

## UPPTAKT 90-TAL

*Ubåt i sikte på  
Telub Inforum*

-sid 2-

*Engagerande  
Q-utbildning*

-sid 4-

*Försvärshögskolan  
i Växjö*

-sid 9-

*Bara killar så  
långt ögat når*

-sid 11-



Foto: Tommy Durack

*-Vi ska tillhöra elitserien inom våra verksamhetsområden, som är väl värda att kämpa för. De är intressanta, spännande och vi har goda affärsförutsättningar.*

*-Därför är det rimligt att ha en strategi för utveckling och tillväxt.*

*Detta var något av de visioner som bland andra Staffan Håkanson gav vid ett omfattande chefsseminarium helt nyligen.*

*Läs mer på sidorna 5-8.*

# "Den papperslösa ubåten"

-Visst är det av stort värde att Australien vänder sig till just oss när hela världen står till buds, säger Göran Ramfors på Telub Inforums marknadsavdelning, som här berättar om beställningen som indirekt kommer från den australiensiska flottan.

Telub Inforum ska till en början ta fram ett datorstött system för digital text-, bild- och sidframställning för de ubåtar som Kockums i Malmö ska bygga.

Senare ska vi medverka i förverkligandet av "den papperslösa ubåten" genom att utveckla metoder för att lagra den tekniska dokumentationen på ett lättare och mindre utrymmeskrävande sätt än traditionellt.

Som de flesta nog känner till lyckades Kockums i Malmö, i stark konkurrens med ett tyskt varv, ta hem ett ubåtskontrakt med den australiensiska flottan. Kontraktet, som är på cirka 15 miljarder kronor, omfattar inte enbart ubåtarna, utan även uppbyggnaden av varvsresurser, utbildning, dokumentation, underhållsresurser m m. En viktig förutsättning för affären var att Kockums kunde visa att minst 70 procent av ordern kunde produceras i Australien. Det rör sig alltså i hög grad om överföring av tekniskt kunnande.

I linje härmed har det i Adelaide startats ett föreag med namnet Australian Submarine Corporation (ASC) i vilket Kockums är den största aktieägaren med sina 30 procent.

## System och metoder

Omfattningen av kontraktet är drygt 2 miljoner kronor för de första 12 månaderna och avser system- och metodtjänster.

Inledningsvis kommer Peter Bergström att vistas 3-4 månader i Adelaide för att genomföra de prov och försök, som i sin tur ska ligga till grund för att specificera systemet. Projektledare är Jarl Magnusson. Därefter startar det egentliga utvecklingsarbetet, som beräknas ta 4-5 år och som i sin slutliga form ska integreras med ett Logistics Management Data System.

## Till Australien

Kontakter under sommaren 1987 mellan ASC och Telub Inforum ledde till att P-O Jonasson tillbringade en dryg vecka i Australien i september. Dels gjorde man upp milstolpar för en 5-årsperiod, dels tog man fram en projektplan för de första 12 månadernas arbete med utveckling av ett datorstött system för digital text-, bild- och sidframställning.

Baserat på projektplanen offererade vi vår medverkan i utvecklingsarbetet och i december var Göran Danielsson och under-teknad tillsammans med Peter Bergström från avdelning Informatik (ID) nere och slutförhandlade med framgång.

## Långt framme

Givetvis är uppdraget i sig en mycket positiv händelse och ännu ett bevis för att P-O Jonasson och hans medarbetare på ID ligger långt framme även i ett internationellt perspektiv. Men minst lika viktigt är möjligheterna att lite längre fram i tiden få hjälpa ASC:s underleverantörer med den tekniska dokumentationen.

Lägg därtill det marknadsföringsvärde som ligger i det faktum att ASC vänder sig till oss på Telub Inforum i Växjö, när hela världen står till buds.

Göran Ramfors

## Inblicken

Telubgruppens personaltidning

Ansvarig utgivare:  
Gösta Norman

Redaktör:  
Anita Björlin, tel ankn 215

Lokalredaktörer:  
Jan-Lennart Franzén, Stockholm  
tel. 08-730 50 00  
Bo Ljungblom, Arboga  
tel. 0589-820 01

Redaktionens adress:  
Inblicken, FFV Telub AB, 351 80 Växjö  
Telefon: 0470-422 15  
Telefax: 0470-194 05

Tryck:  
Svanberg Tryckeri AB, Växjö

Om inget annat anges svarar redaktören för text och bild.

Nästa nummer av Inblicken kommer ut i vecka 810. Redaktören tar tacksamt emot manus fram till den 22 februari 1988.

## En behövlig tradition: Anläggare på konferens

När nästan hälften av en arbetsstyrka är "spridd för vinden" under större delen av året är det mycket viktigt att någon gång få samla allihop under ett par dagar. Så gör vi också varje år på sektion Produktion (FAA) inom avdelning Anläggningar i Arboga.

Vi startade det nya året med två dagars konferens i Örebro.

Vår sektion som arbetar med entreprenader inom området teleanläggningar är normalt hela Sverige som arbetsplats. Nästan hälften av de 110 medarbetarna är ute hos olika kunder under större delen av året.

För att få tillfälle att utbyta erfarenheter och informera om nyheter har sektionen som tradition att starta året med två konferensdagar. I år tog vi Scandic hotell i Örebro i besittning. Eftersom vi var cirka 140 personer så "ockuperade" vi hela hotellet.

### "Hur fungerar ledningen?"

Förutom den sedvanliga informationen över det gångna året och genomgång av budgeten för 1988 gav vår avdelningschef Bengt Bardvall en inblick i FFV Elektrons och Telubgruppens resultat och planer.

