VERY IMPORTANT PEOPLE AT SAAB
NUMMER 1 – MARS 2001

V.I.P.

MARS EXPRESS △ FÖRDEL GRIPEN △ AFFÄRER VIA NÄTET

INSIKT: VINSTER AV FUSIONEN

"TILLSAMMANS HAR VI STORA MÖJLIGHETER"

/MAGNUS HEDGREN

V.I.P. – VERY IMPORTANT PEOPLE AT SAAB VIP ÄR SAABS TIDNING FÖR ALLA MEDARBETARE I KONCERNEN. **ADRESS:** SAAB AB (publ), 581 88 LINKÖPING, TEL 013-180000 **ANSVARIG UTGIVARE:** JAN NYGREN, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-181999, jan.nygren@saab.se **REDAKTÖR:** ANNA BOWALL, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-187156, anna.bowall@saab.se **REDAKTION:** ANNE ALLARD, AFFÄRSOMRÅDE SAAB TECHNICAL SUPPORT & SERVICES, 0589-82405, anne.allard@aerotechtelub.se. ANNA BERGENLID, AFFÄRSOMRÅDE SAAB SYSTEMS & ELECTRONICS, 08-58085342, aabe@systems.saab.se. MARIA OTTOSSON, AFFÄRSOMRÅDE SAAB AEROSPACE, 013-465 33 66, maria.ottosson@saab.se. IRÉNE SVENSSON, AFFÄRSOMRÅDE SAAB ERICSSON SPACE, 031-7354463, irene.svensson@space.se. SIV WIRSENIUS, AFFÄRSOMRÅDE SAAB BOFORS DYNAMICS, 013-186052, siv.wirsenius@dynamics.saab.se. ASSISTERANDE REDAKTÖR: ERIQ AGÉLII, APPELBERG PUBLISHING AGENCY **LAYOUT:** SAAB INHOUSE **TRYCK:** DANAGÅRDS GRAFISKA, ÖDESHÖG **OMSLAG:** MAGNUS HEDGREN, ERICSSON SAAB AVIONICS I KISTA, FOTO: JENS OLOF LASTHEIN

SAAB

Saab är ett av världens ledande högteknologiska företag med huvudsaklig verksamhet inom försvar, flyg och rymd. Inom Saab finns en rad spetskompetenser och förmågan till systemintegration.

Saab utvecklar, tillverkar och marknadsför avancerade produkter och tjänster för försvarsmarknaden, men också för de civila marknader där vår kompetens efterfrågas.

Egen styrka och strategiska partnerskap ger Saab möjligheten att både konkurrera och samarbeta på den internationella marknaden.

04 / INSIKT: VINSTER AV FUSIONEN/ Möt konkurrenter som blivit kollegor

16 / 8 TIMMAR / Följ Lars Carlström i Linköping under en arbetsdag

18 / TRANSPONDERTECH / Världen väntar på transpondrar

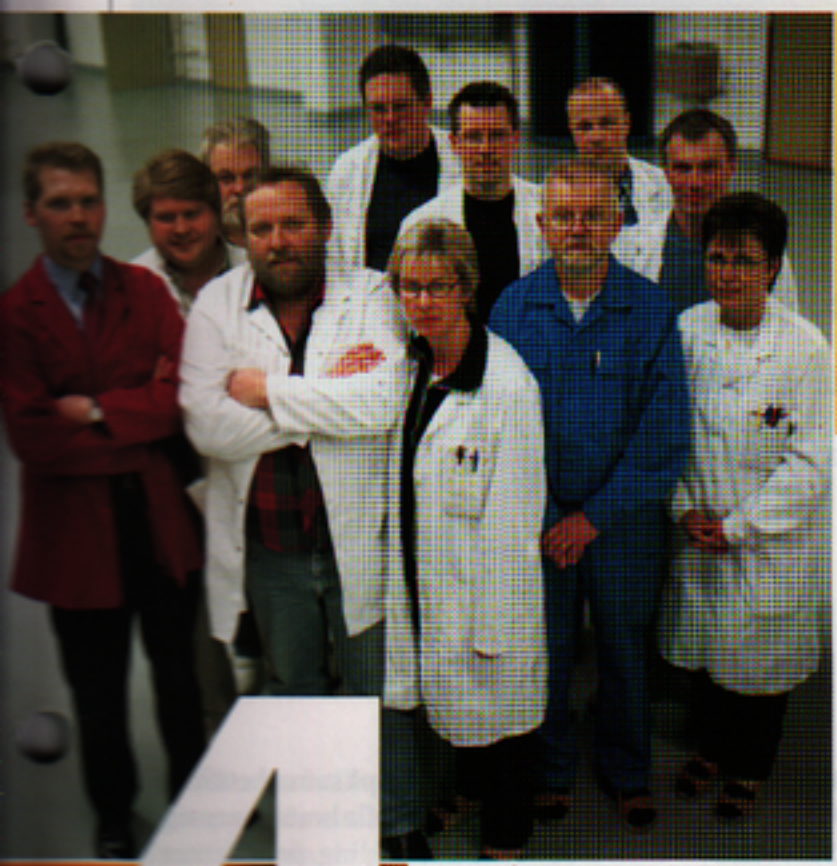
24 / KOMPRIMERAT / Förhandlingar pågår med Airbus, Huvudkontor i Stockholm

29 / VARDAGSMOTION/ Trapporna ger mer än gymmet

31 / GALLERIET / Folk och Försvar i Sälen, Klart för start i Teknik-SM och andra nyheter från Saabvärlden

32 / TILL SIST / Därför valde jag försvarsindustrin

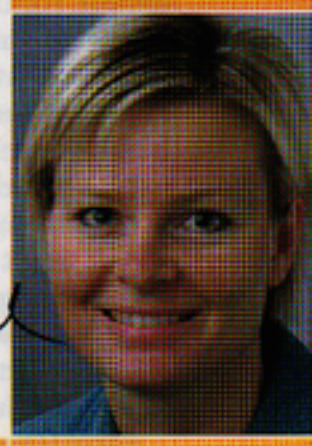
2001



4

SLUTPRATAT OM FUSIONEN

Ett år har gått sedan fusionen mellan Saab och Celsius. Ett år då nya arbetsgrupper skapats och kompetenser och kulturer stångats mot varandra. Idag arbetas det febrilt i projekt och arbetsgrupper över gamla gränser. I Linköping jobbar man med BAMSE, i Stockholm åker man i skytteltrafik mellan Avionics i Kista och SaabTech Electronics i Järfälla för att gemensamt ta fram andra generationens stör- och varnarsystem till Gripen. Bofors Underwater Systems i Landskrona får hjälp av Dynamics i Linköping att klara produktionen. Exemplen är många. Ett år efter fusionen handlar det inte längre om "vi" och "dom". Konkurrenterna har blivit kollegor. Det är dags att sluta prata om fusionen.



ANNA BOWALL, REDAKTÖR

FUSIONEN BÄR FRUKT

Ett år har passerat sedan fusionen mellan Saab och Celsius. Ett år präglat av förändring och hårt arbete. Nya arbetsgrupper har skapats, kompetenser och kulturer har stångats mot varandra. För individerna har det varit tufft. Från ledningens sida kan man dock konstatera att integrationsarbetet på allvar börjar bära frukt.

TEXT: FREDRIK JOHANSSON/ANNA BOWALL

FÖR DE FLESTA medarbetare har samgåendet inneburit mer eller mindre stora förändringar. Forna konkurrenter har blivit kollegor. Två företagskulturer – inte helt olika, men heller inte lika – har börjat smälta samman till en gemensam. Nya strukturer och arbetsformer har introducerats och en del har fått nya arbetsuppgifter.

– När två företag som under lång tid varit konkurrenter går samman är det naturligtvis alltid en stor utmaning. Men vi har lyckats hålla det höga tempo som vi föresatte oss och vi har nått dit vi skall vara efter ett år, konstaterar Saabs vd Bengt Halse.

Bengt Halse har under året stärkts i uppfattningen om riktigheten i affären och den valda strategin.

– Saab är idag ett starkare och mer komplett företag än för ett år sedan. Celsius har tillfört Saab ett mycket stort kunnande på många områden. Vi har fått en bredare produktportfölj och en starkare marknadsorganisation.

För vissa affärsområden – som Saab Aerospace, Saab Ericsson Space och Saab Technical Support and Services – har integrationen betytt mindre för det dagliga arbetet. För andra – som Saab Systems and Electronics och Saab Bofors Dynamics – har effekterna av samgåendet varit betydligt mer påtagliga.

Inom Dynamics, med verksamhet på sju orter i Sverige, har integrationsarbetet i hög grad handlat om att göra en verksamhet av två olika – tidigare konkurrerande organisationer. Integrationsuppgiften har varit betydande.

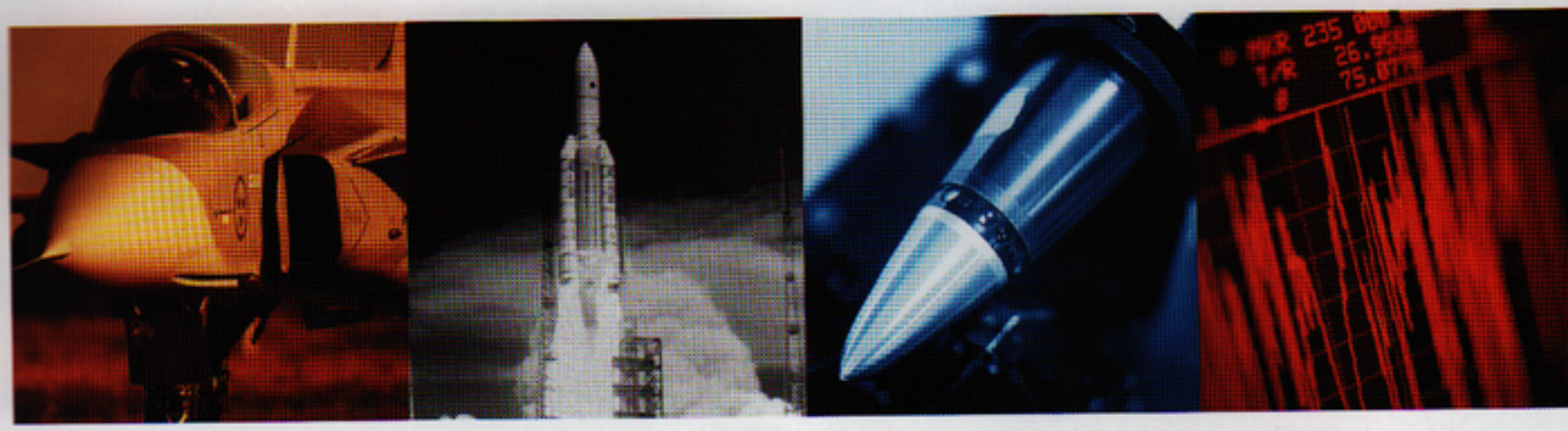
FÖR ATT PÅ bästa sätt utnyttja hela affärsområdets kompetens har man i stor utsträckning lämnat den geografiska bindningen i arbetet. Istället utnyttjar man resurserna där de finns oberoende av ort, vilket naturligtvis ställer krav på samarbetsförmåga hos medarbetarna. Alla berörs vare sig man arbetar med utveckling, produktion eller inköpsfrågor.

– Detta innebär att effektivare användning av våra resurser, men också att medarbetare från de två organisationerna redan tidigt började blandas i riktiga projekt, säger affärsområdeschef Ingemar Andersson.

ÄVEN I LÅNGT framåtskridna projekt – som luftvärnsrobotsystemet BAMSE – har nya resurser kommit till användning och medarbetare från en av de tidigare organisationerna arbetar i projekt från den andra.

– Det är klart att vi tycker att vi kommit långt när vi exempelvis har "gamla" Saabare som sitter i Linköping och arbetar med BAMSE-projektet, säger Ingemar Andersson.

Ett första år läggs nu till handlingarna.



Tidtabeller har hållits och mål har uppnåtts. Nu är uppgiften att få hela det nya Saab att fullt ut fylla hela sin potential.

– Ett sådant här arbete tar aldrig slut. Vi skall se till att alla de kostnadsbesparingar vi kan göra genom att vara en organisation verkligen realiseras. Vi har kommit mycket långt i det arbetet – men vi har en bit kvar, säger Bengt Halse.

– Integrationens positiva sida – att kunna göra nya och bättre saker tillsammans har ingen bortre gräns. Varje dag ser vi nya affärsmöjligheter uppstå i mötet mellan de kompetenser som finns inom Saab och utmaningen är att på ett kostnadseffektivt sätt se till att dessa kan förverkligas. I försäljningsarbetet skall vi utnyttja att vi nu kan sälja ett bredare sortiment till både befintliga och potentiella kunder. □

STORA SUMMOR ATT SPARA MED SAMORDNADE INKÖP

Med större inköpsvolymer kan företaget teckna förmånligare avtal och därmed få bättre priser från olika leverantörer. Det som krävs för att spara pengar är en viss samordning av inköpen inom koncernen.

Sedan september har fyra olika grupper med representanter från alla affärsområden inventerat köpvolymen av olika förnödenheter inom Saab. Med förnödenheter menas exempelvis kontorsmöbler, blanketter, kuvert och annat kontorsmaterial, dvs inköp som inte är relaterat till de produkter företaget producerar

– Bara genom att samordna inköpen av kontorsmöbler, elmateriel, verktyg ("järnhandelssortiment") blanketter och kuvert handlar det om årliga besparingar på cirka 5 miljoner, säger Kaj Stenberg på Saab Bofors Support, som är ansvarig för arbetet.

Arbetetet fortsätter. Under våren tittar man bland annat vidare på om det på motsvarande sätt går att samordna inköp av kopiatorer och skrivare.

NÄR KONKURRENTEN BLIR KOLLEGA

En i raden av påtagliga konsekvenser av fusionen mellan Saab och Celsius är ökad trafik på Hanstavägen mellan Järfälla och Kista norr om Stockholm. Det är medarbetare i det sedan i höstas sammanslagna EWCS-projektet – Electronic Warfare Core System – till Gripen som är på resande fot mellan SaabTech Electronics och Ericsson Saab Avionics.

