

Intrycket

Personalinformation för AerotechTelub

1/00

**Nu trampar vi ut
på den digitala bron**

sid 4-7



Intrycket

Personalinformation
för AerotechTelub

Ansvarig utgivare:

Bertil Ullergren
0470-42242

Redaktion

Anita Björlin
0470-42215
Anne Allard
0589-82405
Lennart Bladh
013-231560

Kontaktpersoner

Östersund
Hans Brännström
063-156154

Celsius Metech

Jenny Kautto
0589-82226

**Celsius Test
Systems**

Roland S Johansson
0589-821 85

**AerotechTelub
Contracting**

Lennart Forslund
0589-39 71 10

Information & Media

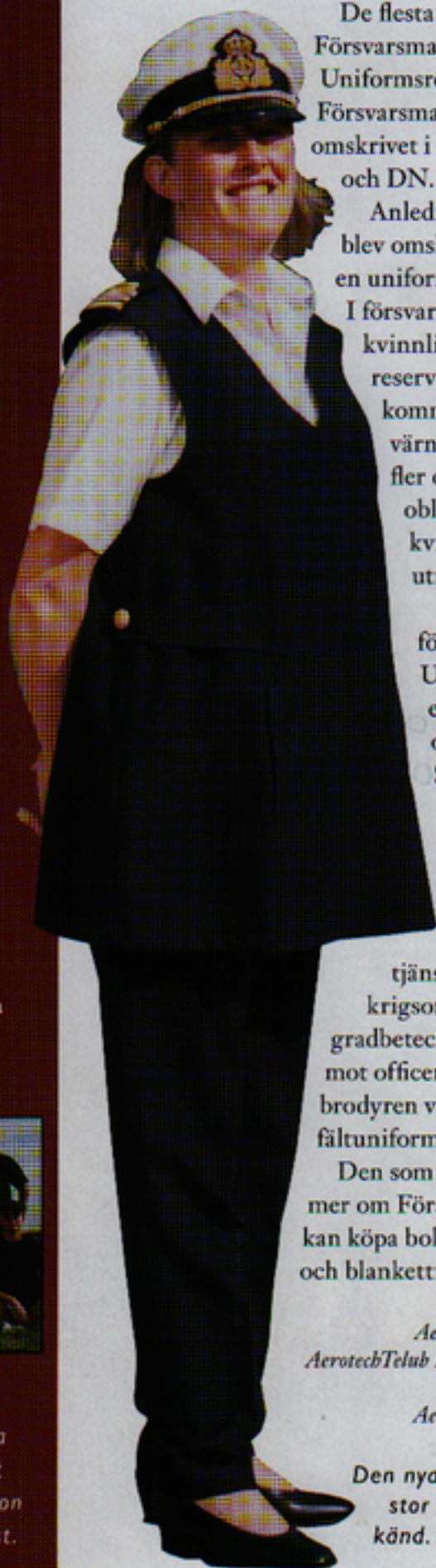
Kerstin Hallerborn
0470-42398



Omslaget: Ett tiotal
medarbetare från
AerotechTelub i Arboga
var bland de första att
cykla över Öresundsbron
under pingstens profest.
Foto: Bildbyrå 040

Modernt försvar – moderna uniformer

På AerotechTelub Utbildning gör vi varje år mängder av reglementen och läromedel åt Försvarsmakten. Uppskattningsvis gör vi ett 40-tal böcker, elektroniska publikationer och utbildningspaket om året.



De flesta av dessa når aldrig utanför Försvarsmakten, men i våras kom Uniformsreglemente för Försvarsmakten, vilket blev omskrivet i bland annat Expressen och DN.

Anledningen till att reglementet blev omskrivet var Tunika m/87, en uniform för blivande mammor.

I försvaret finns idag drygt 350 kvinnliga officerare och ca 130 reservofficerare. Därtill kommer ca 600 kvinnliga värnpliktiga, men de kan bli fler om värnplikten blir obligatorisk även för kvinnor i framtiden. Frågan utreds för närvarande.

Andra nyheter i det nya försvarsmaktsgemensamma Uniformsreglementet är till exempel att även armén och flygvapnet får bära Sjörock 93, och att tjänsteställningstecken har införts som nytt begrepp. Begreppet innebär att även civil personal i viss

tjänsteställning i

krigsorganisationen får gradbeteckning, men till skillnad mot officerarnas beteckningar är brodyren vit i stället för gul i fältuniform 90.

Den som är nyfiken och vill läsa mer om Försvarsmaktens uniformer, kan köpa boken från Försvarets bok- och blankettförråd.

MAGNUS ÖLJEMARK

AerotechTelub Utbildning ingår i AerotechTelub Information & Media, där även AerotechTelub Inforum och AerotechTelub Management ingår.

Den nya mammauniformen väckte stor uppståndelse när den blev känd. Den kan bäras under hela graviditeten.

Vi gör Intrycket



Anita Björlin
Tel 0470-42215
anita.bjorlin@aerotechtelub.se



Anne Allard
Tel 0589-82405
anne.allard@aerotechtelub.se



Lennart Bladh
Tel 013-231560
lennart.bladh@aerotechtelub.se

Foto: Foto Malmen

Foto: Foto Malmen

Modern Jaktviggen kräver nya kunskaper

Med införandet av modifieringspaketet D har Jaktviggen fått ett effektivare test- och programladdningssystem, som väsentligt ökar fältmässigheten.