Större delen av tiden ägnades åt kreativt grupparbete runt frågor som Effektiv produktion, Produktionsunderlag, Kvalitet - hur är den på FAA?, Leverantörs-säkerhet, Målsamverkan och Hur fungerar FAA:s ledning?

Frågorna bearbetades med stort intresse och engagemang. I samband med redovisningen gavs tillfälle till diskussioner.

### Långt in på natten

Till vår stora glädje ställde många av våra respektive upp under kvällen, då vi tillsammans åt en supé och dansade till långt in på natten.

Sammanfattningsvis kan man säga att på fredag eftermiddagen åkte vi "anläggare" hem till Arboga med nya intryck och erfarenheter redo att ta itu med ett arbetsfyllt 1988.

Förutom konferensen fick vi även tillfälle till studiebesök bland annat hos en av sektionens kunder, Sveriges Television i Örebro. Där fick vi se bland mycket annat "Tvärsnytt" studio, som byggts om av oss "anläggare" på FAA.

Bengt Antonsson



"Arbetslaget" på sektion Produktion inom avdelning Anläggningar i Arboga ser man inte så ofta så här samlad. Större delen av året reser de runt i Sverige och installerar teleanläggningar. Men till den traditionella tvådagarskonferensen samlas de gärna.

Foto: Reinhold Carlsson

Härmed är det bevisat:

# Utbildning i kvalitet kan ge både kunskap OCH engagemang

Kvalitet angår väl inte bara dem som har ett Q i internbeteckningen? Kvalitet ska väl angå alla medarbetare? Alla ska väl ha ett kvalitetstänkande?

Kvalitet kan väl vara en livsform? Kvalitet kan väl vara ett sätt att vara och uppträda? Kvalitet är väl ett måste för ett framgångsrikt företag? Kvalitet kan väl innebära kostnadsbesparingar? Kvalitet kan väl vara något av vardagsanpassning? Självklart! Ingen skulle väl komma på idén att påstå något annat?

Kvalitet gäller därför från det kunden ringer till växeln tills han får sin produkt eller tjänst. Det innebär att alla i lika hög grad är inblandade i kvalitetsarbetet. Självklart. Vi är mycket medvetna om detta, eller hur?

Ändå sägs det, att svenska företag inte har kommit särskilt långt när det gäller kvalitetsutveckling. Orsakerna kan man spekulera i.

## Svårt

Det kan bero på att ordet kvalitet inte längre har enbart betydelsen felfria och bra produkter, utan har utvidgats att omfatta kundens totala behov. Kvalitet är ju ett mått på hela prestationen. Att detta innefattar marknadskvalitet och relationskvalitet gör att det genast känns abstrakt och svårgripbart.

Kvalitetsfrågor idag har i högsta grad med ledarskap och ledningsfilosofi att göra och det är centrala frågor på många företag. Men hur långt har man egentligen kommit? Är man fortfarande på diskussionsstadiet? Och vilket stadium befinner vi oss i?

## Dåligt intresse

Vi måste väl ligga långt framme? Vi har ju medarbetare som lever på, att till stora viktiga kunder sälja system för kvalitetssäkring och kvalitetsstyrning.

Men, men ... Ni vet det där med bagarens barn som inte får bullar.

Den utbildning i kvalitet som har erbjudits inom Telubgruppen har det inte varit någon rusning till. Man tror att kvalitetsteknik och kvalitetsstyrning mest handlar om kontroll och bara är till för specialister. Det engelska ordet Quality Control hjälper till att förvirra. Control

betyder inte kontroll utan styrning. Kvalitetskontroll heter Quality Inspection. Men kvalitet ska byggas in i ett företag, inte kontrolleras fram.

## Missionerat

Vad har Jan-Christer Andersson och Hasse Johnsson på avdelning Kvalitet inom FFV Elektronik gjort åt detta svala intresse för utbildning? Missionerat är nog rätta ordet. Och nu börjar det ge resultat.

Kunskap är viktigt. För att kunna göra rätt måste man ju veta vad som är rätt. Fel kan man bara göra av två orsaker - - brist på kunskap eller brist på engagemang.

## Hemligheten

-Och nu har vi båda delarna. Vilket engagemang vi har mött! Alla har varit väldigt positiva. Och hemligheten är, att den utbildning vi har gått igenom har varit helt avpassad för vår egen verksamhet inom FTR.

Så säger Hans-Göran Johansson, chefen för sektion Radiolänk och Transmission inom avdelning Telekomunikation.

Hans-Göran fortsätter: -Att driva utbildningen sektionsvis har visat sig bra. Idén till detta fick jag när Jan-Christer och Hasse hjälpte oss med ett uppdrag för FMV:s kvalitetsavdelning angående en kvalitetsrevision av ett företag. Det här borde i modifierad form även passa oss, var mina tankar. Och Hasse och Jan-Christer har hjälpt oss fint. De har varit pådrivarna och talat om kvalitet generellt. Det är abstrakt, men viktigt. Men jag tror att vi inom vår sektion har anammat begreppet fullt ut,

just för att vi har kunnat omsätta det till vår egen verksamhet.

## Vardagsfråga

-Många stora och viktiga frågor har ingått i utbildningen. Till exempel hur vi får in kvalitet i vår arbetsplanering. Vi har kommit fram till att vi behöver utbildning i till exempel rapportskrivning, presentationsteknik, utredningsteknik och vi har gått igenom rutiner, som var dåligt kända. Vi har talat om viktigen av att skapa och behålla goda kundrelationer och vi vill lära oss mer om affärsmässighet och mycket, mycket mer.