TEXT: ANNA BERGENLID FOTO: JENS OLOF LASTHEIN

INOM EWCS ANSVARAR Ericsson Saab Avionics i Kista för den övergripande systemfunktionen och den elektroniska störsändaren medan SaabTech Electronics (STE) ansvarar för radarvarnaren och formellt är underleverantör till Avionics. I början av oktober slogs projekten ihop vilket innebär att cirka 120 medarbetare från två juridiska enheter, som tidigare delvis konkurrerat med varandra, nu arbetar i en och samma projektorganisation.

En av pendlarna i EWCS- projektet är Magnus Hedgren på Avionics, biträdande delprojektledare och ansvarig för riggar och stödsystem inom delprojekt Integration.

– Den här sammanslagningen borde man egentligen ha gjort för länge sedan. Sverige är inte stort nog för två aktörer inom det här området, men tillsammans har vi stora möjligheter. Vi jobbar med liknande teknikområden och har kompletterande produkter, säger Magnus.

Uppgiften för delprojekt Integration, som har fem medarbetare på STE och tio på Avionics, är att bygga provmiljöer och integrera såväl varnar- som störsändarsystem. Delprojektet har redan vunnit en hel del genom att företagen nu kan utnyttja varandras riggar och stödsystem. Det är verktyg som det annars tar flera år att bygga.

KOMMUNIKATIONEN inom projektet är en utmaning. Det geografiska avståndet mellan företagen är åtta kilometer och de höga säkerhetskraven gör att överföringen av information och data inte är helt okomplicerad.

– Under de förutsättningarna är det lite knepigt att bygga gemensamma team. Framöver hoppas vi på ett gemensamt datornätverk, säger Kjell Wilén, som jobbar med systemintegration och som reser mellan Kista och Järfälla i stort sett varje dag.

Kjells uppgift är att integrera varnar- och störsändarsystemen och i den rollen är han beroende av goda kontakter, inte bara inom delprojekt Integration utan också med övriga delprojekt.

– Det är svårt att få överblick. Jag känner ju inte folket på STE på samma sätt som dem i mitt eget bolag. Vi har också lite olika kulturer. På Avionics är vi väldigt Ericsson-inriktade, det sitter i väggarna, säger Kjell.

– Vi är mer styrda av formalia och känner en trygghet i att få vara en del av den stora Ericsson-världen. I Järfälla har man haft ett mer informellt arbetssätt, som i våra ögon kan upplevas som att det går på lite lösa boliner. Å andra sidan vet jag att STE-folket uppfattar oss som lite av paragrafryttare, fortsätter Kjell.

Magnus Hedgren ser inte skillnaden som något stort problem.

– Egentligen tror jag att vi jobbar rätt lika, men vi har olika system för dokumentation och olika namn på samma saker. Just nu använder vi båda företagens utvecklings-

Kjell Wilén och Magnus Hedgren i det nya EWCS-labbet på Ericsson Saab Avionics i Kista. I bakgrunden Simon Planting-Bergloo. Sedan några månader arbetar de i en projektorganisation där hälften av medarbetarna finns på ett annat bolag, SaabTech Electronics.

modeller men så småningom hittar vi säkert något nytt, eget som ligger lite mitt-emellan, säger han.

– Man måste vara ödmjuk och medveten om olika kulturer och vad de betyder. Och man måste satsa på aktiviteter som gör att folk lär känna varandra om de ska kunna arbeta effektivt tillsammans.

PÅ AVIONICS har det sedan Saab och Celsius slogs samman funnits en oro över att behöva flytta till Järfälla. Och tanken är att telekrigsverksamheterna innan året är slut ska vara i stort sett helt integrerade. Dock har man slagit fast att verksamheten även i fortsättningen kommer att finnas både i Kista och i Järfälla. □

FAKTA OM EWCS

Uppdraget inom EWCS (Electronic Warfare Core System) är att ta fram andra generationens stör- och varnarsystem till Gripen. Ericsson Saab Avionics, som ägs gemensamt av Ericsson och Saab, ansvarar för den övergripande systemfunktionen och den elektroniska störsändaren medan SaabTech Electronics (STE) ansvarar för radarvarnaren. Stör- och varnarsystemen är kärnan i Gripens telekrigssystem. Beställningen från Saab Aerospace, värd 1,2 miljarder kronor, kom 1999 och omfattar utveckling, framtagning av prototyper och serieleveranser.

RADAR FOKUSERAS PÅ DYNAMICS

DEN 1 JANUARI överfördes SaabTech Electronics sensorverksamhet i Järfälla till Saab Bofors Dynamics. Cirka 110 medarbetare, varav ungefär hälften arbetar med utveckling och hälften med integration och leverans, erbjöds och accepterade anställning i Dynamics.

Förändringen innebär att radarutvecklingen inom Saab samlas där affärsansvaret för radar och målsökare redan finns.

Avsikten är att stärka verksamheten och ge bättre förutsättningar för att långsiktigt hålla alla Saabs kompetensområden inom radar levande.

Radarutvecklingen i Järfälla, avdelning Målsensorer och radar i Linköping och Optroniksystem i Göteborg bildar nu den nya enheten Sensors inom Dynamics utvecklingsenhet. Verksamheten kommer även fortsättningsvis att bedrivas på tre orter.

Personal som arbetar med integration och leverans har fått sin hemvist i Dynamics produktionsenhet. □

PRODUKTION ÖVER GRÄNSERNA

I höstas var inget sig likt för Ulla-Britt Bodman. Istället för att gå till sin vanliga arbetsplats i produktionen på Saab Bofors Dynamics i Linköping fick hon under två månader arbeta på Saab Bofors Underwater Systems i Landskrona. Ett exempel bland många på det nya gränsöverskridande sättet att arbeta inom affärsområde Saab Bofors Dynamics.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

Ulla-Britt Bodman

SAMVERKAN INOM HELIKOPTER

ETT PILOTPROJEKT när det gäller samarbete över affärsområdesgränserna i Saab är helikopterverksamheten. Flera helikopteraffärer är nära förestående i Norden och Saab är på olika sätt involverad i dem alla. Samtliga Saabs affärsområden har intressen i affärerna. Direkt involverade är Saab Systems and Electronics, Saab Aerospace, Saab Technical Support and Services och Saab Bofors Dynamics, medan Saab Ericsson Space kan bli berört av indirekt offset.

Detta innebär att bolag som fram till för ett år sedan var konkurrenter idag samarbetar om

På Dynamics i Linköping hjälper man Landskrona med monteringsarbete. Till vänster Peter Danielsson och Susanne Vikman. Till höger Hans Fridberg.

I LINKÖPING fanns det ledig kapacitet i produktionen. På Saab Bofors Underwater Systems i Landskrona var situationen den omvända, till följd av att en stor kund önskade tredubbla volymen på sin produkt. För att lösa situationen beslutades att delar av monteringsarbetet skulle utföras i Linköping istället för Landskrona.

För Ulla-Britts del innebar det att hon, tillsammans med arbetskollegan Bengt Pettersson, åkte ner till Landskrona i höstas. I första hand för att lära sig produktionen, men också för att hjälpa till under en hektisk period. Ulla-Britt hyrde en lägenhet, så att barnen kunde komma och hälsa på ibland, medan Bengt bodde på hotell och veckopendlade till Linköping.

Idag är Ulla-Britt och Bengt tillbaka i Linköping. Tillsammans med ett tiotal arbetskamrater är de redo att ta över det mest tidskrävande monteringsarbetet på produkten, som sedan ska fraktas vidare till Landskrona för slutmontering och kontroll.

– Steg 1–3 i produktionen utförs i Linköping och steg 4–5 i Landskrona. Arbetet har så smått börjat komma igång, berättar Ulla-Britt.

ATT LINKÖPING och Landskrona samarbetar med produktion är bara ett exempel av många inom affärsområdet på arbete över gamla gränser. Sedan den 1 juli förra året arbetar man oberoende av orts- och bolagsgränser och utnyttjar kapaciteten där den finns, såväl inom produktion som inom andra områden.

– Att producera åt Landskrona fungerar bra. Vi är glada att det finns jobb, säger Ulla-Britt och Bengt.

Även på Saab Bofors Underwater Systems i Landskrona är man nöjd med samarbetet.

– Kontakterna med medarbetarna i Linköping har varit positiva, säger Magnus Nilsson, som ansvarar för produktionen i Landskrona. Ur ett koncernperspektiv är det en bra lösning, som fungerar även för oss. Alternativet här hade varit att nyanställa eller lägga ut jobbet på en extern underleverantör.

ALLA ÄR MED ANDRA ORD överens om att samarbete mellan orterna är bra för företaget. Men självklart finns det också problem. Ett arbete pågår till exempel för att ensa arbetssätt och regelverk mellan de olika orterna. Det krävs också att alla är beredda att kompromissa och bjuda till för att samarbetet ska fungera. Medarbetare från olika företagskulturer ska lära sig att mötas och fungera tillsammans. Sådant tar tid. □

samma affär. För att uppnå bästa möjliga resultat totalt sett för Saab har sju arbetsgrupper för speciella produkt- och intresseområden skapats. Telekrig, underhåll och avionik är exempel på sådana områden. Gruppernas uppgift är att finna bästa möjliga lösning både ur ett koncernperspektiv och ur berörda enheters perspektiv inom varje område. Arbetet har fungerat bra och samverkan mellan kompetenser är idag Saabs största konkurrensfördel inom helikopterområdet. □

SAMVERKAN INOM NET DEFENCE

SEDAN FUSIONEN har samarbetet inom Net Defence, successivt tagit fart. Net Defence är Saabs benämning på det nätverkstänkande som förväntas få en allt mer framträdande roll i västvärldens försvarsmakter. Saab är en tung part i det nätverk som håller på att byggas upp. Det gångna året har till stor del handlat om att finna de interna samarbetsformerna.

– Samarbete är en förutsättning för att Saab ska kunna sälja sina lösningar till ett framtida nätverksinriktat försvar, menar Lennart Källqvist, samordnare inom koncernen.

Förutom arbetsgrupper inom olika teknikområden har det på övergripande nivå skapats en styrgrupp, en strategigrupp och en projektledningsgrupp med representanter från samtliga affärsområden.

Projektledningsgruppen ansvarar för operativa frågor och representanterna i gruppen har också till uppgift att informera om RMA-arbetet i sina respektive affärsområden. Deltagare i projektledningsgruppen är Lennart Källqvist (för koncernen), Carl-Johan Koivisto (för koncernen), Anton Fischer (Saab Bofors Dynamics), Bengt Lewén (Saab Systems and Electronics), Per-Göran Nilsson (Saab Technical Support and Services) och Per Vätz (Saab Aerospace). □

KONSTEN ATT SÄLJA ETT STRIDSFLYGPLAN

SPÄNNANDE ÅR VÄNTAR FÖR GRIPEN

– Det bästa med Gripen är att den är så kostnadseffektiv, samtidigt som den har en hög utvecklingspotential. Man sitter inte fast i den produkt man köpte från början.

Så beskriver Jan Närlinge sin produkt. Han är VD för det joint venture-bolag mellan Saab och BAE SYSTEMS, som äger och marknadsför Gripen. Att sälja ett stridsflygplan är en komplicerad historia, där trovärdighet och politik är nästan lika viktigt som produkten i sig.

TEXT: MARIA OTTOSSON FOTO: PER KUSTVIK

JUST NU händer det mycket för Gripens del. Flera länder är högaktuella som eventuella köpare. Samtidigt har den första utländska kunden etablerat sig i Linköping för att följa arbetet med den beställda produkten.

– Sydafrika var oerhört viktigt, eftersom det var ett internationellt genombrott. Nu gäller det att visa att det inte var någon tillfällighet genom ännu en lyckad affär, säger Jan Närlinge, VD för SAAB-BAE SYSTEMS Gripen JV.

Flera länder står för närvarande mitt uppe i processen att välja nya flygplan. Ett av dessa länder är Chile, som för ett tag sedan bestämde sig för att koncentrera samtalen med Lockheed Martin i USA, men förhandlingarna är inte klara. Under året kommer Tjeckien, Österrike och Polen troligen bestämma sig för en eller flera huvudkandidater att förhandla med. Ungern, Brasilien och Nederländerna är också i gång med köp av flygplan.

– Jag bedömer att Gripen ligger bra till just nu.

Hur många affärer måste man då vinna?

– Egentligen är det sagt att vi ska vinna var femte affär som är aktuell. Det skulle alltså innebära att vi kan förlora alla de här om vi vinner nästa som kommer. Men det är viktigt för förtroendet att vi vinner någon under den kommande perioden. Naturligtvis vill vi vinna alla, precis som våra konkurrenter.

Att ha en trovärdig grund att stå på är viktigt i alla sorters affärer, inte minst den här.

– Köparen måste lita på vad du säger. Det är extra viktigt när det gäller flygplan, eftersom det är en produkt som ska bevaka landets intressen i generationer. Saab måste representera något positivt och flygplanet måste inge förtroende.

Därför måste det finnas en harmoni mellan alla uppgifter som cirkulerar om flygplanet, förklarar Jan Närlinge. Sveriges politiker, Sverige som land, användaren Flygvapnet, inköparen FMV och tillverkaren SAAB-BAE SYSTEMS Gripen måste ge en och samma bild.

INDUSTRISAMARBETE är en viktig del vid försäljningen av flygplan. Men de flesta har en ganska konstig uppfattning om vad det egentligen är, tror Jan Närlinge. Från början handlade det om ren byteshandel med länder som inte hade en växlingsbar valuta. Numera handlar det mycket om att skydda teknologibasen i ett land.

– Ett land säger: Vi köper den här produkten av er, men då får ni se till att det finns teknologiutveckling i vårt land, trots att vi väljer att köpa den istället för att tillverka själva.

En annan form av industrisamarbete är den som till stor del är aktuell i Sydafrika. Här handlar det om att se till att den allmänna ekonomiska tillväxten i ett land ökar. För att förklara det hela visar Jan Närlinge på ett prakiskt exempel: En man i

Det händer mycket för Gripens del just nu. Flera länder är högaktuella som eventuella köpare. Jan Närlinge, VD för SAAB-BAE SYSTEMS Gripen JV, ser framtiden an med tillförsikt.

