabkoncernen.

• Enskilda medarbetare inom bolaget kan vid behov underteckna personliga sekretessavtal.

• Anmälan sker till uppdragsgivaren när enskild medarbetare övergår till anställning hos annat företag inom Saabkoncernen, om det finns risk för intressekonflikt.

• Uppdragsgivare kan hos AerotechTelubs ledning begära granskning av efterlevnaden av företagets konsultpolicy.

• Information om innehållet och innebörden av företagets konsultpolicy lämnas skriftligen i samband med nyanställning samt i övrigt genom löpande information i form av tidskrifter och dylikt som riktar sig till anställda inom företaget.

Klok balansgång

Hans säger att det är viktigt att understryka att åtgärderna som stärker vår fristående och obundna profil inte diskvalificerar oss i leveranser av kundanpassade systemlösningar och som underleverantör till dels produktföretagen i Saabkoncernen, dels övrig svensk och utländsk industri.

– Vi har i alla tider hanterat balansgången mellan dessa leveranser och obundna konsulttjänster på ett klokt sätt och med acceptans av våra kunder.

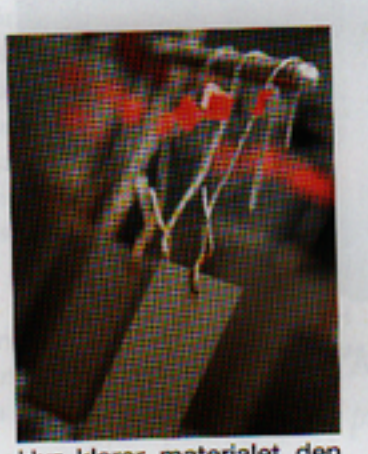
Vidare information

Under den närmaste månaden kommer samtliga medarbetare inom AerotechTelub att informeras om de åtgärder som säkerställer företagets obundenhet gentemot varje system-, tjänste- eller materielleverantör.

Text: Jessica Forsgard
Foto: Peter Lindström

Hans Holmberg, Stab Affärsutveckling.

Materialet berättar



Hur klarar materialet den miljö det ska användas i? På CSM Materialteknik kan de undersöka hur materialet åldras på lång sikt.

Ytbehandling, limning och oförstörande provning är några av de områden som ryms inom CSM Materialteknik. Specialisterna på CSM kan berätta hur materialet mår eller varför det gick sönder.

Flyg, rymd och sport är tre områden som driver den materialtekniska utvecklingen framåt. Flygindustrin är beroende av lätta och starka material och konstruktioner som klarar flygningens påfrestningar. I rymden råder helt andra förutsättningar än på jorden, till exempel påverkar stora temperaturväxlingar farkosterna. Inom sporten är det vinsten och rekorden som driver utvecklingen. När människan närmar sig gränsen för vad som är möjligt att prestera utvecklas löparskorna, golfbollen och racerbilen så att det går att sätta ytterligare ett rekord, berättar Mikael Östensson, marknadschef på CSM Materialteknik.

Från flyg till framtid

Grunden till CSM Materialteknik ligger inom flyget, där CSM:s föregångare på 1920-talet arbetade med provning av "trä och duk". Företaget har därifrån utvecklats tillsammans med flyget och Saab till att vara ett i Norden ledande företag inom tillämpad material- och processteknik.

Idag provar och analyserar de olika metallers, plasters, smörj- och drivmedels egenskaper. De utför kemiska analyser, miljötekniska provningar, hållfasthetsprovningar och kontrollerar olika tillverkningsprocesser. Dessutom arbetar de med oförstörande provning och utbildning.

Flygmarknaden är numera både militär och civil. På CSM arbetar de till exempel med blixtskydd till Jas 39 Gripen, analyser av alla skadefall vid militära flyghaverier och utveckling av landställsluckan till Airbus. Dessutom finns CSM idag på den civila marknaden inom nischerna kärnkraft, spårburen trafik, fordons- och verkstadsindustri.