-Nu återstår "bara" för mig som chef för sektionen att se till att åtgärdsprogrammet blir genomfört och att kvalitetstänkandet blir till en vardagsfråga, avslutar Hans-Göran.

## Inspirerande

-Intresset för anpassad kvalitetsutbildning blir större och större, berättar Hasse Johansson. "Ryktet" om utbildningen gör att fler och fler avdelningar inom FFV Elektronik vill ha våra kvalitetstjänster. Hela avdelning Teknisk övervakning, inklusive den administrativa personalen (för ovanlighetens skull), har gått igenom utbildningen. Sektion Produktion inom avdelning Anläggningar har fått sin anpassade utbildning. Sektion Telenät- och anläggningsprojektering står på tur, med flera.

-Intresset för utbildningen gör att vi tycker det är inspirerande att få delta och hjälpa till i kvalitetsambitionerna.

-Och, fortsätter Hasse, det går utmärkt även för andra att ta kontakt med Jan-Christer Andersson eller mig, så rycker vi ut. □

# Q

## Upptakt 90-tal: SEMINARIET SOM GAV VISIONER OCH FÖRVÄNTNINGAR

Strategisk inriktning, resursutveckling, expansion, mål, internationalisering, utmaningar, synergieffekter ...

Detta är för några inom Telub välbekanta och vardagliga begrepp. De förstår till fullo ordens innebörd. Men nog låter orden för många lite svulstiga och svårgripbara. Det känns som om de inte berör dig och mig i vårt vardagliga arbete. Det är något som våra chefer sysslar med.

Ja, så är det väl också. Men vi vill alla gärna se gynnsamma effekter av en väl genomförd strategi, expansion, internationalisering o s v. För effekterna berör oss alla.

Men krävs det då inte också något av oss allihop? Jovisst! Alla ska vara delaktiga. Men det är våra chefers ansvar att vi får förutsättningarna för att kunna vara delaktiga i genomförandet. Och det är företagsledningens ansvar att ge våra chefer förutsättningar att lyckas med att få alla delaktiga i strategin, expansionen, internationaliseringen o s v. Och känner alla sitt ansvar får vi en stark kedja. Men saknas en länk är kedjan intet värd.

### På väg in i 90-talet

Telubgruppens företagsledning är på god väg att uppfylla sin del av ansvaret. Vi ser det bland annat på initiativet till ett omfattande chefsseminarium kallat Upptakt 90-tal. Ett seminarium som gav en vision om hur vi ska gå in i 90-talet.

Vilket innehåll och budskap hade då seminariet?

Staffan Håkanson gick igenom Telubs strategiska inriktning. Stopp ett tag!

-Vad är din definition på strategi, Staffan?

-Strategi är handling som beskriver hur företagets verksamhet ska inriktas



Gösta Norman fick tillfälle att under seminariet peka på ledarskapets betydelse i chefsrollen.

-Chefsjobb kan du få! Ledarskap kan ingen 'ge' dig!

och bedrivs för att säkerställa långsiktiga konkurrensfördelar och därmed en uthållig lönsamhet.

-Strategin måste stå i överensstämmelse med grundläggande gemensamma värderingar, och med utformningen av organisation och redovisningssystem. Vi måste också ha en bemanning och ett personligt beteende som chefer som står i överensstämmelse med vår strategi.

-Vi skall inte bara förstå vår strategi, vi måste också acceptera och till och med känna sympati med företagets strategiska



Rickard Petri, chefen för stab Ekonomi, försökte få deltagarna att förstå Telubs ekonomiska styrmål.

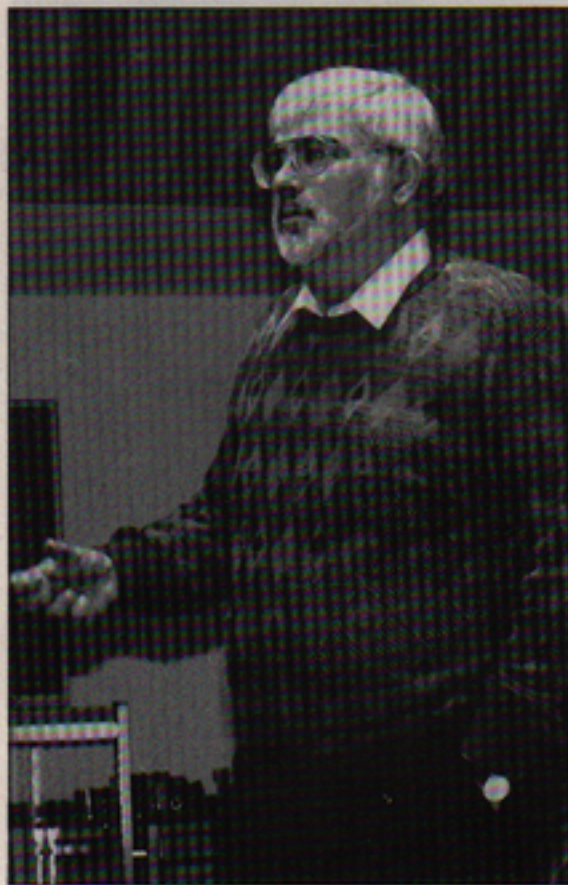
inriktning. Vi måste gilla våra mål och visioner om hur Telub ska utvecklas och vi ska arbeta för att riktlinjerna omsättes i praktisk handling. Strategi är handling, inte planer och teorier.