Sverige har en bra affärsidé som handlar om att tillverka aluminiumfälgar, men har ännu inte hittat någon som kan tillverka dem.

– Då kan vi hjälpa honom att hitta en samarbetspartner i Sydafrika, som kan tillverka fälgarna. Vi medverkar alltså till att affären genomförs. Men allt vi gör hade kunnat hända i alla fall, fast kanske inte just där och då. Det är den här typen av industrisamarbete vi koncentrerar oss på – att fungera som katalysator i nya handelsförbindelser.

DÄR HAR DEN SVENSKA produkten stora fördelar. Eftersom vi ingår i det stora nätverket av Investorföretag, har man stora möjligheter att fungera som katalysator. Som en liten del med bara en dryg procent av nätverkets totala omsättning finns det unika möjligheter att få till bra affärer helt utanför vår vanliga sfär.

– Att vi ingår i ett sådant nätverk och tillåts prata med de andra företagen på det sättet är unikt.

Varför har då just köpare av flygplan en sådan guldsits? De blir ju formligen överösta med lockande erbjudanden om industrisamarbete och annat?

– Köparen har alltid en guldsits, oavsett vad det handlar om för affär. Industrisamarbete vinner alla på, det är inget man ger bort. Vi skickar inte med en massa saker bara för sakens skull. Därför är motköp ett fullständigt felaktigt begrepp, eftersom det inte finns något åtagande från Saabs eller Sveriges sida om att köpa något. Istället handlar det om att öka lönsamheten genom att lägga en produktion i exempelvis Sydafrika.

Att förklara det där med industrisamarbete är inte så lätt, det har Jan Närlinge fått erfara.

– Grundfelet är att man tror att saker händer av sig själva. Det är fel, för det krävs en oerhörd massa arbete av entusiaster för att något ska bli av. Folk anser att om något är tillräckligt bra, så hade det hänt i alla fall. Men så är det inte, och det är nog nyckeln till att det är så svårt att förklara.

Vad är då det bästa med Gripen? Varför ska de tilltänkta kunderna välja den istället för F16, Mirage eller någon av de andra konkurrenterna?

– Det bästa med Gripen är att den är kostnadseffektiv samtidigt som den har en hög utvecklingspotential med oändliga möjligheter. Köper man Gripen får man ett totalpaket som innehåller förtroende, produkt och industrisamarbete samtidigt som man inte stängt dörren till nya tekniska lösningar.

GRIPEN togs fram för att motsvara de svenska kraven. Det gör att flygplanet är väldigt effektivt när det handlar om att försvara ett lands territorium. Gripen anpassas nu också för att kunna fungera effektivt i internationella fredsbevarande operationer. Dessa två egenskaper är något som allt fler länder frågar efter, påpekar Jan Närlinge. Den regionala stabiliteten är viktigast för de flesta numera, och behovet av försvarsutrustning som snarare är defensiv än offensiv ökar. Det är också mycket viktigt att kunna verka i gemensamma, internationella operationer. □

MARKNADSLÄGET FÖR GRIPEN JUST NU

Polen: En offert lämnades in i slutet av december om utlåning av Gripen. Fransmän och amerikaner har erbjudit samma sorts lösning. Det följs troligen upp med en formell offertförfrågan under 2001.

Tjeckien: En formell offertförfrågan har kommit och offerten ska lämnas in före sommaren. I november är det sagt att beslutet ska komma.

Österrike: En delförfrågan när det gäller tekniska detaljer har inkommit och besvarats. Under första halvåret av 2001 räknar man med att det kommer en formell offertförfrågan.

Ungern: Den 9 februari meddelade Ungerns nationella säkerhetsråd att regeringen rekommenderas att leasa 24 begagnade amerikanska F-16. Ett svenskt erbjudande om lån av 24 Gripen har lämnats till Ungern. Lånetiden är på fem år och innehåller bland annat utbildning, underhåll och service.

Brasilien: Det finns redan pengar avsatta till nya flygplan. En officiell förfrågan beräknas komma under första halvåret 2001.

Chile: Har bestämt sig för att inleda förhandlingar med Lockheed Martin från USA.

NY TEKNIK NYA MÖJLIGHETER NYA AFFÄRER

Dave Hewitson

Den nya ekonomin, e-handel, e-business. Begreppen är många och utvecklingen går snabbt. En ny teknikbas – informationstekniken – gör sitt intåg. Alla berörs vi på olika sätt av denna utveckling – både privat och i arbetet. För Saab öppnas nya möjligheter att möta kunder och göra affärer.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: TORBJÖRN CASPERSSON

DEN NYA EKONOMIN har under de senaste åren blivit ett begrepp och ett samlingsnamn för den tidsålder vi lever i. Samtidigt förs debatten om vad det egentligen innebär och vad det får för konsekvenser på kort och lång sikt.

Klart är att en ny teknikbas – informationstekniken – håller på att etableras och att Sverige tillhör pionjärländerna i denna teknologiförskjutning. Både företag och myndigheter i Sverige investerade tidigt i IT.

IT har bland annat givit upphov till radikalt nya arbetsformer. Företagen och andra organisationer har idag en större frihet när det gäller val av lokalisering samt val av organisations- och samverkansformer. Hela branscher har omstrukturerats. För många företag gäller nya affärsmodeller och nya beteenden på arbetsmarknaden. Övergången till ett ökat "realtidsbeteende" och nya arbetssätt som IT gjort möjligt minskar ledtiderna i förädlingskedjan.

Den nya ekonomin handlar alltså inte bara om IT-företagen och IT-entreprenörerna utan framför allt om effekten av IT-användandet i alla företag och organisationer. Det handlar om att nya förutsättningar skapas för hela näringslivet och samhället i stort.

– Med ny teknologi öppnas nya möjligheter att göra affärer, e-business är därför en strategisk fråga för Saab, säger Dave Hewitson, i Saabs verkställande ledning.

DAVE HEWITSON är ordförande i den grupp för e-business som etablerats på koncernnivå inom Saab, med representanter från samtliga affärsområden.

– Inom detta område är det viktigt att göra gemensamma satsningar och att koordinera aktiviteter och investeringar. Troligen finns stora synergieffekter att uppnå, säger Dave Hewitson.

Roger Sundberg, IT-chef för Saab-gruppen håller med.

– Mest påtagliga är vinsterna av e-business på inköpssidan och i relationerna med våra kunder och samarbetspartners.

Många av Saabs produkter är av en karaktär som gör att försäljning via nätet inte är

aktuell. På grund av produkternas natur skiljer sig därför satsningarna på e-handel avsevärt mellan olika bolag. De flesta bolag utnyttjar idag internet som ett verktyg i affärverksamheten, men det finns också bolag som inte gör det alls. Exempel på ett bolag som tidigt såg fördelarna med Internet är Saab Nyge Aero.

– En del har avvaktat med hänsyn till säkerhetsaspekten, men här finns det idag lösningar, poängterar Roger Sundberg.

Saabs definition av e-business är "doing business using the Internet technology". Innebörden av det är informationsutbyte av såväl kommersiell som projektrelaterad information mellan kunder, leverantörer och partners, såväl internt som externt.

Mot bakgrund av den definitionen är e-business något som berör samtliga bolag i koncernen. Internet kan utnyttjas till så mycket mer än bara försäljning via nätet.

– Det handlar om att ändra beteende och att tänka i nya banor, säger Dave Hewitson. Förändringen pågår i vår omvärld just nu. För Saab gäller det att ta tillvara de nya affärsmöjligheter som öppnas. □

DELÄGARE I B-BUSINESS PARTNERS

Exempel på en Saab-satsning inom e-business är Saabs delägarskap i b-business partners – ett av de största B2B venture capital bolagen i Europa. b-business partners investerar i och utvecklar företag i Europa som inriktar sig på e-handel mellan företag. Företagen som stöttas via b-business partners hjälper i sin tur ägarna, exempelvis Saab, att realisera fördelarna med internetteknologin. Syftet är att knyta närmare band mellan "den nya ekonomin" och traditionella företag. Övriga ägare i b-business partners är en företagsgrupp där ABB och Investor AB, är största delägare.

Artikeln baseras bland annat på fakta från Industriförbundets rapport "Den nya ekonomin – Elektroniska affärer i svensk industri". Rapporten kan laddas ner eller beställas från Industriförbundets hemsida www.industriforbundet.se. För mer information om Saabs e-business grupp se Saab-gruppens intranät http://saab-net.saab.se. Mer information om b-business partner:www.b-bp.com

BESTÄLL ETT PLAN PÅ NÄTET

Via Saab Nyge Aeros hemsida går det sedan några år att beställa allt från reservdelar till hela flygplan.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: ANDERS KRISON

SAAB NYGE AERO underhåller och modifierar militära och civila flygplan och helikoptrar. Specialflyg och agenturbaserad försäljning av flygplan, helikoptrar och reservdelar ingår också i verksamheten, som bedrivs på flera platser i Sverige. Huvudort är Nyköping och Skavsta flygplats.

Carl-Gustaf Werner

På hemsidan kan kunderna se vilka tjänster som företaget erbjuder och vilka produkter som finns i lager. Med några enkla klick på tangentbordet kan de även lägga in sina beställningar.

Carl-Gustaf Werner var den som tog initiativet till att Saab Nyge Aero redan 1996 började använda internet som ett verkyg för försäljning och marknadsföring.

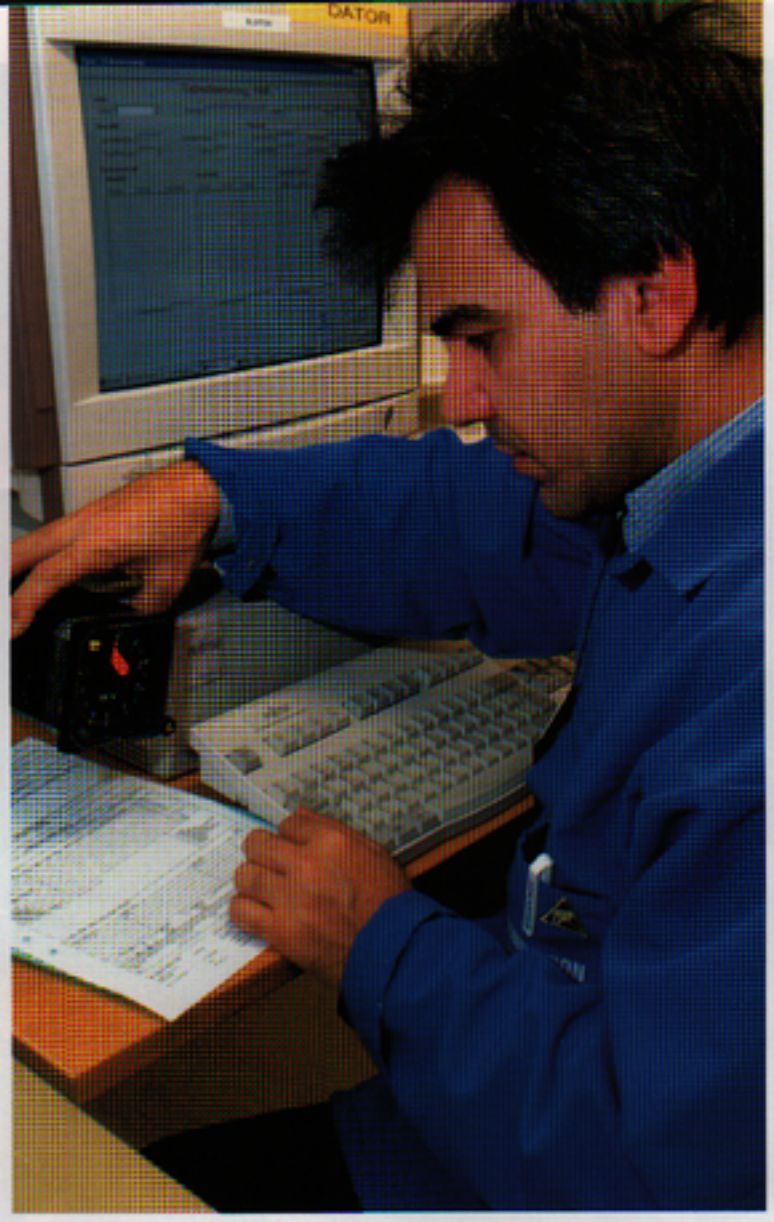
Han ser fortfarande enbart fördelar i att jobba via nätet.

– Vi erbjuder våra kunder ökad service i form av information och möjlighet att göra beställningar dygnet runt, sju dagar i veckan. För vår egen del innebär det en enklare hantering med färre telefonsamtal och mindre pappersarbete, samtidigt som vi når en betydligt större kundgrupp.

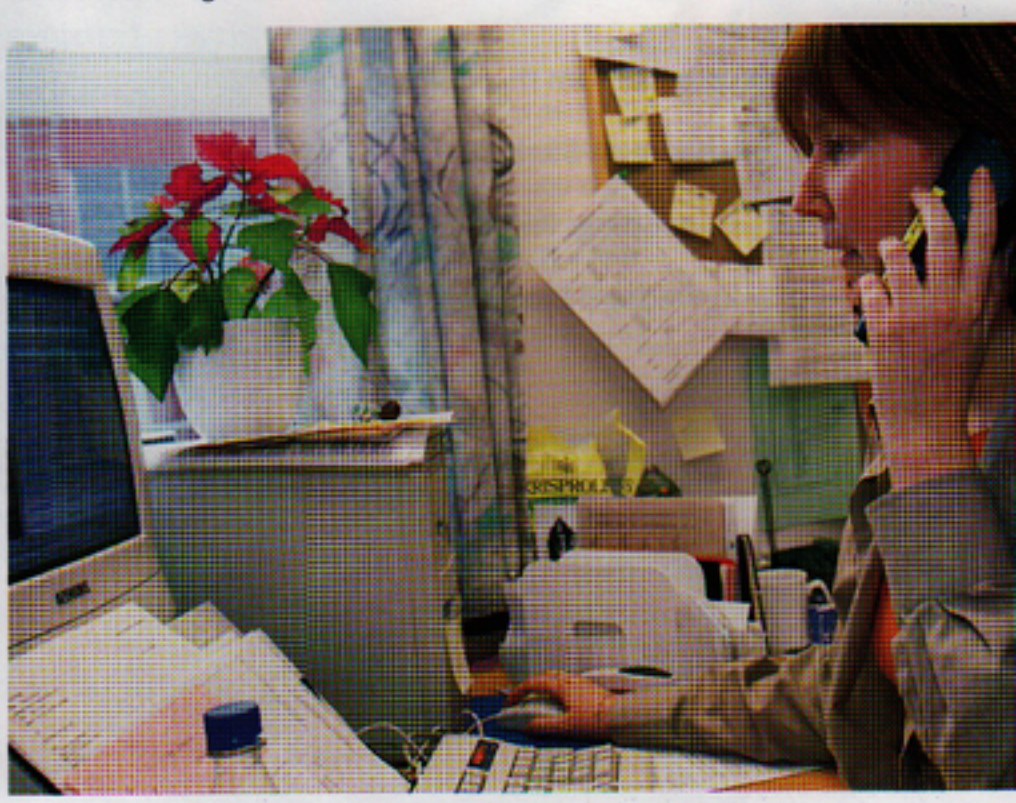
– Det händer att vi får beställningar enbart via nätet, men vanligast är att kunden varit inne på hemsidan och därefter tar en personlig kontakt med oss, säger Carl-Gustaf Werner.