– Just nu utvecklar vi tjänster inom akustisk emission. Det innebär att vi lyssnar på material och undersöker det ljud som materialet sänder ut. Förändringar i ljudet kan innebära att materialet har förändrats, till exempel kan det ha fått sprickor. Då kan konstruktionen behöva förstärkas, säger Mikael.

Akustisk emission har tillämpats på en järnvägsbro som kontrollerades utan att trafiken stängdes av. Det är också användbart i uthållighetstester av material, där små bristningar hörs tidigare än de går att upptäcka på annat sätt.

... och så sport!

Motorsport är ett teknikintensivt område med höga materialtekniska krav. För att förbättra fordonen läggs mycket resurser på att ta fram nya material som klarar de tekniska påfrestningarna, och dessutom har egenskaper som gör dem bättre på något annat sätt.

CSM har utvecklat en prototyp till en vevstake för Husabergs speedwaymotorcyklar i ett lätt, starkt och värmetåligt blandmaterial som kallas MMC, Metal Matrix Composites. En vevstake tillverkad i MMC väger endast en bråkdel av motsvarande i stål. En lättare vevstake ger mindre motstånd i motorn. Motorn har då lättare att accelerera och effekten blir högre. Motorcykeln blir lite starkare och möjligheten att vinna ökar.