### Vår strategi

*-Vilken är då Telubs strategi?*

Staffan Håkanson: -Våra mål och vår verksamhetsinriktning utgör den strategiska inriktningen för Telub. Men innan jag redogör för våra huvudmål ska jag påpeka, att varje bolag utvecklar givetvis sin egen affärsstrategi. Det behövs dock en gemensam Telubstrategi för stöd och komplettering.

-Våra huvudmål är att befästa och förstärka vår position som ett av Sveriges ledande tekniska tjänsteföretag och inom teknikinformation och tredjepartsservice bygga upp en ledande position i Europa.



Göran Stenudd redogjorde för Telub Services affärsidé och strategiska position.

-Vi har goda förutsättningar att nå dessa mål. Vi har nämligen en osedvanligt stark "verksamhetsportfölj", och vi har goda möjligheter att expandera - i Sverige och internationellt. Vår affärsidé är bärande.

### Elitserien

-Våra verksamhetsområden är väl värda att kämpa inom, de är intressanta och spännande, säger Staffan. Vi skall tillhöra elitserien då det gäller tekniska tjänster och system till försvar och myndigheter, teknikinformation, tredjepartsservice, tjänster och system inom dataområdet och tekniska tjänster och



Örjan Eriksson presenterade FFV Elektrons verksamhet.

system till industri och civila kunder.

-Vi har goda affärsförutsättningar och vi har stabila penninggenererande verksamheter, jag tänker då inte bara på FFV Elektronik.

### Tillväxt

Detta sammantaget gör det rimligt att satsa på en strategi för utveckling och tillväxt. Vi har nämligen inte bara en affärsidé, vi har även en tillväxtidé. Men varför skall vi växa, hur ska vi växa och hur snabbt kan vi växa?

*"En lönsam och stabil basverksamhet ger resurser för tillväxt. Tillväxt är en förutsättning för att utveckla och bredda Telubs kompetens och därmed att bereda personalen utvecklande och engagerande arbetsuppgifter.*

*Telubs fortsatta expansion skall främst ske genom*

- *civilt utnyttjande av kompetens och erfarenhet förvärvad på försvarsmarknaden*
- *internationellt utnyttjande av kompetens och erfarenhet förvärvad i Sverige*
- *förvärv eller nyetablering av kompletterande och stödjande verksamheter."*

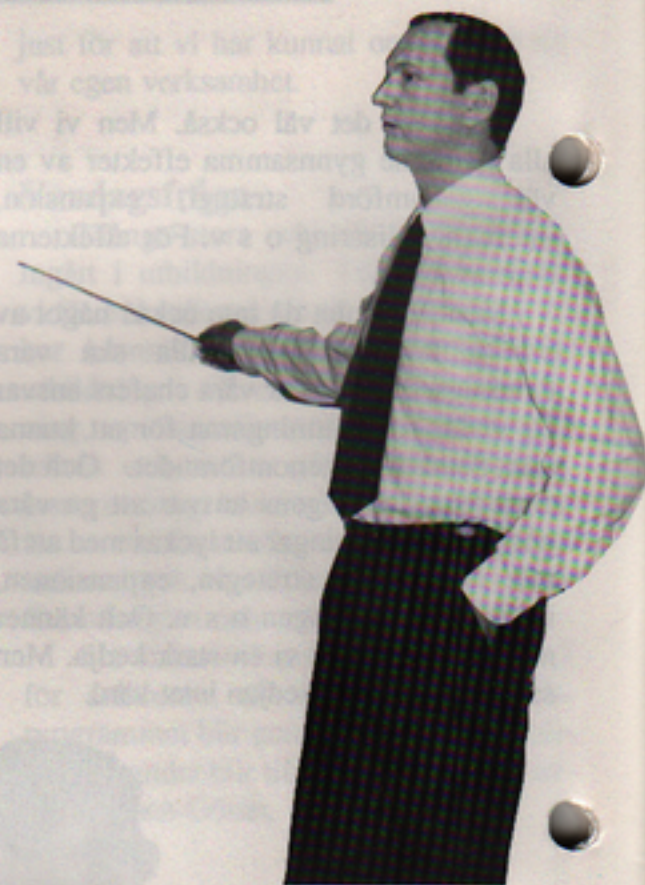
-Det här är tillväxt vid sidan om den rent organiska tillväxten i de verksamheter vi redan har, förklarar Staffan.

### Nytt?

*-Var det här något nytt? Är det inte så här vi har jobbat hittills?*

-Jovisst, säger Staffan. Vi försöker bygga på det som har varit, det vi har lärt oss, hur gruppen har utvecklats, vad som har varit bra. Men vi försöker nu sätta ihop det här lite mera konsekvent än vad som har gjorts tidigare. Vi ser nu alla sammanhanget ordentligt.

-Vi försöker finna en konsekvens i allt vi gör, fortsätter Staffan, och som ni säkert kommer att märka går det, mot bakgrund av den strategiska inriktningen, att dra en väldig massa slutsatser om hur vi ska jobba också ner i minsta detalj; hur vi ska vara organiserade, utforma våra



Gündor Rentsch gjorde Owell ännu mera känt för seminariedeltagarna.

ekonomisystem, arbeta med personal- och utbildningspolitiken o s v. Det är det som strategin tjänar till, nämligen att vara vägledning i vårt handlande.

### Realistisk budget

De ekonomiska målen då? Klarar vi och förstår vi dem?