– Oftast gäller det beställning av olika reservdelar, men det har också hänt att kunder lagt in beställningar på hela flygplan via nätet, berättar Carl-Gustaf Werner. Saab Nyge Aero är sedan 50-talet generalagent för The New Piper Aircraft Inc och kan erbjuda allt från fyrsitsiga Piper Warrior till affärsflygplanet Piper Meridian.

Saab Nyge Aero utnyttjar också dagligen de virtuella handelsplatser som finns tillgängliga inom branschen. Genom dessa kan företag lista sina lagersaldon på olika databaser ute i världen och snabbt se var olika komponenter finns tillgängliga. □



Azim Manni på Aerotech Telub i Arboga matar in uppgifter om en komponent som han nyss reparerat. Victoria Ahl på Saab Aviocomp i Linköping kan genast ta del av informationen och ge besked till slutkunden som ringer från USA.



ON-LINE MED KUNDEN

Aerotech Telubs division Main Partner har inget att dölja. Via en orderdatabas på hemsidan kan kunderna följa sina beställningar timme för timme.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK & PETER LINDSTRÖM

DIVISION MAIN PARTNER i Arboga arbetar med underhåll av komponenter till civila flygplan. Kunderna, som lämnar en komponent för reparation eller underhåll, har ofta behov av att snabbt få besked om leveransdatum. I värsta fall handlar det om att ett flygplan står stilla på marken i väntan på en viss komponent. Sedan ett år tillbaka har Aerotech Telub därför infört ett system som gör att kunderna via hemsidan kan följa läget för sina beställningar mer eller mindre on-line.

– Leveranssäkerhet är vår största konkurrensfördel. Syftet med orderdatabasen är att skapa ett mervärde för våra kunder, som gör oss attraktiva som leverantörer, säger Lennarth Julle, som arbetar på marknadssidan.

Öppenheten gentemot kunden ställer också krav på företaget.

– Medarbetarna måste hela tiden mata in rätt information i systemet, säger Lennarth Julle. Om ett fel uppstår i vårt interna system så ser kunden det.

ATT KUNDERNA hela tiden själva kan ta reda på den information de behöver är självklart även en fördel för Aerotech Telub.

– Det besparar oss mängder av telefonsamtal och förfrågningar via fax och e-mail, sägar Lennarth.

I en framtid räknar man med att kunderna även ska kunna lägga beställningar och betala via nätet.

En av divisionens största kunder finns inom Saab-gruppen. Det är Saab Aviocomp i Linköping, som också arbetar med underhåll och reparationer av komponenter ingående i civila flygplan.

För Aviocomp, vars kunder utgörs av flygbolag runt om i världen, är det en stor fördel att snabbt kunna se hur beställningar ligger till. Victora Ahl ingår i den grupp, Customer Liaison, som har de dagliga kunkontakterna.

– Får jag ett samtal från ett flygbolag i USA kan jag nu lika enkelt ta fram uppgifter från Aerotech Telub i Arboga som från vår egen verkstad. Jag behöver inte ens lägga på luren utan kan ge kunden besked direkt, säger Victoria.

Victoria tycker också att orderdatabasen underlättar arbetet med att sammanställa uppgifter till de statusrapporter som regelbundet skickas ut till kunderna.

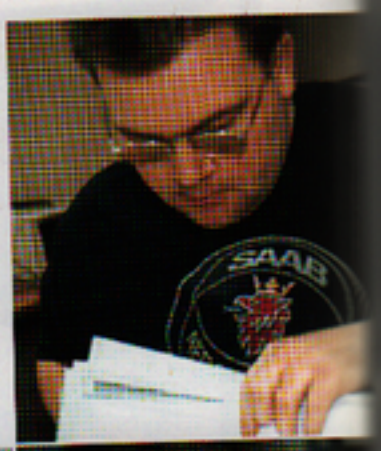
Bertil Johansson, som är chef för Product Support and Sales, berättar att Saab Aviocomp har planer på att införa ett liknande system genetemot sina kunder. Ett bevis så gott som något för att man är nöjd med systemet. □

EN FREDAG PÅ JOBBET

Lars Carlström arbetar som montör och intern materialstyrare på Saab Commercial Programs i Linköping. VIP följde honom en vanlig fredag på jobbet.

INTERVJU: MARI SANDELL
FOTO: PER KUSTVIK

↓07.05: Morsar på Jörgen Fagerlund, tömmer dagens mail. Har fått nytt on-dock-datum från Aerospatiale i Frankrike. Får ringa transportavdelningen och stoppa leveransen. Klarar också av några actions-meddelanden och handpåläggning inför helgens datakörning.



07.00: Omklädning inför dagens aktiviteter.

IN PÅ LIVET
Namn: Lars Carlström
Ålder: 32 år
Yrke: SB-montör kombinerat med intern materialstyrning. På mitt avsnitt gör vi golvstruktur till Airbus-flygplanet A340 som, beroende på version, är ett 313-380-sitsigt långdistansflygplan.
Utbildning: 2-årig fordonsteknik, transport.
Företag: Saab Commercial Programs som tillhör affärsområde Saab Aerospace. Totalt ca 1200 personer. Vi producerar ingående detaljer och sammanbyggda enheter till Gripen, Saab Aircraft AB, Airbus och Boeing.
Började: Augusti 1987
Arbetskamrater: 20-25 på avdelningen, men flera i hallen.

Det bästa med jobbet: Växlar mellan verkstad och kontor vilket gett mig större inblick och mera ansvar, det tycker jag är kul.
Det sämsta med jobbet: ...att vi börjar kl 07.00, nej, skämt åsido, det är väl i så fall bullret när vi nitar.
Familj: Singel
Fritidsintressen: Jag har en veteranbåt, campingbåt, från slutet av 40-talet. Annars lyssnar jag gärna på irländsk rockmusik.
Äter gärna: JA! Och gärna Flygande Jacob som jag sköljer ner med ett glas rött.
Mått: Ta dagen som den kommer.

↓08.35: Henrik Loord och jag diskuterar en anmärkning på en ingående detalj till golvstrukturen.

↑08.45: Dagens första pri

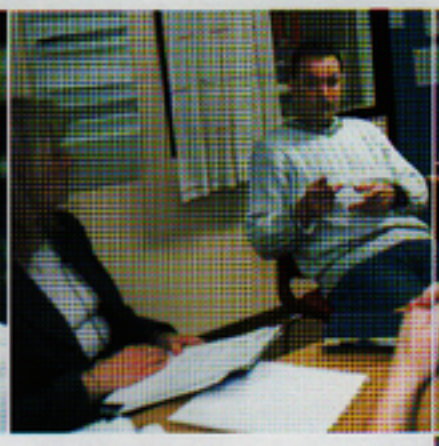
"För tillfället är det lite tomt i hallen för sammanbyggnad. Vi hoppas att det kommer att fyllas med jobb till det nya Airbus-projektet A380 (fd A3XX). Just nu håller den affärsenhet jag tillhör, Saab Commercial Programs, på och förhandlar olika paket. Ett kontrakt kan tydligen bli klart under våren"

←14.30: Dagens sista möte beläggnings- och resurs-snack inför nästa vecka. D kussion om någon ska lä ut till Gripen.

→15.00: Fortsätter att mont vidare på min sammans ning och känner mig ga nöjd med veckan.

←07.30: Går igenom ritningar inför frisläppning av arbetsorder begärd av Aerospatiale. Allt ser OK ut, dags för dagens första tur till verkstaden.

↓→07.40: Plockar upp artiklar för kommande montering under dagen.



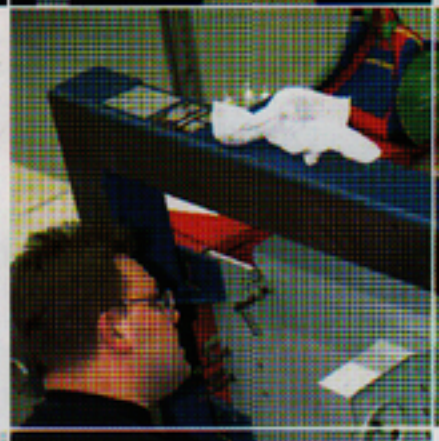
↑07.50: Se här kommer chefen, Fredrik Holmberg. Han meddelar att vi fått fler timmar på golvstrukturer till Airbus, vilket är glädjande.

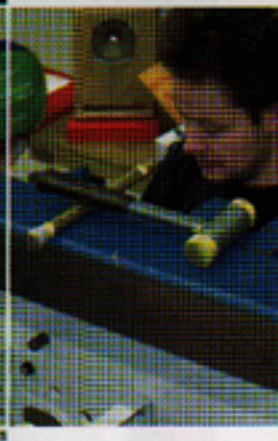
↑08.00: Första mötet för dagen är ett verkstadsteamsmöte. Vi diskuterar programläge och förändringar kommande vecka. Fr v Ann Åstrand, Lennart Bengtsson, Fredrik Holmgren.

↑09.30: I samband me fikapausen har vi dag andra möte, som är e informationsmöte fö avdelningen. Efter m jobbar jag i verkstade fram till lunch.

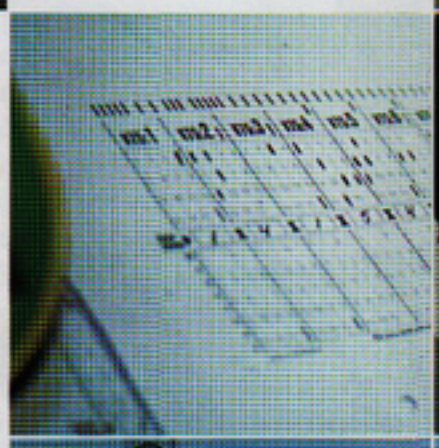
↑09.00: Dags för fika, beställer en skräddarsydd macka i personalmatsalen. Som den gourmet jag är duger inte automatmacka...

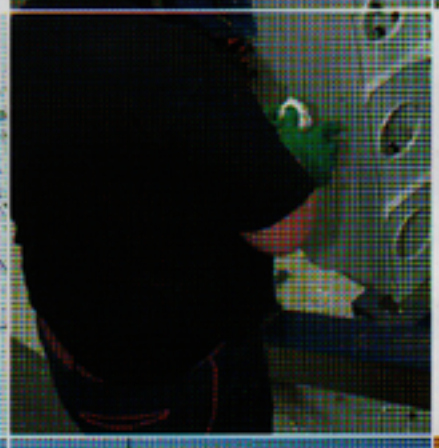
↑09.10: Fikadags, diskussioner om vem som ska spikas i helgens V75 i kön med Marcus Sjöö, Magnus Pihl och Janne Karlsson.





←↑→12.00: Lunch som vanligt vid stambordet i personalmatsalen. Fv Janne Karlsson, Anders Wiktorsson, Leif Petersson, Niclas Liljegren. Pytt-i-panna med ägg och rödbetor. Efteråt blir det "skitgubbe" och mera V75-snack.





←13.20: Får rycka in ho "Wiktor" och hjälpa honom bli av med "smacket", eller tätningsmassan som d heter på svenska.

→15.30: Drar lite tidigare idag med bilen. Bilen förresten - fordonet!

Om du själv vill förev din arbetsdag, eller k någon som borde gö maila till vip@saab.s

VÄRLDEN VÄNTAR

PÅ TRANSPONDERTECH

Lars Bergholtz

Fram till år 2008 ska cirka 60 000 fartyg världen över förses med automatiskt identifikationssystem. Det förutsätter att varje fartyg har en så kallad transponder ombord. För den som tillverkar transpondrar öppnar sig en jättemarknad. Saab TransponderTech AB är världsledande på transpondrar.

TEXT: MIKAEL HÄRILD
FOTO: TORBJÖRN CASPERSSON

NYHETERNA DUGGAR TÄTT från Saab TransponderTech.

Nya internationella bestämmelser innebär affärsmöjligheter och nya order på transpondrar. I november kom en genombrottsorder då Lissabons hamnmyndighet beställde ett automatiskt identifikationssystem (AIS) för båtar verksamma i hamnen. Saab TransponderTech har också tillsammans med ett kanadensiskt företag fått en beställning från Lockheed Martin att leverera AIS för vidareleverans till Grekland och

Peter Bergljung, teknisk chef, och Lars Bergholtz, vd, räknar med att det stora trycket kommer under åren 2003–2005.

Turkiet. I mitten av januari fick Saab TransponderTech en order på nätverkslösning för ett automatiskt informationssystem som ska täcka hela Sveriges kust.

I december beslutade FN-s organ för sjöfartsfrågor om nya säkerhetsbestämmelser för sjöfarten. Varje fartyg som berörs av reglerna ska ha ett automatiskt identifikationssystem ombord. Dessutom ska myndigheter i närheten av hamnar, navigeringsbara vattendrag och kuster kunna "läsa" AIS-informationen för att få en bild av vad som händer till sjöss.