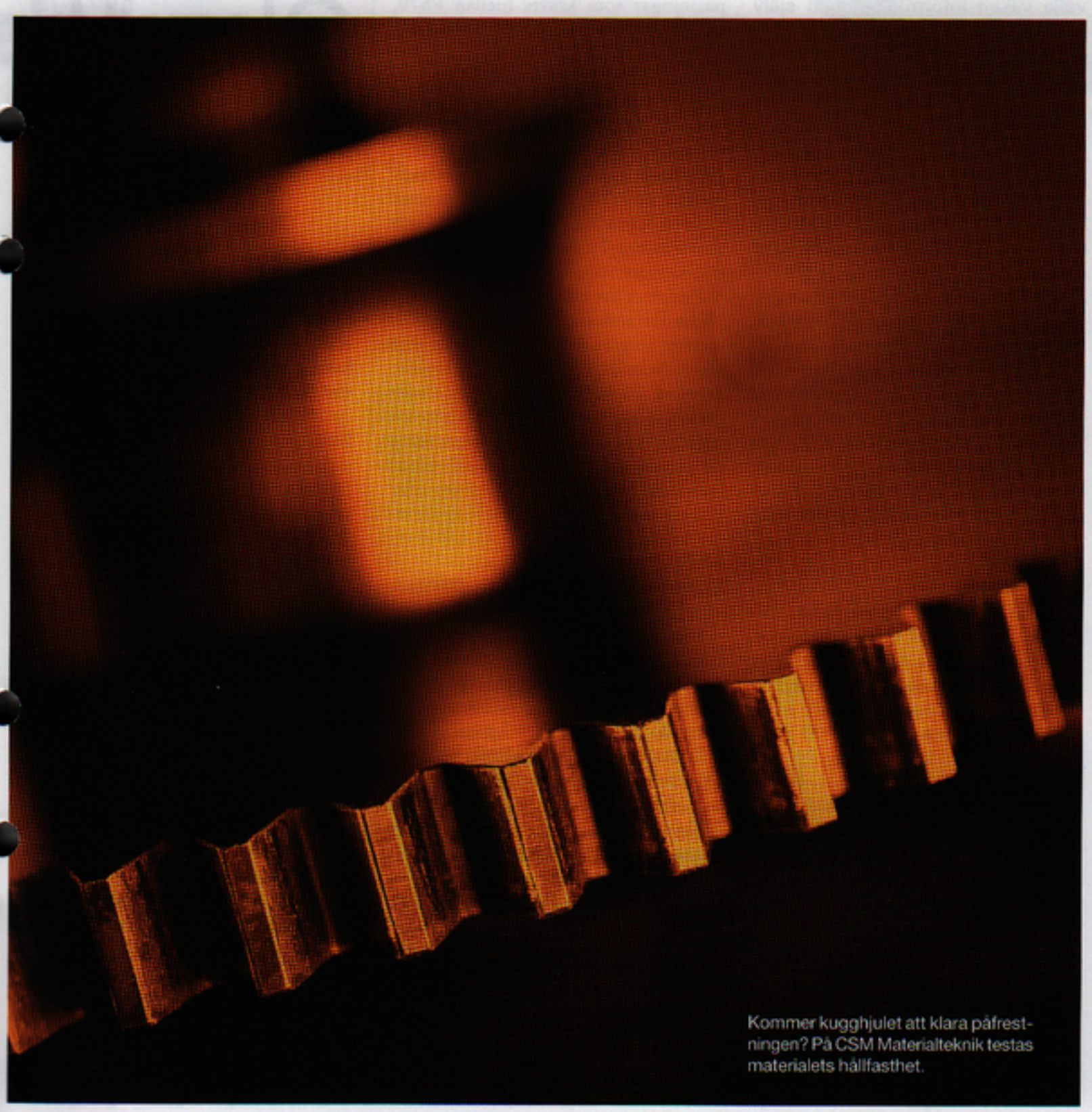
Jessica Forsgard

! FAKTA

CSM Materialteknik

- CSM Materialteknik är ledande i Norden inom tillämpad material- och processteknik.
- Ett kunskapsföretag med egna laboratorieresurser som erbjuder kvalificerade lösningar för varje steg i en produkts livscykel – från utveckling och design till produktion, drift, underhåll och återvinning.
- Företaget har ca 130 medarbetare och tjänsterna är främst konsultativa utredningar, utvecklings- och processtöd, rådgivning samt provning.
- Företaget finns i Linköping och Karlskoga.

hur det mår



Kommer kugghjulet att klara påfrestningen? På CSM Materialteknik testas materialets hållfasthet.

Luftvärnet utvecklas i det nätverksbaserade försvaret

Försvarsmakten har slagit fast en målsättning att påbörja en övergång till en nätverksbaserad lösning, där så mycket information som möjligt ska vara tillgänglig för så många som möjligt. Alla kommer inte att behöva all information, men man ska kunna välja vilken information man själv behöver.

De olika typerna av information har olika krav på noggrannhet och uppdateringstakt.

Måldata, som ska utgöra underlag för vapeninsats, kräver hög upplösning och snabb uppdatering. Om man, som luftvärnet, har en motståndare som rör sig mycket snabbt accentueras behovet av noggrann måldata ytterligare.

Under fjolåret har division Sensorsystems affärsenhet Ledning & Vapenstyrning och division Ledningssystems affärsenhet Luftfart gemensamt drivit ett utvecklingsuppdrag som syftat till att visa att man med förhållandevis enkla medel kan fjärrpresentera luftmål samt fjärrstyra radarstationer. Uppdraget gavs namnet "Sensorledning Lvbat" för att beskriva vad det handlar om samt vilken stridteknisk nivå det riktar sig mot.

Hörnstenarna

Den ena hörnstenen i den tekniska lösningen utgörs av FOX radarextraktor, som sedan tidigare finns utvecklad av affärsenheten Luftfart och som fungerar på de flesta radarsystem. FOX har i den här lösningen anpassats till PS70 (spaningsradar i Robotsystem 70) och hämtar de signaler som krävs via en signalförstärkare som byggts för ändamålet. De signaler som krävs är video (rå- och/eller syntetvideo), norrpuls, inkrementsignaler, som visar antennens riktning och pulsrepetitionsfrekvens. I övrigt sker all signalbehandling i FOX. Det är Henrik Engström och Per Lenberg som anpassat FOX och utvecklat applikationerna för fjärrpresentation av radarinformation.