Vår ekonomidirektör Rickard Petri hade en viktig del av seminariet. Han försökte få deltagarna att förstå Telubs ekonomiska styrmål.

Han förklarade med pekpinnen i högsta hugg, att strävan efter kvalitativa mål, (exempel på kvalitativa mål kan vara personlig utveckling, spännande uppdrag, o dyl) får inte användas för att ursäktas oförmågan att nå de finansiella huvudmålen.



Vad vore ett seminarium utan grupparbete?

Göran Sannebro, Telub Service, och Stig Hedlund, FFV Elektronik, deltog aktivt i arbetet med att lösa sin grupps arbetsuppgifter.

Han menade också att vi ska göra ambitiösa men realistiska budgetar.

En annan mycket uppskattad del av seminariet var våra bolagschefers information om sina verksamheter.

seminariets innehåll. Totalt har cirka 140 medarbetare deltagit och det innebär att det finns lika många som har tyckt till.

Här följer några få men representativa synpunkter om Upptakt 90- tal:

### Högt och tydligt

Självklart finns det synpunkter på



Stig Arnoldsson och Arne Larsson, FFV Elektronik, Sigvard Törning, Owell, och Inge-  
mar Eriksson, FFV Elektronik lyssnar uppmärksamt under grupparbetet.

-Jag visste på ett ungeför vad de andra bolagen arbetade med, men nu har jag en helt annan bild av våra systerbolag.

-Att det fanns samarbete mellan bolagen förstod jag, men vidden och effekterna av det står först nu helt klart för mig.

-Staffan Håkanson talar högt och tydligt om sådana frågor som vi har gått och gnällt om i korridorerna, till exempel personalutvecklingen, samarbete över avdelnings- och bolagsgränserna, projektarbete o s v.



Kenneth Daxberg, FFV Elektronik sätter på pränt sin grupps förslag till lösning på arbetsuppgiften.

-Nu hänger det på våra respektive bolagschefer hur och när det här ska spridas ut i organisationen.

-Bästa behållningen var att få lyssna till företagsledningens representanter. Efter deras agerande känns det som om man känner dem mycket bättre. Det känns bra.

-Grupparbetenas uppgifter var för viktiga för att avhandlas på så kort tid. Det borde lagts upp annorlunda. Vi fick inte chansen att visa vad vi verkligen skulle ha kunnat åstadkomma.

## Alla

En förutsättning för att kunskap och information ska anammas är att det som säges, säges tydligt och trovärdigt. Om så inte är fallet kommer inte kunskapen och informationen att kunna spridas i organisationen. Denna förutsättning finns i det här fallet.

Det finns med andra ord gynnsamma förutsättningar att ALLA får del av seminariets väsentligaste innehåll och budskap format och anpassat efter respektive verksamhet.

## Ode till TELUB

*Vårt främsta lösenord är lönsamhet som är svårt att komma till ensamhet för den som driver udda verksamhet men synergieffekt och företagsamhet undanröja skall all tveksamhet om förträffligheten i gemensamhet*

*B.B.*



*Bengt Bardvall har uttryckt sin syn på samarbetet inom Telubgruppen i ett "ode till Telub".*

## Telubs affärsidé

Telub ska erbjuda tekniska tjänster och system inom definierade verksamhetsområden inom elektronik, kommunikation och data, till stora och medelstora företag, verk och myndigheter.

Telub ska erbjuda tjänster och system differentierade efter kundens behov för att därigenom skapa ett mervärde för kunden, och ska syfta till långvariga kundrelationer.

Telubs kompetens ligger främst i en bred och långvarig erfarenhet av tillämpning av högt tekniskt kunnande i olika krävande applikationer och kundmiljöer.

Telub ska utveckla förmågan inom gruppen att kombinera kunskaper om teknik och marknad för att därmed kunna åta sig mer kompletta eller nya uppdrag och uppdrag med högre lönsamhet.

Telubs förmåga att stärka sin kompetens och konkurrenskraft genom samverkan och kunskapsöverföring inom gruppen samt utveckling av nya tekniska tillämpningar och nya marknader är avgörande för att Telubs långsiktiga strategiska mål ska nås.

-Det var många ord, Staffan.

-Ja, och de är kanske till och med svåra att ta till sig. Men jag tror inte på korta, snärtiga formuleringar av affärsidéer. Det här är ett sätt att försöka komma lite under ytan på det som är viktigt för Telub.

-Och nu önskar jag, att alla ville fundera på vad det står skrivet och vad det innebär, och gärna diskutera det med arbetskamraterna och med våra chefer. Telubs affärsidé är ju vår gemensamma kärna, avslutar Staffan.



Det späckade programmet innehöll demonstration av och orientering om FFV Elektroniks verksamhet avseende underhållshjälpmedel, konsultuppdrag och anläggningsproduktion. Dessutom fick besökarna information om verksamheten inom Telub Inforum, Telub Service och en visning av kretskortstilverkningen hos Telub Industri.

### I händelse av krig

Staffan Håkanson gav sin syn på Telubgruppens nuvarande och framtida struktur, verksamhetsområden och affärsidé. Hans Aronsson orienterade om FFV Elektroniks verksamhet i händelse av mobilisering och krig, vilket i just den här besöksgruppen togs emot med stort intresse.

Per Torphammar avslutade vårt besöksprogram med en uppskattad föreläsning om sitt specialområde elektrooptik, som han trots ämnets kvalificerade tekniska nivå presenterade på ett sådant sätt att samtliga åhörare kunde ta emot och förstå budskapet.