Dessutom har vi flyget, där standardiseringen ännu inte är riktigt klar men där det också framöver kommer bestämmelser om förbättrad flygtrafikövervakning – fast här heter det inte AIS utan VDL Mode 4.

SAAB TRANSPONDERTECH, med verksamhet i Linköping och Solna, är världsledande på transponderteknik. Verksamheten bygger på ett patent av uppfinnaren Håkan Lans och innebär en avsevärd höjning av säkerheten till lands och till sjöss.
I den maritima varianten innebär AIS i korthet att varje fartyg förses med en box som skickar ut och tar emot identifikationssignaler. På fartygets kommandobrygga kan man se vilka fartyg som finns i närheten – fartygens namn, position, kurs, hastighet och manövreringsdata. Befälhavaren på bryggan ser i realtid när kollegan på containerfartyget ett par kilometer i sydost lägger om rodret. I jämförelse med vanlig radar, där man bara ser trafiken som ekon ("blippar") är det en smått fantastisk förändring. Risken för kollisioner och andra nödsituationer minskar väsentligt.

DET ÄR DEN LILLA BOXEN, transpondern, som är hjärtat i systemet. Saab TransponderTech har hittills levererat cirka 500 transpondrar.

– Hölje och hårdvara levereras från Danmark och består av standardelektronik. Det är den mjukvara vi lägger in som är "hemligheten". Det är också mjukvaran som gör oss till ett kunskapsföretag – andra tillverkar de hårda bitarna – vi stoppar in intelligensen, förklarar Lars Bergholtz, vd för TransponderTech.

Samtidigt är det ännu en bekräftelse på att Saab-gruppen numera också har en ledande position när det gäller utveckling av elektronisk mjukvara.

TRANSPONDERN INNEHÅLLER en GPS-del (satellitnavigering), en VHF-radio och en mikroprocessor. När de tre enheterna samarbetar utgör de en transponder som på bråkdelar av sekunder skickat ut och tar emot information. Det behövs inga basstationer utan systemet är på sätt och vis självförsörjande – kommunikationen sker direkt mellan transpondrarna på olika fartyg, direkt på VHF-frekvensen, utan "mellanhänder". Varje transponder är i princip sin egen basstation.

– Transpondrarna är hårdtestade och klarar den mest vibrationsutsatta av alla miljöer – helikoptrar, säger Lars Bergholtz. Här ser han en ny stor marknad, att kunna leverera transpondrar till bland annat sjöräddningshelikoptrar, som har behov att kunna se fartyg.

Vad händer framöver?

– Vi räknar med att det stora trycket kommer under åren 2003–2005 då det blir stora leveranser av transpondrar till fartyg, säger Lars. Det betyder att vi måste trimma produktionsapparaten på en hel del punkter. Men samtidigt fortsätter vi utvecklingsarbetet för att behålla vårt försprång gentemot konkurrenterna, som dels är få, dels ligger ett gott stycke efter oss. □

SAAB TRANSPONDERTECH

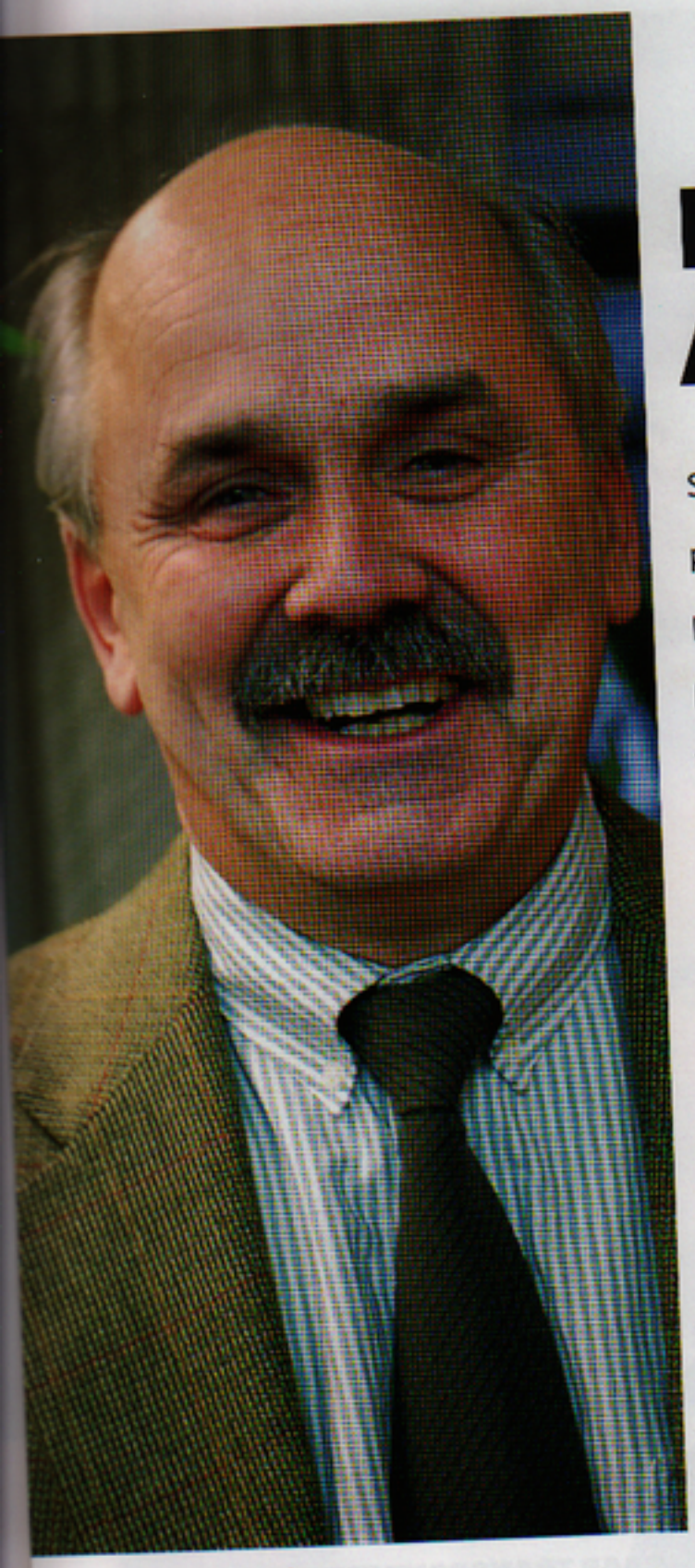
Saab TransponderTech AB bildades 1996 och ingår i Affärsområde Saab Systems and Electronics.

Verksamheten bedrivs i Solna och Linköping.

Affärsidén är att utveckla och marknadsföra transpondrar och nätverkssystem för sjöfart, luftfart och för avancerad landbaserad verksamhet.

Verksamheten i Solna är inriktad mot marina tillämpningar och verksamheten i Linköpings mot luftfart.

Företaget har ett 30-tal anställda, huvuddelen data- och systemingenjörer.



Mats Lindman

LEDARSKAPET ÄR VIKTIGAST

Saab har just tagit fram en personalpolicy för hela koncernen. Under året ska policyn successivt föras ut, för att så småningom genomsyra arbetsklimatet på Saab. VIP bad Mats Lindman, chef för koncernstab personal, att förklara policyn och arbetet som ligger bakom.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: TORBJÖRN CASPERSSON

Vad är en personalpolicy?

– En samling värderingar som ska prägla det dagliga arbetet på Saab. Det handlar om företagets synsätt och förhållningssätt i olika frågor, t ex vad som förväntas av varje medarbetare, vad som förväntas av chefer inom Saab, synen på kompetensutveckling, löner, jämlikhet och arbetsmiljöfrågor.

Vad är syftet med en personalpolicy?

– Det främsta syftet är att vi nu får en gemensam värderingsgrund och att vi inom hela företaget för en diskussion kring dessa frågor. Framtagandet av policyn är ett led i ett ständigt pågående arbete.

Hur har policyn tagits fram?

– Ett stort antal medarbetare, chefer och fackliga representanter från olika delar av Saab-gruppen har varit involverade i arbetet. Koncernledningen har naturligtvis också haft en viktig roll. Personalfunktionen har initierat och drivit arbetet framåt. När det gäller frågor av det här slaget är själva arbetsprocessen minst lika viktig som det färdiga dokumentet. Därför har vi medvetet låtit arbetet ta tid.

Finns det kulturella skillnader i Saab-gruppen?

– Ja , det gör det, men inte när det gäller vilka grundvärderingar som ska prägla företaget. Vissa kulturella skillnader finns alltid i en stor koncern, men jag tror att skillnaderna mellan olika bolag och orter inom gruppen är väl så stora som de mellan "gamla" Saab och "gamla" Celsius. Det hör verkligheten till . Själv ser jag ingen nackdel i det, utan är övertygad om att olikheter är utvecklande för företaget.

Går det att ha en och samma policy för hela Saab-gruppen?

– Javisst , grundvärderingarna ska vara de samma inom hela koncernen, även om tillämpningen kommer att skilja sig åt mellan och inom våra affärsområden.

Vilket område i policyn är viktigast?

– Ledarskapet. Bra ledare är en förutsättning för alla andra områden som tas upp i policyn. Utan bra ledare får vi inte en bra arbetsmiljö, ett jämlikt klimat, rätt investeringar i kompetensutveckling etc. För att bidra till att vi verkligen får bra ledare görs just nu en stor satsning på ett omfattande paket av ledarutvecklingsprogram inom Saab. (Se sid 23)

Vad kännetecknar en bra ledare?

– Jag tror att förmågan att skapa ett klimat för uppriktighet är en gemensam nämnare. I övrigt tror jag mycket på situationsanpassat ledarskap. En bra ledare måste kunna anpassa sitt ledarskap efter situationen. Det finns inget på förhand givet chefsrecept att följa. Erfarenhet tillsammans med en gedigen ledarutbildning ger basen för detta.

Hur kommer jag som medarbetare att få ta del av policyn?

– Alla anställda kommer, med start under våren, att få ett eget exemplar av policyn via sin chef eller sin personalavdelning. Hur man på olika arbetsplatser väljer att sprida policyn och förankra innehållet kommer av naturliga skäl att skilja sig åt. □

Personalpolicyn finns tillgänglig på Saab-gruppens intranät under adressen: http//saabnet.saab.se. Gå in på "personal" och leta efter "personalpolicy". Du kan också ta kontakt med din personalavdelning.

Marie-Kristin Karlsson och Helena Wäreby ansvarar för ledarutveckling och ledarförsörjning i Saab-gruppen

PAKET SOM TÅL ATT JÄMFÖRAS

De bästa bitarna från Celsius och de bästa från Saab. Resultatet är ett paket med program för ledarutveckling som tål en jämförelse i svenskt näringsliv. Få företag kan visa upp något liknande.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: TORBJÖRN CASPERSSON

BRA CHEFER är bra för företaget. Dåliga chefer är dåligt för företaget. Vi har helt enkelt inte råd med dåliga chefer. Det är alla medvetna om.

Hur säkerställer vi då att vi får riktigt bra chefer? Chefer som levererar resultat, samtidigt som de skapar engagemang, laganda och trivsel hos medarbetarna.

VIP har pratat med Helena Wäreby och Marie-Kristin Karlsson, som efter fusionen fick gemensamt ansvar för – Management Development and Planning – dvs ledarutveckling och ledarförsörjning i Saab. Båda har sin hemvist på Corporate Human Resources – koncernens personalstab – men med olika bakgrund; Helena med rötterna i Celsius och Marie-Kristin i Saab. Gemensamt är att båda har mångårig erfarenhet av ledarutvecklingsfrågor. Ett område där både Saab och Celsius sedan tidigare legat långt framme.

– Vi har plockat godbitarna från Saab och Celsius och med det som bas skapat något nytt. Här har det verkligen handlat om att

FRÅGAN ÄR...

...VAD KÄNNETECKNAR EN BRA CHEF?

MARTIN ÖSTRÖM,
DYNAMICS I JÄRFÄLLA

"En bra chef är lätt att ta kontakt med, är bra på att lyssna och är öppen för synpunkter och förslag. En bra chef ska också vara handlingskraftig och ha humor."

EVA SKOUGH-HELLBORGSSON,
AEROTECHTELUB I VÄXJÖ

"En bra chef är ärlig, rak och tydlig. Dessutom ska chefen visa omtanke och uppmuntran, men också på ett bra sätt kunna prata direkt med medarbetaren om något inte fungerar."

MIKAEL SANDQVIST,
DYNAMICS I LINKÖPING

"Lyssnar på synpunkter, men har också pondus och vågar fatta beslut. Det är viktigt att chefen är synlig dvs rör sig ute bland medarbetarna. Det gäller även 'högre chefer'."

ANNICA TEROL-JOHANSSON,
CELSIUS METECH I ARBOGA

"Uttrycker man det i sportsliga termer är en bra chef som en lagledare. Han/hon ska kunna ge direktiv och fatta beslut men också ha en stor portion social kompetens."

LENA PELLEBERGS,
SAAB AEROSPACE I LINKÖPING

"Empati och förmågan att förstå andra människor. Kan lyssna på andra och se till att alla jobbar mot gemensamma mål. Håller sig i bakgrunden som en coach och petar inte i detaljer."

integrera det bästa från två företag, säger Helena och Marie-Kristin. Allt är noga genomtänkt och strukturerat för att utveckla ledarskapet i Saab på bästa möjliga sätt i förhållande till dagens behov.

HÄR FINNS aktiviteter såväl för unga medarbetare med potential för ledande uppgifter i framtiden, som för garvade chefer med lång erfarenhet. Här finns även program med inriktning för projektledare och dessutom ett program – Ruter Dam – speciellt anpassat för kvinnliga chefer. Vissa program är Saab-interna, medan andra genomförs i samarbete med välrenommerade företag, universitet och institut både i Sverige och utomlands. Samtliga program håller mycket hög klass och omfattar allt från 5 till 50 kursdagar.

– Ledarskap är en profession i sig och likväl som man utvecklar sin formella yrkeskompetens, kan man utveckla sitt ledarskap, Det verkliga lärandet sker i vardagen genom att man faktiskt utövar ledarskap, och programmen ska ses som ett bra komplement, säger Helena.