Den andra hörnstenen är den fjärrstyrning som affärsenheten Ledning & Vapenstyrning utvecklat och som på ett enkelt sätt kan styra alla de väsentliga funktioner i radarn som krävs för att kunna starta och stoppa sändning samt ge bästa bildpresentation. Det är Magnus Aronsson och Anders Danielsson som drivit utvecklingen av fjärrstyrningen, och Göran Ottosson och Kenneth Svensson har drivit utvecklingen av de signalanpassningar som krävts mellan PS70, FOX och fjärrstyrning.

"Lvbat" demonstrerades

För en tid sedan genomfördes en förevisning vid Försvarets materielverk för att demonstrera projektets resultat. Presentationen skedde med två PS70 utrustade med var sin FOX och fjärrstyrningsserver samt en fjärrenhet för presentation och fjärrstyrning placerad i en filmsal på Försvarets materielverk.

Projektet har inte lagt någon kraft vid vilken transmissionslösning som ska gälla, men för att göra det enkelt och samtidigt visa vilken begränsad bandbredd som krävs så användes modemtrafik. Även detta ger överkapacitet, vilket gjorde att man kunde förevisa inte bara överföring av plottinformation utan också bredbandsbilder i form av syntetvideo eller råvideo från PS70 i realtid.

Många intresserade

Förevisningen besöktes av drygt 40 personer, som först fick en presentation av den tekniska lösningen, för att sedan se hur systemet hanterade ett anflygande målflyg med brusstörning parallellt med den civila flygtrafik som ankom och avgick från Bromma och Arlanda.

PS70, som i sitt originalutförande kan följa tre mål manuellt, visade nu upp automatisk fångning och följning av samtliga rörliga mål som utgjordes av främst flygtrafiken till och från Bromma flygplats under den hektiska morgonrusningen. Kapaciteten hos FOX medger upp till 200 mål per sekund.

Slutligen kunde besökarna vandra runt under en timme för att diskutera, fråga samt titta på den tekniska lösningen ute i den PS70 som fanns grupperad vid Försvarets materielverk. Projektet fick spontant väldigt positiva reaktioner.

Anita Björlin

Ökad be

Försvarsmakten höjer skyddet mot NBC-stridsmedel och AerotechTelub bidrar med sitt kunnande på området.

NBC står för nukleära ämnen, biologiska mikroorganismer och kemiska ämnen. Hittills har Sverige förskonats från direkta hot, men i en allt oroligare omvärld anser Försvarsmakten att en förbättrad beredskap är nödvändig.

Det vi upplevt i modern tid har varit oavsiktliga NBC-incidenter, som krävt stora räddningsinsatser, till exempel den så kallade Kälarneolyckan 1997. Då spårade ett godståg lastat med en stor mängd farliga kemikalier, ammoniak och etylenoxid, ur på grund av en solkurva. Räddningsarbetet förlöpte utan komplikationer och inga människor kom till skada.

Kan användas som vapen

En N-händelse kan vara en olycka i en kärnteknisk anläggning eller andra olyckor med radioaktiva ämnen. Det kan också avsiktligt spridas genom en terroristhandling eller annan kriminalitet.

En B-händelse är när sjukdomsalstrande mikroorganismer sprids genom olycka eller avsiktligt.

En C-händelse är om skadliga kemikalier sprids vid en olycka av transport, lagring eller tillverkning av farliga kemikalier

edskap

mot NBC-hotet

men också genom avsiktligt spridning.

Allt kan förstås också användas som stridsmedel. Med vår neutralitet och vårt geografiska läge anses dock risken för hot och användande av dessa stridsmedel låg. Men vid deltagande i internationella operationer kan svensk personal, såväl militär som civil, drabbas. Dessutom är det inte osannolikt att terrorister eller kriminella använder eller hotar att använda dessa som vapen.