### Kvalificerad utbildning

Försvårshögskolan, som är den mest kvalificerade utbildningsresursen inom försvarssektorn, har som främsta uppgift att i sin kursverksamhet ge sina kursdeltagare kunskaper i säkerhetspolitik samt om totalförsvarets uppgifter, organisation och verksamhet. I föreläsningar, diskussioner, grupparbeten och applikatoriska exempel (spel) fästs den största vikt vid samverkan inom totalförsvaret.

Ett verksamhetsår vid FHS omfattar normalt två huvudkurser - en på våren och en på hösten - och under den mellanliggande sommaren hinner man också med en orienterande kurs och en chefskurs. Huvudkursernas elever kommer utslutande från den offentliga sektorns verk, myndigheter och organisationer med uppgifter inom totalförsvaret. Den orienterande kursen är även öppen för representanter från företagsvärlden med verksamhet och uppgifter inom totalförsvaret.

Chefskursen vänder sig till de allra högsta representanterna för regering, offentlig sektor och industri och torde vara den kanske mest kvalificerade kursen, som erbjuds i Sverige.

Lars Wigert

## FFV Elektronik i händelse av krig: Intressant programpunkt vid Försvårshögskolans besök i Växjö

Telub har helt nyligen haft nöjet att få ta emot Försvårshögskolans (FHS) elever på studiebesök.

I utbildningen ingår att göra studieresor såväl inom som utom landet och under en sådan resa inom Södra militärområdet fick vi ta emot Försvårshögskolan, som kom under ledning av skolchefen, viceamiral Bror Stefenson.



Håkan Håkansson anförde grupp 1 under rundvandringen och lyssnar här tillsammans med bland andra chefen för Försvårshögskolan, viceamiral Bror Stefenson på Lars Ilstams presentation av verksamheten inom Telub Service AB. Foto: Hasse Karlsson



Göran Kihlström - till vardags överingenjör på Försvarets materielverk och ett välkänt ansikte för oss - kunde initierat berätta för sina kurskamrater ur FHS om Försvarets telenät och de konsultuppdrag som FFV Elektronik handhar. Foto: Hasse Karlsson

# Nya inom Telubgruppen

Åke Hedlund, FRM, har anställts som teletekniker vid FFV Elektronik, avdelning Radio i Arboga. Åke kommer närmast från en anställning vid FFV Aerotech, Arboga.



Peter Sandell, FCMG, började den 1 januari på godsmottagningen inom avdelning Produktionsservice i Växjö. Peter arbetade tidigare på Teleton Ingvar Gustafsson AB, Växjö.



Heléné Jonasson, FCMG, började den 25 januari som speditör på FFV Elektrons avdelning Produktionsservice, Växjö. Heléné har tidigare arbetat på ASG, Växjö, som exportspediör.



Annika Ström, Owell, arbetar sedan den 23 november 1987 som säljare och med stöjtjänst på Owell's Malmökontor. Annika kommer närmast från en anställning som matematik- och fysiklärare i Lund.



Ingrid Svensson, RFL, är sedan den 11 januari anställd av division Fastighet och service som lokalvårdare i Växjö. Ingrid började hos oss efter några år som hemmafru.



Görgen Johansson, FSPV, är sedan den 21 januari anställd som ekonom vid FFV Elektrons avdelning Radar, Växjö. Görgen kommer närmast från avslutade studier på ekonomilinjen vid Växjö Högskola.



Kurt Johansson, FCM, började den 1 december 1987 som förrådsman i Arboga inom avdelning Produktionsservice på FFV Elektronik. Kurt arbetade tidigare vid Träullit AB, Arboga.



Claes Andersson, IPT, började den 11 januari på Telub Inforums tryckeri i Växjö. Claes kommer närmast från Electrolux Wascator, Ljungby, men har även arbetat vid Just Nu-Tryck i Kalmar.



Anneli Rosby, FAVI, började den 25 januari som telemontör vid FFV Elektrons avdelning Anläggningar, Växjö. Anneli har gått en fyraårig teleteknisk gymnasieutbildning och tidigare arbetat som montör vid Eldon AB.



Jeanette Lindström, IAE, började den 1 december 1987 på Telub Inforum som controller. Jeanette kom till oss direkt efter avslutade studier på ekonomilinjen vid Lunds Universitet.



Lars Jönsson, FRS, började den 11 januari som radioingenjör vid FFV Elektrons avdelning Radio i Växjö. Lars kom till oss direkt efter avslutade studier på elektrotekniklinjen vid Lunds Tekniska Högskola.



## Bytt jobb inom gruppen

Camilla Rosenqvist till RKPP

## Slutat

FAVI/Håkan Klaesson  
ZPEE/Joakim Engstrand  
ZPEM/Angelika Thomy  
IAP/P-O Oscarsson  
ING/Birgitta Johansson  
SR21/Kenneth Ångström  
O-Sthlm/Mikael Zander  
O-Sthlm/Lena Nygren  
O-Gävle/Peter Henriksson

Maria Engwall, Owell, arbetar sedan den 8 december 1987 på ekonomiavdelningen vid Owell's Växjökontor. Maria kommer närmast från Länsstyrelsen, försvansheten, Växjö.



Jonas Enestubbe, FTUS, arbetar sedan den 11 januari som ingenjör vid FFV Elektrons avdelning Telekommunikation, sektion Drift och underhåll, Växjö. Jonas kommer direkt från sin vämpliktstjänstgöring. Dessförinnan har han gått en fyraårig teleteknisk gymnasieutbildning.