VARJE ÅR GENOMFÖRS en företagsövergripande Management Review, med syfte att kartlägga chefer och nyckelpersoner på olika nivåer. Resultatet av den kartläggningen visar bl a på vilka utvecklingsbehov som finns, vilket i sin tur ger underlag till vilka program som behövs.

– Efter semestern startar t ex ett helt nytt program, skräddarsytt för medarbetare som bedöms ha stor potential för tyngre roller i Saab-gruppen – så kallade High Potentials, säger Marie-Kristin.

Programmet, med benämningen Advanced Corporate Management Network (ACMN), bygger på goda erfarenheter från flygsidans tidigare Managementskola. Nytt är att ACMN baseras på ett självstyrt lärande. Områden som kommer att tas upp är bl a globalisering, komplexitet, affärsmässighet och balans i livet. Det kommer att finnas maximalt 24 platser i den första omgången, och nomineringsprocessen kommer att starta under våren.

DE ÖPPNA ledarutvecklingsprogrammen (se nästa sida) är tillgängliga för samtliga nuvarande och blivande ledare och chefer inom Saab. Nomineringar görs av närmaste chef. Hanteringen därefter kan skilja sig åt mellan olika bolag och affärsområden, men vanligtvis är det personalavdelningen som sammanställer nomineringar och behov. Nomineringar till Corporate Programmen baseras på den koncernövergripande Management Review. På koncernnivå finns en etablerad samverkansgrupp/styrgrupp för ledarutveckling och planering. Denna grupp är bl a ansvarig för fördelningen av platser.

Vad vinner då enskilda medarbetare på att företaget gör denna satsning på chefer?

– Chefernas agerande påverkar oss alla, säger Helena och Marie-Kristin. Investeringen i cheferna kommer därmed alla medarbetare till del på sikt.

Företagsledningen har också tydligt pekat på att ledarförsörjning och ledarutveckling är en strategisk framtidsfråga för Saab. Ett gott ledarskap är viktigt i alla sammanhang – såväl för att lyckas i affärer som för att skapa ett bra arbetsklimat. □

SAABS LEDARUTVECKLINGSPROGRAM 2001

ÖPPNA PROGRAM

SPU-Självinsikt-Planering-Utveckling
Ett vägvalsprogram för unga medarbetare
Målgrupp: Unga medarbetare(26–35 år) som arbetat inom företaget minst två år och som visat intresse för ledaruppgifter.

GLU-Grundläggande Ledarutbildning
Målgrupp: Nya chefer, teknikledare, projektledare m fl (dvs personer med ledaransvar men utan personalansvar), samt tilltänkta chefer.

CLT-Chefer i Ledarträning
Målgrupp: Både nyblivna och erfarna chefer och ledare. Tanken är att skapa ett gränsöverskridande erfarenhetsutbyte och utnyttja egna erfarenheter från verkliga ledarsituationer.

Projektledarskolan
Målgrupp: Nyblivna eller blivande projektledare med goda ledarförutsättningar och ca två års erfarenhet från projektarbete.

LEC-Ledarskap för Erfarna Chefer
Målgrupp: Linjechefer med minst 5 års chefserfarenhet. Programmet är avsett för erfarna chefer som inte nyligen deltagit i någon tyngre ledarskapsutbildning.

CORPORATE PROGRAM

PUC-Partnerprogram för Unga Chefer
Målgrupp: Unga chefer och ledare(30–35 år) som är i början av sin chefskarriär och bedöms ha god utvecklingspotential. Deltagarna bör ha några års erfarenhet som ledare i formell chefsbefattning och en akademisk eller motsvarande högre utbildningsbakgrund.

ACMN – Advanced Corporate Management Network
Målgrupp: High Potentials, ca 35–40 år, med uppvisad mycket god utvecklingspotential.

PMEX - Project Management Executive Master Program
Målgrupp: "Senior managers" 35 år eller äldre med minst 5 års erfarenhet av projektledning och med goda kunskaper i engelska. Dessutom krävs akademisk grundutbildning.

FEM-Företagsanpassad Extern Managementutbildning
Målgrupp: Chefer på högre mellannivå i stora företag som är tänkta att axla tyngre uppgifter. Snittålder är ca 35-40 år.

NAME-Network for Aerospace Management – Young Managers Program
Målgrupp: Yngre chefer/projektledare med viss erfarenhet (ej nyanställda) som har eller ska ha internationella kontakter i sitt dagliga arbete. Någon form av ledarutbildning är en fördel, exempelvis GLU. Lämplig ålder runt 30 år.

NAME-Network for Aerospace Management – Leadership Workshop
Målgrupp: Chefer /projektledare på mellannivå som leder eller ska leda arbete i internationella team. Någon form av tidigare ledarutbildning är ett önskemål. Lämplig ålder 35–40 år.

NAME-Network for Aerospace Management – Aerospace 2005
Målgrupp: Operativa chefer på högre nivåer som har internationella kontakter i sitt dagliga arbete. Lämplig ålder runt 45 år.

RUTER DAM – Management-/mentorprogram för kvinnor
Målgrupp: Kvinnliga chefer och ledare på högre mellannivå som bedöms ha stor utvecklingspotential.

INDIVIDUELLA ALTERNATIV

För de högre managementnivåerna använder vi oss även av andra svenska och internationella arrangörer för att täcka individuella behov (exempelvis MIL, IFL, Handels, Wharton, IMD, INSEAD).

Du kan hitta mer utförlig information på SaabNet http://saabnet.saab.se under området Personal.

Fr v Christer Lundström, Ragnar Ludvigsson, Lars Karlsson, Staffan Netterstedt, Rolf Enqvist, Tommy Jacobsson, Jan-Inge Ogenfalk, Conny Holm (ordf) och Folke Simonsson.

LO-fackens styrelse formerad

LO-facken i Saab har funnit sina nya arbetsformer efter samgåendet med Celsius. Den 29 januari samlades man till styrelsemöte på Saab Ericsson Space i Göteborg. Styrelseledamöterna representerar inte bara de olika bolagen och orterna inom Saab utan även fyra olika LO-förbund: Metall, Seko, Transport och Industrifacket. Styrelsen möts fyra gånger per år.

Viktiga frågor för LO-fackens styrelse är i det stora perspektivet synpunkter på strukturfrågor kopplade till Saabs framtid. Det handlar självklart också om att se över villkor, regelverk och avtal för medlemmarna på olika orter efter fusionen. Styrelsen utser också representanter till olika beslut- och informationsgrupper som till exempel bolagsstyrelsen och förhandlingsgruppen på koncernnivå.

Ett bra år för Saab

– Det gångna året har inneburit stora förändringar för Saab och bland annat präglats av ett intensivt integrationsarbete. Mot bakgrund av detta är det glädjande att vi kunnat ha en fortsatt god resultat- och orderutveckling och nått ett rekordår vad gäller både vinst per aktie och orderingång, kommenterar vd Bengt Halse Saabs bokslutskommuniké.

Några nyckelfakta ur Bokslutskommunikén för år 2000:

- Nettoomsättningen uppgick till 17.840 Mkr (9.053, proforma 18.018*).
- Rörelseresultatet ökade till 1.533 Mkr (1.104, proforma 1.125).
- Vinsten per aktie var 9,75 kr (8,82, proforma 6,90).
- Räntabilitet på eget kapital 20,0% och på sysselsatt kapital 14,6%.
- Utdelningsförslag 3,00 (2,50) kr per aktie. Vidare beslutade styrelsen att föreslå bolagsstämman att högst 10 procent av bolagets egna aktier ska få återköpas.

Orderingången uppgick till 28 miljarder kronor och orderstocken till 41 miljarder kronor, vilket motsvarar över två års fakturering. Den goda orderutvecklingen förstärks dessutom av en rad genombrottsbeställningar som innebär strategiska framflyttningar på viktiga tillväxtområden.

* Proformaräkningarna avser Saab-gruppen inklusive Celsius för heåret 1999 och kvartalen 1999 för jämförbarhet.

Flygvapnet fyller 75 år

Svenska flygvapnet är det fjärde äldsta i världen och blir 75 år gammalt i år. Det kommer att firas under hela året. Jubileumsåret inleddes med en konsert i Berwaldhallen i januari och fortsätter med bland annat flygdagar, Air Power-symposium och kungamiddag i Uppsala. Saabs deltagande i jubileet koordineras av Saab Aerospace.

Här följer de viktigaste evenemangen i det fortsatta firandet:

19 maj Historisk flygdag, Malmen
30 juni Flygdag på F10, Ängelholm
1 juli 75-årsparad och kransnedläggning, Stockholm
11 augusti Flygdag på F4, Östersund
23–24 augusti Air Power Symposium, Uppsala
23 augusti Kungamiddag, Uppsala
25–26 augusti Huvudflygdagar, F16, Uppsala
9–13 september Internationell konferens om flygmuseer, Linköping

Ökat utbyte med BAE SYSTEMS

En ramöverenskommelse har träffats mellan Saab och BAE SYSTEMS om ökat samarbete inom personalområdet. Syftet är att utnyttja de band som redan finns mellan företagen till att även omfatta kompetensutveckling för medarbetare, exempelvis i form av utbyte av personal. För Saabs del är överenskommelsen ett led i att stärka den långsiktiga ledarförsörjningen inom företaget. Det innebär att medarbetare på sikt kan få ökade möjligheter att tillbringa en tid på BAE SYSTEMS, antingen för utbildningsändamål, 1–3 månader, eller som anställd under en längre period. Omvänt kommer medarbetare på BAE SYSTEMS att erbjudas samma möjligheter på Saab.

Bengt Halse, koncernchef i Saab och John Weston, koncernchef i BAE SYSTEMS, undertecknar överenskommelsen som ska leda till ökat samarbete inom personalområdet.

Boeing närmar sig Saab Ericsson Space

Boeing är en stor kund till Saab Ericsson Space division Mechanical Products i Linköping, som levererar adaptrar och separationssystem till Delta och Sea Launch raketerna.

Boeing har idag cirka 30 000 underleverantörer. Som en del i inköpsprocessen har man valt att närma sig ett antal nyckelleverantörer genom att erbjuda dessa att bli en "Preferred Boeing Supplier". För att bli en sådan "Preferred Supplier" går underleverantören igenom en process där Boeing skickar ut ett team för att granska verksamheten i både stort och smått.

Totalt är endast två procent av Boeings underleverantörer certifierade, Saab Ericsson Space Mechanical Products Division är nu en av dessa. Några fördelar med att vara en "Preferred Supplier" är till exempel tillgång till Boeings utbildning, färre inspektionstillfällen, möjlighet till affärer med andra delar av Boeing, riktade förfrågningar och fördel vid utvärdering av offerter.

Den formella utnämningen skedde den 10 januari, då flera representanter från Boeing besökte Linköping.

Ken Heinley, Director Payload Accomodations, Boeing överlämnar en plakett till Jörgen Remmelg, platschef för Mechanical Products Division.

Saab Aviation Services ny affärsenhet inom Saab

Saab Aviation Services är en nybildad affärsenhet inom Saab. Affärsenheten består av Saab Aircraft Leasing, Saab Aircraft Customer Support, Saab Air och Celsius Aviation Services.

Rolf Eriksson

Den nya affärsenheten har 1500 anställda över hela världen och omsätter 3 miljarder kronor. Organisatoriskt är affärsenheten placerad direkt under Saabs verkställande ledning.

– Jag ser fram emot att arbeta med den nya affärsenheten och jag tror att det är bra att ha verksamheten för Saabs regionalflygplan samlad under samma tak, säger affärsenhetschef Rolf Eriksson.

Saab Aircraft Leasing förvaltar Saabs leasingportfölj som består av 300 Saab 340 och Saab 2000 flygplan. Flygplanen är leasade till kunder i Nord Amerika, Europa och Australien. Saab Aircraft Leasings huvudkontor flyttar från Stockholm till Washington, detta för att renodla verksamheten och för att få en kraftsamling i Nord Amerika.

Chef för huvudkontoret blir Michael Magnusson. Kontoret i Stockholm blir regionkontor för Europa, Afrika och Asien. Nuvarande chefen Lars Flodman kvarstår som rådgivare till affärsenhetschefen med speciellt ansvar för implementering av den tecknade försäkringen för leasingportföljen.

Saab Aircraft Customer Support har det totala ansvaret att sköta kundstöd för samtliga Saab 340 och Saab 2000 flygplan som är i tjänst idag, vilket är drygt 500 flygplan hos olika kunder över hela världen. Saab Customer Support har huvudkontoret i Linköping och regionala kontor i Washington, Tokyo och Sydney. Organisationen är oförändrad under nuvarande chefen Hans Almér.

Saab Air bedriver affärsflygverksamhet med ett litet antal affärsjet flygplan. Basen finns i Linköping.

Celsius Aviation Services är det samlande namnet för huvuddelen av de civila flygunderhållsverksamheter som tidigare ingick i Celsius gruppen och består idag av bolagen Aerotech, Hawker Pacific, Aerothrust och Aero Systems Engineering. Saab har som tidigare aviserats tagit ett principbeslut att avyttra denna verksamhet under året.

Huvudkontor även i Stockholm

Förberedelser pågår för att flytta en mindre del av Saabs huvudkontor till World Trade Center i Stockholm. Tidplanen hänger samman med en del praktiska frågor, men målet är att flytten ska vara genomförd till sommaren.

Det som händer är att den verkställande ledningen flyttar till Stockholm. Stabscheferna kommer att dela sin tid mellan Stockholm och Linköping. Dessutom flyttar ett mindre antal personer som redan idag har stora delar av sin verksamhet i Stockholm. Totalt berörs 15–20 personer.

Det finns inga planer på att flytta hela huvudkontoret. Personalen på huvudkontorets staber arbetar kvar i Linköping eller på den ort man är lokaliserad idag. Saabs huvudkontor kommer även fortsättningsvis att ha sitt juridiska säte i Linköping.

Skälen till flytten är bland annat att underlätta kontakterna med viktiga intressenter såsom kunder, myndigheter, media och analytiker, men också att att den verkställande ledningen vill vara placerad på "neutral" plats i förhållande till affärsverksamheten.

Vingbredd 79,8 m, längd 73 m, höjd 24,1 m, max take-off vikt 560 ton.