Hjälpa till vid utsläpp

I det senaste försvarsbeslutet har behovet av en allmänt förbättrad beredskap understrukits. Man finner skäl i att långsiktigt upprätthålla en god och balanserad beredskap mot NBC-händelser i nationella och internationella sammanhang. Att kunna bistå samhället med hjälp att hantera utsläpp av radioaktivitet, kemikalier eller utbrott av epidemier i samhället under fredstid har också blivit en viktig uppgift för Försvarsmakten och andra samhällsorgan.

Nervgasen i Tokyo

Många minns säkert händelsen i Tokyos tunnelbana 1995, då nervgasen Sarin hade placerats ut i fem vagnar längs tre tunnelbanelinjer och dödade elva personer. Över 5 500 personer skadades, däribland många poliser, sjukvårdspersonal och räddningsarbetare. Hur hade vi i Sverige klarat en sådan attack?

Utan tvekan behövs ett ökat behov av resurser inom hela samhället. För detta krävs det kunskap och expertis och inte minst materiel för skydd, indikering och sanering.

Resurser tillsatta

Kan AerotechTelub bidra med något till Försvarsmakten inom detta område? Frågan går till Håkan Westlund på division Flyg- och Bassystem i Östersund.

– Försvarets materielverk har prioriterat arbetet med att ta fram materiel och system inom NBC-området. Detta har AerotechTelub förstått och resurser har avdelats för att stödja FMV på bästa sätt. Vi har till vår division rekryterat Torbjörn Eriksson, som stödjer FMV med för oss traditionella tjänster, såsom tekniskt stöd i upphandlingar, provning och prototyparbeten. Vi tar också fram underhållslösningar, underhållsberedningar, systemsäkerhet och dokumentation.

Torbjörn är optimistisk inför framtiden.

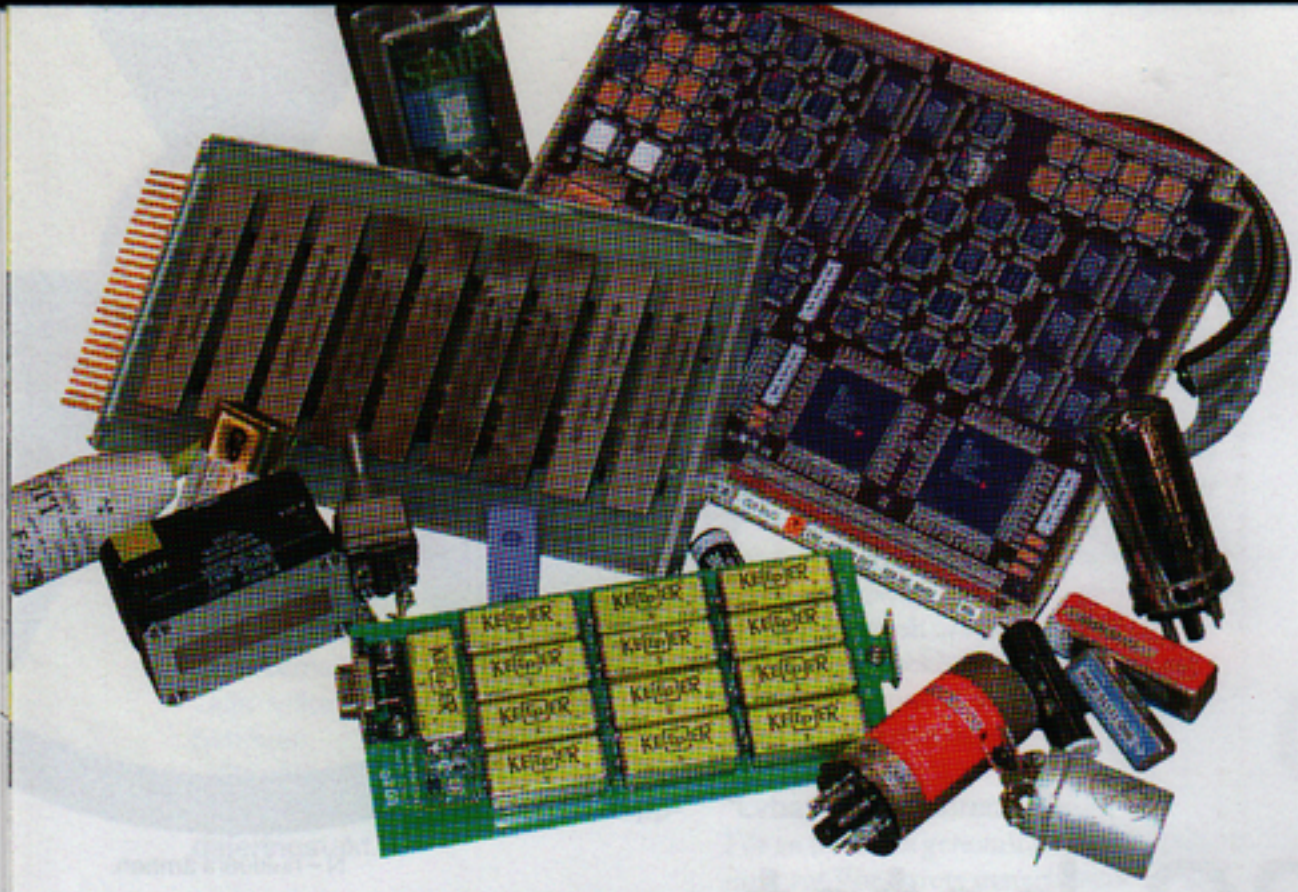
– Jag ser många möjligheter för AerotechTelub inom NBC-området. Och jag hoppas kunna få återkomma för att kunna berätta om ytterligare intressanta uppdrag inom det här området.