# FFV

presskonferens 88-03-10

1988-03-15

# EXTRATRA

Vid FFV's presskonferens, torsdagen den 10 mars, meddelades i en kommuniké, att företaget under mitten och senare delen av sjuttioalet successivt blivit medvetet om omfattningen av och vissa destinationsländer för Storbritanniens vidareexport av från Sverige inköpt materiel ingående i vapensystemet Carl-Gustaf.

Ett exempel på detta, en förfrågan från Oman om möjligheter till direkta inköp av ammunition via Sverige, lämnades.

Ytterligare ett exempel - Saudiarabien - redovisas i en artikel i dagens utgåva av Dagens Nyheter.

FFV bekräftar att de uppgifter som redovisas i huvudsak överensstämmer med vad företaget har kännedom om. Dessa uppgifter har redan tidigare redovisats till företagets styrelse, ägare, berörda departement och till Krigsmaterielinspektionen.

I presskommunikén meddelades också att FFV, med något undantag, inte funnit några dokument som visar om de tidigaste leveranserna till Storbritannien vidareexporterades.

På en fråga under presskonferensen lovade FFV återkomma med exempel på "undantag".

Ett sådant exempel är att en del av de aktuella beställningarna från brittiska Ministry of Defence varit märkta "reconsignment", vilket av oss tolkas som att beställd materiel var avsedd för vidareleverans från Storbritannien.

På uppgiften om att "englandsavtalet" kan spåras i dokument inlämnade till KMI 1969 respektive 1975 har FFV - trots omfattande undersökningar - ännu inte funnit några underlag som bekräftar detta.

FFV Ordnance

Guy Engman  
Informationschef

PRESSINFORMATION I SAMBAND MED FFV ORDNANCE  
PRESSKONFERENS I ESKILSTUNA DEN 10 MARS 1988

Englandsavtalet

1963 tecknades en order med Storbritannien omfattande ett licensavtal avseende tillverkning av ammunition ingående i vapensystemet Carl-Gustaf. Samtidigt tecknades också leveransavtal gällande granatgeväret Carl-Gustaf och ammunition.

Avtalen - både licens- och leveransavtalen - gav Storbritannien rätten att leverera egentillverkad eller från FFV levererad materiel till länder enligt en i avtalen ingående länderförteckning.

Ett beslut i kammarrätten med hänvisning till mellanstatlig sekretess förhindrar oss att närmare gå in på avtalens innehåll.

Vid orderns tecknande var FFVs huvudman försvarsdepartementet. Generaldirektör för FFV var Gunnar Svärd och chef för försvarsdepartementet Sven Andersson.

Verkets organisatoriska hemvist ändrades 1970 från försvarsdepartementet till Industridepartementet och Försvarets Fabriksverk blev Förenade Fabriksverken.

Ordern, värd ca 35 miljoner kronor, fick stor uppmärksamhet i den svenska pressen. Ordersumman motsvarade 60 procent av FFVs dåvarande årsomsättning. Att ett stort antal arbetstillfällen var säkrade för lång tid framöver gjorde inte saken sämre och inställningen hos de anställda och i samhället var allmänt positiv.

Leveranserna till Storbritannien av granatgevär och ammunition startade 1964, medan engelsmännens egen produktion av ammunition kom igång först i senare hälften av sextiotalet.

Från detta tidigare skede har vi, med något undantag, inte funnit några dokument som visar om de tidigaste leveranserna vidareexporterades eller om all materiel tillfördes den egna armén.

Först under mitten och senare delen av sjuttiotalet blev vi, genom artiklar i nationell press, redovisningar i militärstatistiska årsböcker och i vissa fall beteckningar i de engelska beställningarna, successivt medvetna om att Storbritannien utnyttjat och utnyttjade rätten enligt avtalen att vidareleverera materiel.

I den artikel, som stod att läsa i The Times i november 1987 - och som sedan redovisades i Dagens Nyheter i mitten av december - har ett uttalande från presstalesmannen Davie Davis vid Ministry of Defence i London fått särskild uppmärksamhet. Han använder om relationen mellan MoD och FFV uttrycket "acted as an agent". Detta har av Dagens Nyheter tolkats som agent - i bemärkelsen betald representant för FFV och har ytterligare spetsats till med en uppgift den 2 mars 1988 med att "enligt vad DN erfar har det brittiska försvarsdepartementet uppburit provision för varje affär med svenska vapen".

Svenska vapen till Nato.  
Miljöorder från England.

#### FFV har:

- inte vid något tillfälle marknadsfört vapensystemet Carl-Gustaf till tredje land
- aldrig deltagit i några förhandlingar med tredje land
- slutit alla leveransavtal direkt med Ministry of Defence
- alltid levererat beställd materiel direkt till Storbritannien
- aldrig betalat någon provision eller annan ersättning till Ministry of Defence.

See alla vapensystem som har utvecklats av svenska kända regeringsvapenfabriker.

Granatgevär 8,4 - ett svenskt utvecklat förbättrings - är ett moderniserat och påkostat vapen. Det fungerar rekylfritt och är ett mycket sprängkraftigt.

(Både försvarens gränsgewär och rekylgevär, som liknades är ett pansarvärnsvapen men med annat funktionsätt).

FRÅNT 6 september 1983

Faktorerna utvecklas nu klar.  
Vapensystem till för 70 miljoner.