Förhandlingar pågår om Airbus 380

Saab Commercial Programs i Linköping har sedan 1997 deltagit i konceptstudien av Airbus 380 (fd A3XX). Men projektet startade egentligen ordentligt först strax före jul, då Airbus hade säkrat så många kunder och sålda flygplan samt optioner, att man bedömde det som kommersiellt försvarbart att utveckla flygplanet.

Saab och Airbus har den ömsesidiga ambitionen att Saab exklusivt erbjuds ett antal "arbetspaket". Det innebär att inga andra företag bjuder på dessa paket, förutsatt att Saab klarar de tekniska och kommersiella mål som Airbus ställer. Förhandlingarna med Airbus beräknas vara avklarade under våren.

– De ömsesidiga drivkrafterna till att gå i mål med programmet har ökat, säger Pontus Kallén, chef för affärsenheten.

– Den mix av paket vi nu diskuterar ger oss utomordentliga möjligheter till tillväxt och bättre utnyttjande av våra resurser, både inom utveckling och produktion, på kort och lång sikt.

I slutet av januari uppvaktade Saab Näringsdepartementet angående en tidigare inlämnad ansökan om statligt riskkapital för projektet.

Redan idag har Saab kontrakt med Airbus om tillverkning av landställsluckor, golvstrukturer och pyloner till flygplanstypen A340-500/600.

Framgångsrika tester av Avitronics Missilvarnarsystem

Några av de på Avitronics elektrooptiska labb som är engagerade i Missilvarnarsystemet, från vänster Attie Calitz, Johan Kotze, Martin Maritz, Johan Viljoen, Eddie Milton, Guida Fernandes, Christie van Deventer och Mauritz Zondagh. Foto: Darren Alexander.

På Avitronics i Sydafrika utvecklas missilvarnarsystemet "MAW 200". En svår utmaning i utvecklingen har varit att på ett realistiskt sätt demonstrera systemet i en operativ miljö. Att avfyra en radiostyrd robot mot ett flygplan är en övning som är fylld av risker och tekniska utmaningar. Detta är dock nödvändigt för att slutgiltigt visa att missilvarnarsystemet upptäcker, identifierar och fäller en fackla som bemöter missilen.

Efter ett misslyckat försök i januari 2000 uppgraderades det fjärrmanövrerade testflygplanet. I slutet av januari och första veckan i februari 2001 genomfördes fem framgångsrika tester. Missilvarnarsystemet uppträdde enligt specifikationerna och klarade alla raketutskjutningar och de ganska häftiga landningarna med fallskärm under återtagningen. Därmed har en viktig milstolpe uppnåtts.

Erbjudande om hem-PC

Det är nu dags att påbörja nya omgångar med erbjudanden om hem-PC.
Först ut är Dynamics medarbetare inom den tidigare Boforssfären, det vill säga anställda i Karlskoga, Eskilstuna, Motala och Landskrona. Nuvarande avtal för anställda på dessa orter löpte ut i februari. Datorutrustning vars avtal löper ut får medarbetaren köpa eller återlämna.

Fördelen med hem-PC är framförallt effekten av bruttolöneavdrag för medarbetaren. Det medför dock en minskning av den pensionsgrundande inkomsten, vilket kan medföra en viss sänkning av framtida pensionsbelopp.

Den som tackar nej till hem-PC nu får fler möjligheter längre fram. Varje enskilt hem-PC -avtal omfattar 36 månader och måste innehålla en datorenhet. Det kommer att erbjudas flera varianter: standard, avancerad och bärbar. Komplettering med tillbehör kommer inte att kunna göras under 36-månadersperioden.

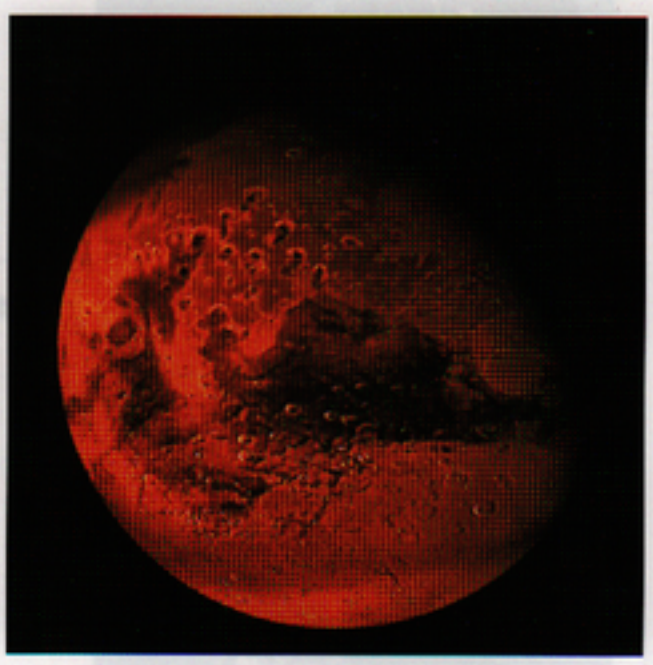
De nya erbjudandena baseras på ett centralt avtal som Saab tecknat med leverantören WM-data. Kontaktpersoner kommer att finnas på varje bolags personalavdelning och på WM-data.

För mer information se Saab-gruppens intranät under Senaste Nytt
http://saabnet.saab.se

Intranät för Saab-gruppen lanserat

Ett intranät för Saab-gruppen, SaabNet, lanserades den 1 mars. På SaabNet finner du bland annat de senaste nyheterna inom Saab-världen, dagsaktuella sammanfattningar av allt som publiceras om Saab i massmedia och en gemensam telefonkatalog för Saab-gruppen. Där finns också annan information som är av intresse för alla medarbetare i koncernen, till exempel inom områdena personal, ekonomi och teknik. Under våren kan den som går in på SaabNet delta i tävlingar med möjlighet att vinna priser. Håll utkik efter länken till SaabNet på ditt intranät.
http://saabnet.saab.se

I EXPRESSFART MOT MARS



I juni 2003 lyfter det europeiska projektet Mars Express mot den röda planeten. Saab Ericsson Space är med på färden.

TEXT: NIKLAS JENDEBY

MARS HAR VARIT MÅLET för många rymdforskares drömmar och totalt 30 expeditioner under de senaste 40 åren. Inte minst var det stor uppståndelse 1996/1997, då NASA:s Pathfinder sände bilder från och rörde sig på planetens yta.

I år skickar NASA ut en ny expedition, Mars Odyssey 2001, och år 2003 kommer ett rekord slås i antalet resor till Mars. Sex internationella projekt har alla som mål att ta sig till vår grannplanet för att samla in vetenskapliga data.

Ett av dessa är ESA:s (European Space Ageny) Mars Express. Forskare i projektet kommer bland annat att undersöka planetens geologi, atmosfär och meteorologi. Allt för att få svar på den spännande frågan: Vart har vattnet på Mars tagit vägen?

Redan på 1600-talet anade man att det finns is vid Mars poler. Tidigare expeditioner har funnit spår av vatten i atmosfären, men i mycket små mängder.

Planetens yta skvallrar dock om helt andra kvantiteter. Här finns enorma raviner, som påminner om uttorkade flodbäddar, och bergsformationer som förmodligen har skapas av vatten.

Men dessa mängder av H_2O är borta idag. För cirka 3,5 miljarder år sedan hände något, okänt vad, som fick vattnet att försvinna. En teori är att det fortfarande finns vatten under Mars yta, en annan är att vattnet förångats och försvunnit ut i atmosfären.

I den del av ESA:s farkost som skall gå i bana på cirka 11 000 kilometers höjd runt planeten kommer totalt sex vetenskapliga instrument att finnas. Ett av dessa skall med hjälp av laser försöka "se" om det finns vatten under Mars yta.

Som kronan på verket kommer också en landare, Beagle 2, att skickas ned och ta prover av stenar och jord, för att skicka data om dessa till jorden.

MED HJÄLP AV experimenten kanske man får svaret på frågan om vad som hände med vattnet. Och det leder i sin tur fram till nya spännande frågor: Kan något liknande hända på jorden? Vad blir i så fall orsaken? Och kanske den mest spännande frågan: När det fanns så mycket vatten – fanns, eller finns, det liv på Mars?

Detta är dock inga frågor som Ritva Svenningsson tänker på dagligen.

– Det är klart, när man ställs inför frågan så känns det roligt att vara med i en liten del av något som kan bli till nytta för mänskligheten. Men till vardags håller jag mig på jorden, det är en minst lika spännande utmaning att få teamet att fungera ihop, säger projektledaren för en av Saab Ericsson Spaces delar i Mars Express-projektet, CDMS.

CDMS (Control and Data Management Sub-Assembly) kan liknas vid en kommunikationscentral för Mars Express. Här tas data emot från jorden och fördelas till övriga datorer för vetenskapliga experiment och styrning av farkosten. Och på samma sätt samlar den också in data som skall skickas till jorden.

CDMS får alltså under inga villkor fallera. Därför är datorn egentligen två, som på ett mycket komplicerat sätt är kopplade till varandra så att det alltid finns reserver att ta av om något skulle gå snett (tekniker talar här om en stor redundans, det vill säga att mycket av kapaciteten egentligen inte behövs).

– Trots att merparten av de ingående delarna i CDMS är standardkomponenter, så är det ändå en av de mest komplexa datorer jag varit med om att bygga, säger Ritva Svenningsson.

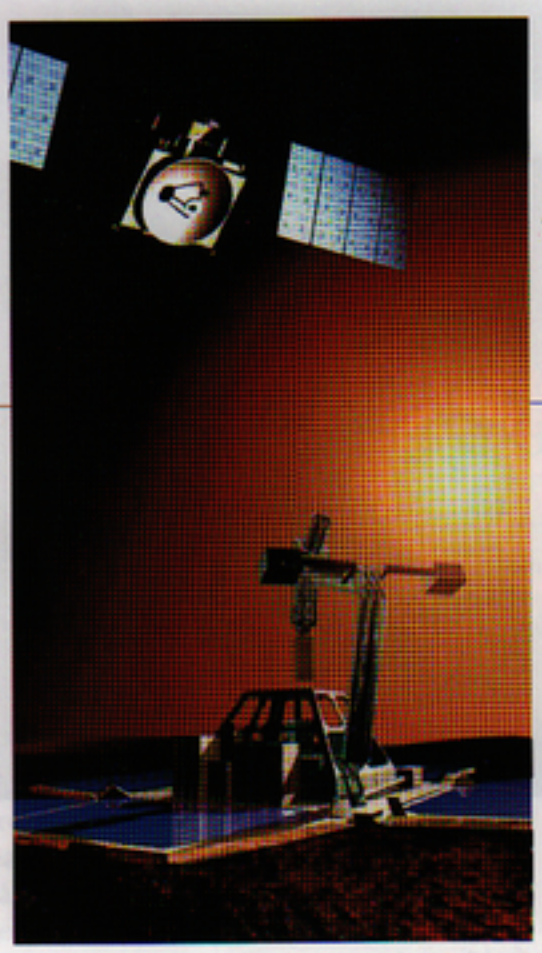
HÅRDA KRAV STÄLLS också på stryktåligheten hos datorn i och med alla skakningar, kosmisk strålning och temperaturskillnader som kan förekomma.

Dessutom blir CDMS inte enbart kommunikationscentral i Mars Express. Den del

GENVÄG TILL MARS

Med sex stora projekt under ett år, kan man närmast tala om en anstormning av expeditioner till Mars. Men varför? Ja, skälet är detsamma som när vi väljer resväg på jorden: Avståndet är kortast möjligt år 2003.

Jorden och Mars är som närmast när de står i en linje med varandra och solen. Detta sker var 26:e månad, och kallas opposition – från jorden ser det då ut som om solen och Mars står mitt emot varandra på himlen.



FAKTA OM MARS OCH MARS EXPRESS

- En Mars-dag är 24 timmar, 37 minuter och 22 sekunder lång
- Lägsta temperatur: - 133°C (vid den pol som har "vinter")
- Högsta temperatur + 27°C (dagtid, under "sommaren")
- Medeltemperatur: - 55°C
- Olympus Mons är planetens – och hela vårt solsystems – högsta berg. Det reser sig cirka 24 000 meter från Mars yta, och är alltså nästan tre gånger så högt som Mount Everest.
- Mars Express skjuts upp från raketbasen i Baikonur, Kazakstan, i juni 2003. Bärraketen är en rysk Souyz, som byggts på med en ytterligare del, Fregat.
- Farkosten kommer att ha en marschhastighet av 116 800 km/h
- Landaren Beagle 2 kommer att lösgöras från satelliten fem dagar innan den går in i bana runt Mars.
- Läs mer om Mars Express på: www.sci.esa.int/home/marsexpress

som går i bana runt planeten kommer också att fungera som basstation för kommunikationen från samtliga expeditioner som går till Mars under år 2003. Internationellt samarbete i rymden har blivit betydligt enklare sedan det kalla kriget tog slut.

FÖRUTOM CDMS levererar Saab Ericsson Space också den antenn (low-gain-antenna) som gör det möjligt att kommunicera med jorden i närheten av vår planet (en annan antenn används när expeditionen kommer närmare Mars), samt det separationssystem som skiljer själva farkosten från bärraketen. Kund är Astrium (tidigare Matra Marconi Space) i Toulouse, Frankrike, som är generalentrepenör för ESA.

– De har framförallt ställt stora krav på att vikten skall vara låg vilket gjorde att vi i början av projektet fick tänka till i våra lösningar för att få ner vikten, berättar Ritva Svenningsson.

Tidsaspekten har också varit viktig. Mars Express har varit ett pilotprojekt för ESA, i ett försök att korta utvecklingstiderna för rymdprojekt. Närmare 80 procent av de ingående delarna (bland dem CDMS och low-gain-antennen från Space) har därför varit gemensamma med Rosetta, en annan expedition, som också sänds ut i rymden 2003. Den skall dock betydligt längre än Mars Express – till Wirtanens komet i de yttre delarna av solsystemet. Avståndet är fem gånger så långt som mellan solen och jorden, och Rosetta beräknas vara framme först år 2011.