Anita Björlin

N – nukleära ämnen.

B – biologiska mikroorganismer.

C – kemiska ämnen.



Större fokus på miljöfrågorna

En ny, skärpt miljöbalk gör det ekonomiskt lönsamt för företagen att jobba långsiktigt och systematiskt med sina miljöfrågor. Det underlättar möjligheten att uppfylla myndigheternas och kundernas krav när det gäller den yttre miljön.

AerotechTelub har därför tillsatt en projektgrupp, som ska jobba med dessa frågor. Befintligt verksamhetssystem ska kompletteras med mål att integrera miljöfrågorna som en naturlig del i verksamheten. Vårt verksamhetssystem ska vara ett verktyg för oss då det gäller att omhänderta krav på att fastställa ansvar, dokumentera rutiner, göra fortlöpande undersökningar av riskerna med verksamheten ur hälso- och miljösynpunkt samt uppfylla krav på utökad kemikalieförteckning. Kontaktpersoner är projektledare Maria Sahlin och projektägare Jan-Christer Andersson. Jan-Christer sitter dessutom i styrgruppen tillsammans med Mats Billermark, Jonny Stoltz och Peter Thornström.

En checklista för egenkontroll har utarbetats. Den ska vara ett stöd för verksamheten för att den själv ska kunna kontrollera att gällande miljökrav uppfylls. Denna checklista ska årligen redovisas till Jan-Christer Andersson, vår miljösamordnare, för att skapa förutsättningar att resurser tillsätts inom rätt delområde.

Förändringar inom avfallsområdet

En ny avfallsförordning innebär bland annat omklassningar av farligt avfall samt inte minst att alla elektroniska utrustningar ska förbehandlas, det vill säga sanering av farliga ämnen innan fragmentering, förbränning eller deponering av el-avfallet får ske.

Närmast kommer arbetet att inriktas mot rutiner inom kemikaliehanteringsområdet. Vi planerar att se över hela processen "Att hantera kemikalier inom AerotechTelub" och då omfatta både regler för arbetsmiljö och yttre miljö.