Försvarets försöksstyrelse har nu träffat definitiv uppgörelse angående leverans till brittiska försvaret av vapensystemet Carl-Gustaf, i vilket ingår dels 8,4 gränsgewär, dels ammunition. Gränsgewäret är i första hand ett pansarvärnsvapen. Styrelsen har förskräit sig om vissa tekniska detaljer, både övningsskott och skarp ammunition. Dessutom har vissa tillverkningsmetoder avseende vapensystemet gått.

Australien

Enligt uppgifter lämnade av den dåvarande tekniska direktören, tillika chef för generaldirektoratet för försvarsvapen, Sigfrid Axelsson träffade

Pressklipp om Engelsavtalet

Dagens Nyheter 10 februari 1963.

**Svenska vapen till Nato.  
Miljonorder från England.**

Expressen 13 juni 1963.

**Brittiska soldater ska skjuta med svenskt gevär.**

...

Förhandlingarna med Storbritannien är så gott som avslutade, och köpet rör sig kring 25 milj. kr. Detta bekräftar generaldirektör Gunnar Svärd i Försvarets fabriksstyrelse för Sv D. Det torde åtminstone under överskådlig tid inte bli fråga om licenstillverkning i England, utan granatgevären ska tillverkas i Sverige (Carl Gustafs Stads Gevärsfaktori, Eskilstuna) på export.

- Som alla vapenaffärer med utlandet har avtalet givetvis krävt regeringens godkännande.

Granatgevär m/48 - med senare införda förbättringar - är ett enmansvapen för pansarbekämpning. Det fungerar rekylfritt med skiktad sprängverkan.

(Ibland förväxlas granatgeväret med raketgeväret, som liksom likaledes är ett pansarvärnsvapen men med annat funktionssätt).

**FOLKET 6 september 1963**

**Faktoriets stororder nu klar.  
Vapensystem sålt för 70 milj.**

Försvarets fabriksstyrelse har nu träffat definitiv uppgörelse angående leverans till brittiska försvaret av vapensystemet Carl-Gustaf, i vilket ingår dels 8,4 granatgevär, dels ammunition. Granatgeväret är i första hand ett pansarbekämpningsvapen. Styrelsen har försäkrat sig om vissa ammunitionsleveranser, både övningsammunition och skarp ammunition ingår. Dessutom har vissa tillverkningslicenser avseende vapensystemet sålts.

## Australien

Enligt uppgifter lämnade av den dåvarande tekniske direktören, tillika st f generaldirektören Sigfrid Akselson träffade generaldirektör Gunnar Svärder och försvarsminister Sven Andersson ett avtal om fortsatta leveranser via Storbritannien. Detta skedde i samband med att leveranserna till Australien stoppades och exportförbud infördes.

Under 1966 beställde Australien två typer av ammunition som vid exportstoppet annullerades. Motsvarande ammunition, och motsvarande kvantiteter levererades under 1967 till Ministry of Defence. Om dessa leveranser har någon koppling till ovan lämnade uppgifter och förekommit annullation kan inte utläsas i något dokument.

## Regler

1956 lade Tage Erlander i ett tal i riksdagen fast riktlinjerna för vapenexport. De som än idag gäller och säger att export bör inte ske till länder som befinner sig i krig, riskerar att bli indragna i krig eller i inre väpnade oroligheter.

Inget av detta var tillämpligt på Storbritannien och inte heller förelåg några krav på redovisning av själva avtalen till Krigsmaterielinspektionen men det finns belagt att ägaren informerades om avtalet och dess innehåll och innebörd.

1971 lämnade regeringen en proposition som fastställdes av riksdagen där riktlinjerna för vapenexporten preciserades. Det var inte fråga om lagändring utan en bekräftelse av vad som redan tillämpades vid regeringens tillståndsprövning av vapenexporten. Den 1 januari 1983 infördes däremot en ny lag om krigsmaterielexport. I samband med den uttalades i propositionen att 1971 års riktlinjer fortfarande ägde giltighet och kunde ligga till grund för tillståndsprövningen även i fortsättningen. Nytt i lagen var framför allt att exporttillstånd krävdes för tillverkningslicens. Vidare sade man att de så kallade slutförbrukningsintygen nu skulle användas regelmässigt om inte särskilda skäl talade för annat. Slutförbrukningsintyget kom i praktisk tillämpning först i slutet av 1984.

### Övrigt

FFV har haft direktleveranser av vapensystem Carl-Gustaf till 20 olika länder inklusive Sverige. Dessutom har FFV levererat provpartier på mindre än 10 vapen till 7 länder. FFV har sålt licens för vapen och/eller ammunition till 8 länder, 4 av dessa avtal är fortfarande i kraft.

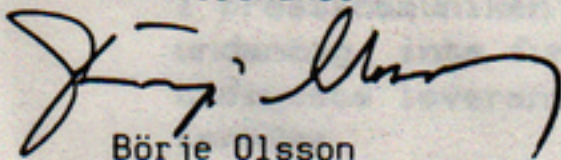
Vi vill gärna påpeka att utöver direktleveranser och/eller licenstillverkning kan vapnen finnas i ett antal länder av följande skäl:

- 1 Överskott
- 2 Krigsbyte
- 3 Av kolonialmakt kvarlämnade

### Information till myndighet

Vår dåvarande huvudman - försvarsdepartementet - informerades omedelbart vid avtalens undertecknande 1963. KMI sorterade vid denna tidpunkt under försvarsdepartementet. Det bör observeras att före 1983 förelåg ej någon skyldighet att informera KMI i licensavtal.

FFV Ordnance



Börje Olsson

FFV Ordnance

Guy Engen  
Informationchef