DATORER från Saab Ericsson Space finns med på båda färderna. I februari/mars levereras CDMS till Astrium för programmering av mjukvaran. Denna skall vara klar i slutet av 2002, då teknikerna på Space gör klart programmeringen. I samband med leveransen kommer ESA till Göteborg för att berätta mer om projektet för de som varit med.

– Vilket känns väldigt roligt, det blir en belöning för allt det slit vi lagt ner på att det skall fungera. Nu väntar vi med spänning på Mars Express färd mot den röda planeten, säger Ritva Svenningsson. □

FRÅN BABYLONIER TILL VIKINGAR

Mars har alltid fascinerat människor. Redan 400 år före Kristi födelse observerade babylonierna en röd planet, som de kallade Nergal, vilket betyder krigarkungen, den store hjälten.

1576 kunde den danske astronomen Tycho Brahe nästan räkna ut Mars exakta position från sitt observatorium på Ven, och knappt hundra år senare, 1672, upptäckte holländaren Christiaan Huygens vita fläckar vid Mars sydpol. År 1719 trodde den italienske vetenskapsmannen Giancomo Miraldi att fläckarna som han sett vid båda polerna var is (vilket ju var korrekt).

Den moderna utforskningen av Mars började 1960 med en sovjetisk expedition. De sex första expeditionerna (fem sovjetiska och en amerikansk) misslyckades. Först 1964 lyckades USA med Mariner 4 flyga förbi Mars och skicka foton till jorden. Sovjetunionens Mars 2 och 3 lyckades 1971 både gå runt planeten och landa.

De expeditioner som givit mest foton och data från Mars har varit USA:s Mariner 9 samt Viking 1 och 2. Viking 2 gick i bana runt Mars under hela elva år, mellan 1976 och 1987.

GÅ UPP! ÅK NER!

VARDAGSMOTION GER MER ÄN GYMMET

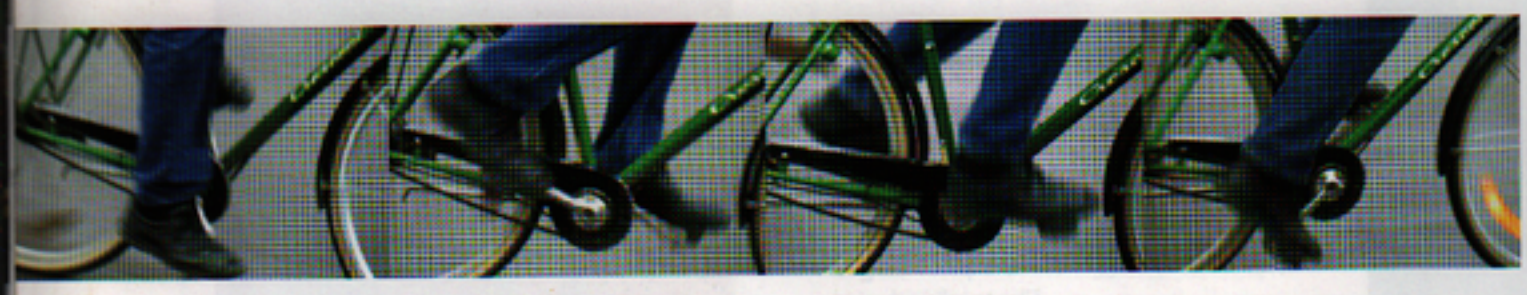
Många tror att svenska folket är ett hurtfriskt och sportigt folkslag. Här åks det Vasalopp, springs Stockholm Marathon och vandras i fjällen så att blodet i ådrorna dansar och hjärtat sjunger. Men verkligheten är en annan. Knappt var tionde svensk tränar regelbundet. Välsignelsen i sammanhanget är att det bara behövs en liten insats för att bygga upp sin vardagshälsa.

TEXT: LENA BRORSSON-ALMINGER FOTO: TORBJÖRN CASPERSSON

ETT AV DE STÖRSTA MISSTAGEN många gör när de väl tränar är att träna både för oregelbundet och för hårt. Ofta och lite är en bättre dosering. Undersökningar visar att en timmes promenad på söndagen inte alls ger samma effekt på blodkärlen som när man delar upp timmen i tre stycken kortare promenader under veckan.

Idrottläkaren Pekka Kanerva har lång erfarenhet av hälsofrågor för såväl elitidrottare som söndagsjoggare.

– De flesta säger att de motionerar, men de tränar inte just nu. Kanske gör de en vansinnesrusning inför våren eller semestern och så anmäler de sig till något lopp och sedan kravlar de runt i backarna. Man hör



kyrkklockorna ringa! Som social företeelse är det jättebra, men det ger inga hälsoeffekter, säger Pekka Kanerva.

– För de otränade, och enligt fysiologer rör det sig om minst 75 procent av befolkningen, räcker det med rörelse i 20–30 minuter tre gånger i veckan på en lätt andfådd nivå. Den träningsnivån ger en förbättring av konditionen med 10 procent eller mer var tredje månad. Större effekt ju mer otränad man är.

Kondition är ett mått på hur bra hjärta och blodkärl arbetar. Vid en god kondition pumpas mer blod runt i kroppen och kroppens olika organ syresätts bättre. De minsta blodkärlen, kapillärerna, ligger inte i träda utan används effektivt och fler kärl nybildas till och med. Ett vältränat hjärta arbetar mer effektivt, pumpar ut mer blod och syre vid varje hjärtslag.

MUSKELSTYRKA har inte med kondition att göra. "Måttlig andfåddhet" är det som gäller för att förebygga till exempel de fruktade hjärt- och kärlsjukdomarna. Om man tar i för mycket kopplas just muskelstyrkan in, mjölksyra bildas och uthållighetsförbättringen på blodkärl och hjärta blir mindre. Något för alla herrar att tänka på, för det är mest herrar, som sprintar och rycker i motionsspåren.

– Ja, till och med elitlöpare springer ibland för fort under distanslöpningspassen, säger Pekka Kanerva.

– Då rekommenderar jag dem att sänka tempot för att få bästa effekten på uthållighet. Begreppet kondition kan också översättas med flödena i de små kapillärerna i våra muskler. Ju mer vi konditionstränar desto fler kapillärer kopplas in eller till och med nybildas.

DET ÄR I DITT HJÄRTA och i dina blodkärl dina möjligheter till ett långt och hälsosamt liv flyter. Cirkulation är liv. Cirkulation är läkning. Cirkulation är hälsa. Många har förlorat eller är på väg att förlora den livskraften i ett liv omfamnat och beskyddat av teknik.

– Vi sitter alltmer framför våra apparater. "Den sittande generationen" kommer att kosta sjukvården 20 miljarder extra i framtiden. Notan har redan börjat att ticka. Jag var för ett tag sedan i kontakt med ett IT-företag där genomsnittsåldern var 27 år. Efter att ha gjort konditionstester på de anställda visade det sig att de hade en kondition som motsvarade en genomsnittsålder på 52 år! Men de tog åt sig och blev väldigt inspirerade och kom sedan igång bra, säger Pekka Kanerva.

– Vi tänker så ofta i termer om vad som är normalt. Många tror att en normalkondition är att springa 30 meter efter bussen. Vi flyttar gränserna för vad som är normalt. I USA har man höjt värdet för vad som är normalvikt. Övervikt blir ett normaltillstånd.

Många behöver slita sig loss ur teknikens famn och finna den livskraft som strömmar i kroppens inre. Det räcker med tio till tjugo minuters rörelse då och då, så att hjärtat få arbeta, det vill säga du ska bli lagom andfådd. Lagom är den nivå då du är måttligt anfådd, men ändå kan prata samtidigt. Och det ska ske regelbundet. Hela livet. Det är som med mat, det behövs hela tiden fyllas på. Du kan inte äta jättemycket i ungdomen och sedan tro att du inte blir hungrig i medelåldern. Kondition är färskvara. Elitidrottare som helt lägger av är redan efter några år lika otränade som vem som helst. □

FÅNGA DAGEN

- Ta dig fram genom att gå, jogga eller cykla. Till möten, jobbet, affären... Speciellt inne i stan finns det tid och kondition att erövra.
- Passa på att promenera eller träna själv när du skjutsat barnen till fotbollsträning. Stå inte alltid och titta på!
- Har du ingen joggarkompis, låt barnen eller någon vän cykla med när du springer.
- Trapporna upp och hissen ner. Ja, det har du väl hört förut?
- Njut av hjärtats slag i vardagens övningar. Klä dig bekvämt och och ta i när du gräver, krattar, skottar, städar, tvättar bilen eller röjer i klädkammaren.

CENTRALFÖRBUNDET FOLK OCH FÖRSVARS RIKSKONFERENS i Sälen lockade i år ungefär 270 personer från departement, försvarsmakten, olika myndigheter, media, utländska ambassader och försvarsindustrin. Saab representerades bland annat av koncernchef Bengt Halse och affärsområdescheferna Åke Svensson, Ingemar Andersson och Dan Jangblad.

Informationsdirektör Jan Ahlgren visar inbjudningskorten till kvällens middag för Bengt Halse och Åke Svensson.

Jan Nygren i Saabs verkställande ledning jobbade för bara några år sedan i samma regering som nuvarande försvarsminister Björn von Sydow.

Moderata Europaparlamentarikern Gunilla Carlsson trivs i sällskaps med Saab Aerospace Peter Larsson.

Ställföreträdande ÖB, generallöjtnant Hans Berndtson, som också är ledamot av Folk och Försvars styrelse var på gott humör under den avslutande middagen som hade ett tydligt westerntema. Bordsgranne är Lennart Dahg från Centralförbundet för Befälsutbildning

SAAB HAR FÅTT en ny identitetsmanual med regler för hur logotype, typografi och färger får användas i trycksaker och andra sammanhang. Björn Borg och Kenneth Åbrink på Koncernstab Information har hållit i arbetet. Under våren reser de runt till bolag i Saab-gruppen för att svara på frågor kring den nya manualen. Information & Media i Växjö var först ut att få besök. (Manualen hittar du bland annat på Saab-gruppens intranät under adressen http://saabnet.saab.se)

RATILAL ROWJ, från Denel i Sydafrika, fic kallt mottagande nä han flyttade till Linkö ping med familjen. F +32 grader när de ste på planet till -22 när landade. Barnen lätts inte avskräckas utan kastade sig glatt ut i snön.

DET VAR GLADA miner på AerotechTelub när avtalet med GraphCom AB undertecknades. Övertagandet av GraphCom innebär att AerotechTelub växer i Norrköping till tio personer. Fr v Björn Larsén, Thomas Fogelberg, Bo Tenselius, Carl-Erik Johansson och Peter Thornström.

Under två veckor i februari genomförde Saab en road-show på Sveriges Tekniska Högskolor med syfte att locka studenterna att anmäla sig till Teknik-SM. Intresset var stort och drygt 3000 studenter på fem högskolor deltog i "eventet". En sju meter hög sky-dancer och stora banderoller hjälpte deltagarna att hitta rätt.

På bilden ovan besvarar Anders Nilsson, systemingenjör på Saab Bofors Underwater Systems i Landskrona, frågor från intresserade teknologer på Lunds Tekniska Högskola.

SAAB

POSTTIDNING B
ISSN 1404-9635
SAAB AB (publ)
581 88 LINKÖPING

LARS LARSSON

RUSSINVÄGEN 5
352 44 VÄXJÖ

35008
LOKAL

TILL SIST

Därför valde jag försvarsindustrin

Under det kalla krigets dagar gick den politiska debattens vågor om försvaret och försvarsindustrin tidvis höga. Polariseringen mellan vänster och höger, mellan försvarsmotståndare och försvarsvänner var påtaglig. Mitt val av bransch dominerades av en egoistisk önskan att få arbeta med den intressantaste tekniken och samtidigt ha möjlighet till en spännande personlig utveckling. För mig var med andra ord valet av försvarsindustrin och Saab enkelt den gången på 80-talet. Trots min egoism inser jag dock i efterhand att inte heller jag var helt opåverkad av den politiska debatten. Innerst inne fanns där ett visst behov att även rättfärdiga branschvalet med ideologiska motiv på temat: "Svenska folket har beslutat att Sverige ska vara neutralt och ha ett starkt försvar och någon måste utrusta det".

När jag i somras skulle bestämma mig för om jag skulle komma tillbaka till det nya Saab, konstaterade jag att spelplanen förändrats radikalt sedan åttiotalet. Storinvasionshotet mot Sverige har gudskelov försvunnit tillsammans med Berlin-muren. Den politiska polariseringen är en svag västanfläkt mot vad den en gång var, enighet råder exempelvis om Sveriges aktiva deltagande i internationella, militära operationer. Dessutom har IT- och telekombranscherna med sin kraftiga expansion och tidvis svällande börskurser trängt undan försvarsindustrin från den högteknologiska scenens starkaste strålkastarljus.

Trots detta var mitt branschval enkelt även denna gång. Tre konstateranden var särskilt viktiga för mig:

- Försvarsbranschen har fortfarande den mest spännande tekniken även om man har tappat ensamrätten till "high-tech"-stämpeln.
- Svensk försvarsindustri står inför mycket stora utmaningar och möjligheter i samband med att den svenska försvarsmakten riktas om från ett traditionellt invasionsförsvar till ett flexibelt, internationellt anpassat insatsförsvar.
- Internationaliseringen ökar snabbt, både när det gäller marknad och samarbete, i och med Sveriges ökade säkerhetspolitiska öppenhet.

Saab är ett svenskt företag som följer svenska spelregler och har svenska försvarsmakten som sin viktigaste kund. I takt med att de politiska övertonerna klingar bort förtydligas dock Saabs profil som en börsnoterad, konkurrensutsatt, global, högteknologisk industri bland andra, med ett ständigt behov att anpassa sig till förändrade förutsättningar. Moraliskt är vi varken bättre eller sämre än andra kommersiella storföretag. Om inte förr är det dags att nu, en gång för alla, begrava de sista resterna av ideologiska samveten som vi släpar runt på och istället vara stolta över att göra spännande produkter i världsklass. Vi kommer att jagas och kittlas av utmaningen att ständigt bli ännu lönsammare, men låt oss ha roligt under tiden!

DAN JANGBLAD
Chef för affärsområde Saab Systems & Electronics

PER KUSTVIK