Det webbaserade kemikaliehanteringssystemet Chembase har upphandlats av CSN Materialteknik för att effektivisera och förenkla kontrollen över de kemikalier som används i verksamheten. Chembase kommer att underlätta vid inventeringar, miljörapportering samt informationsspridning. I databasen finns bland annat information om respektive produkt, man kan söka ut inventerade produkter vid en viss avdelning, förteckningar över produkter vars användning bör begränsas på grund av dess farliga innehåll samt varu-informationsblad. Olika grupperingar kan beställas, till exempel härdplastprodukter.

Maria Sahlin
miljöingenjör

! FAKTA

Chembase

- Information och utbildning om vårt "nya" kemikaliehanteringssystem Chembase har genomförts i Linköping och Arboga.
- Vill du veta mer om Chembase kan du kontakta Percy Franzén på division Internservice, som är ansvarig för arbetsmiljöfrågorna.

Informationsoperationer – krigföring på IT-området

Informationsoperationer. Ett begrepp att lägga på minnet.

Informationsoperationer, IO, är ett sammanfattande begrepp för ett antal olika former av krigföring som framför allt uppkommit genom den snabba utvecklingen på IT-området. Det handlar om informationsteknikens möjligheter att påverka, förändra eller förstöra information men också om attitydpåverkan och informationsinnehållet i sig självt. Ett ämne som ligger inom AerotechTelubs intresseområde.

De ingående komponenterna i IO är två huvudgrupper; den militära och den civila. Den huvudsakliga militära komponenten behandlar hot och skydd mot totalförsvarets ledningsfunktioner, det vill säga informationskrigföring.

Den civila komponenten riktar sig mot samhällsfunktioner, till exempel hackerkrigföring. Att påverka civila, fredstida samhällsfunktioner baserade på informationsteknologi kan till exempel handla om att med så kallade datavirus störa ut stora datanät som styr betalningsväsende, lufttrafikkontroll, el- och telesystem eller att förändra innehållet i ett börspåverkande nyhetstelegram.

Egen avdelning

Inom Försvarshögskolan (FHS) finns en särskild avdelning för IO. Den heter Centrum för InformationsOperationsStudier. Avdelningen bedriver och samordnar Försvarshögskolans forskning, studier och utbildning rörande informationsoperationer, skydd av kritisk infrastruktur samt till en del även rörande ledningskrigföring. Avdelningen riktar sig internt till elever på Försvarshögskolan och arbetar på uppdrag av regeringen, Försvarsdepartementet och Krisberedskapsmyndigheten.

Mats Bergström, AerotechTelubsman på Försvarshögskolan.

Ovan beskrivet har stark bäring på AerotechTelubs satsningsområde. Och nu har vi fått in en fot på Försvarshögskolan i form av Mats Bergström på division Communications. Mats ska under två år tjänstgöra cirka 70 procent av sin tid på skolan och ska bland annat ägna sig åt IO-hot och -skydd inom näringslivet men även delta i Försvarshögskolans arbete inom IO-sidan avseende LedSystM (Ledningssystem Metoder), FoRMA (Forskning om RMA), perspektivstudier med mera. Han ska även föreläsa inom området på skolan.

Varför har du fått detta uppdrag?

– Man hittade väl ingen annan, skämtar han. Jag har dels militär bakgrund från Flygvapnet där jag har arbetat med angränsande verksamhet, dels har jag i tidigare jobb på bland annat Telia arbetat inom detta område. AerotechTelub och Försvarshögskolan ville ha någon med erfarenhet från både civil och militär verksamhet, förklarar Mats och fortsätter:

– I arbetet på Försvarshögskolan kommer jag att se på IO lite ur ett policyperspektiv. Jag ska under tiden också skriva en rapport om IO-hot och -skydd inom näringslivet. Försvarshögskolan och andra har hittills främst ägnat sig åt försvaret och statliga myndigheter. Informationsoperationer mot näringslivet kan få effekter på Sveriges nationella säkerhet och det är ur den aspekten jag ska arbeta med området. Det kommer att innebära samarbete med bland andra Krisberedskapsmyndigheten, Militära Underrättelse- och Säkerhetstjänsten, Säkerhetspolisen, Rikskriminalen, Näringslivets Säkerhetsdelegation, Post- och Telestyrelsen samt med många företag. Just nu håller jag på att sätta mig in i området och skaffa ett kontaktnät. I januari till mars kommer jag både att föreläsa på och delta i en fem-poängskurs på Försvarshögskolan inom IO.

– Jag har hunnit med att vara på ett seminarium om al-Qaidas psykoperationer och deltagit i Försvarshögskolans och Totalförsvarets forskningsinstituts NBF-utbildning. Så det händer en hel del.

– Jag kommer naturligtvis även att kunna återföra kunskaper och kontakter från AerotechTelub till Försvarshögskolan, avslutar Mats.

Vad får AerotechTelub och division Communications ut av Mats engagemang på Försvarshögskolan? Joakim Kruse förklarar:

– Vi får en medarbetare som utbildar sig inom ett kunskapsområde som det inte finns någon "normal" utbildningsväg för. Kunskapen om IO är avgörande för förståelsen av hur robusta IT-system ska byggas upp och skyddas. Skyddet av ledningssystem och kommunikationsresurser är en av grundstenarna i ett nätverksbaserat försvar och samhälle. Mats kommer att bidra till att öka vår förmåga att utforma informationssäkerheten i bland annat LedsystT. Samtidigt som vi skapar oss ett kunskapsnätverk inom Sverige och utomlands som blir unikt för vår konsultverksamhet.

Text och foto: Anita Björlin

POSTTIDNING B
AerotechTelub
351 80 Växjö

LARSSON LARS
RUSSINVÄGEN 5
35244 VÄXJÖ

Snurrig snilleblixt ger klirr i kassan

Förslagskommittén på division MainPartner delar ut 10 000 kronor vardera till Håkan Palm och Anders Spångberg som en uppskattning för en mycket god snilleblixt och rådigt handlande.

Nyligen fick de diplom som en bekräftelse på företagets uppskattning.

Anders Spångberg och Håkan Palm konstaterar att flyget och marinen har en hel del gemensamt, i alla fall när det gäller flexgyron.

Håkan arbetar till vardags med flexgyron till flygets navigationssystem. Av en händelse kom han i samspråk med Anders, som arbetar med flexgyron till marinens navigationsutrustningar. Håkan har ett överskott av två flexgyron per avvecklad mätenhet till flygplan 37, samtidigt som Anders har svårt att få fram nya eller reparerade gyron. Efter en kort diskussion kom de underfund med att de flexgyron de arbetar med i själva verket ser väldigt lika ut.

Tanken kom snabbt hos båda: kan man använda Håkans gyron i Anders system?

Det fungerade

Idén presenterades för marinen som raskt tilldelade avdelning Navigering pengar för att göra en utprovning. Den visade att föraningarna stämde. Flygets gyro fungerade utan anmärkning i marinens system. Detta innebär att tillgängligheten till utbytesgyron för Anders del inte längre är något problem.

Ett nytt flexgyro till marinens utrustning kostar mellan 300 000 och 500 000 kronor och varje år går det åt ungefär två stycken. Marinen kan med andra ord spara mycket pengar genom att använda begagnade gyron.

Förslaget är lämnat till marinens externa förslagskommitté för en ytterligare ekonomisk bedömning. Anders Spångberg och Håkan Palm går nu naturligtvis i stor förväntan över vad marinens förslagskommitté ska fatta för beslut.

Text: Jessica Forsgard
Foto: Bengt Samuelsson