Förändringarna kräver utbildning för användare inom flygvapnets personal, och under våren har kurser hållits i Linköping och Arboga. AerotechTelub och Saab har varit arrangörer.

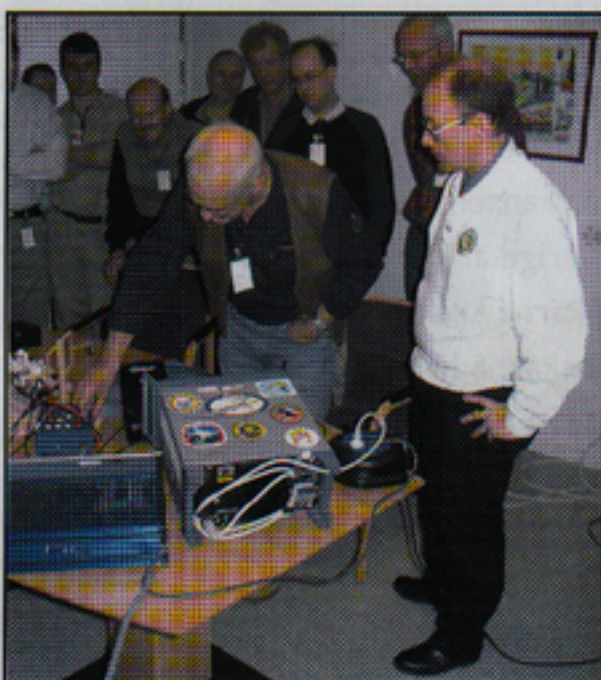
Att modpaket D har införts i flygplan JA37 Viggen innebär att AerotechTelub har kunnat utveckla flygplanets interna testsystem och funktionerna för laddning av programvara till flygplanets elektroniksystem. Därmed har JA37D blivit mer användaranpassat och fått ett mer fältmässigt flygplanstest- och programladdningssystem än tidigare flygplansversioner.

Inga yttre programladdningsutrustningar behöver längre anslutas till flygplanet för att utföra flygplantest. Det tidigare yttre minnet utgår. Att ladda program till flygplanet kräver bara PC-kort. Hanteringen har med andra ord blivit enklare. Dessutom har tiderna för att ladda programvara kortats ner betydligt.

Under vintern har den första, modifierade Jaktviggen levererats till FMV:Prov. Flygplanet innehåller bland annat ny centraldator, CD207, taktisk indikator, TI237 och registreringsenhet, FB4M.

Med införandet av FB4M kan dagens dyra bandkassetter för Ruf (registrering för underhåll och flygsäkerhet) ersättas med digital registrering på bärbart massminne. Ett PC-kort (85 MB) med en registreringskapacitet på max 70 flygtimmar.

Till TI237 är en ny färgdisplay av liknande typ som kommer att införas i Jas39 i delserie 3. Indikatorn har en ljusstark och större presentationsyta med möjlighet till färgmärkning av olika presentationstyper, vilket underlättar pilotens bedömning av en komplex omvärldssituation.



Sammanhållande för AerotechTelubs kursavsnitt var Roger Thelenius längst till vänster. Förutom övriga lärare från företaget och från Saab deltog elever från F16, F17, TK37, FMHS FMV och FMV:Prov. (ovan) Praktiska övningar ledda av Anders Fernkvist, till höger. (Till vänster) Dan Wetter i blått demonstrerar nyheter i modpaket D på plats i Testriggen. (Nedan)



ÖRESUNDSBRON inte bara stål och betong

TEXT: ANITA BJÖRLIN FOTO: BILDBYRÅN 040AB

AerotechTelub är delaktigt i att koppla ihop två brödrafolk som länge varit åtskilda.

Två kulturer ska mötas, och kanske kan några fördomar rivas ned på båda sidor om gränsen. Det sägs att danskarna tycker Sverige är början på Sibirien, och att svenskarna är stela och humorfria. Och svenskarna har fördomar om danskarnas falska gemyt. Men allt detta kommer säkert på skam när såväl de kommersiella som kulturella förbindelserna över Öresund ökar.

I Sverige pratar vi om "Bron", i Danmark pratar man om "Tunneln". En fast förbindelse över Öresund är det, vad vi än kallar den. Men vart leder den egentligen? Hur kommer den att påverka oss som bor på vardera sida om sundet, och som i 9 200 år varit åtskilda av vatten.

Många menar, att vägen ut i Europa nu kommer att gå över Köpenhamn. Dessutom börjar många tala om att den svenska huvudstaden kanske ligger lite avsides. Nåväl, de frågorna lämnar vi därhän. Tiden får ge svar.

När Bron kommer på tal börjar en del tala om helvetets kval, andra om himmelrikets fröjder. Men nog hoppas vi alla, på båda sidor om sundet, att den leder till att människor kommer varandra närmare. Och att det inte blir så mycket av helveteskval, som av himmelska fröjder.

Att tala om Himmelrikets fröjder är väl att ta i när vi bedömer AerotechTelubs engagemang i detta exceptionella byggprojekt. Men utan tvekan

har det haft betydelse för oss. Inte minst för att få värdefulla erfarenheter, kontakter och referenser.

Såg affärsmöjligheter

Vårt företag har sedan våren 1995 medverkat i Öresundsförbindelsens tillblivelse. Redan då såg man vilka affärsmöjligheter det fanns för oss såväl på själva förbindelsen som i kringliggande infrastruktur.

AerotechTelub har under de gångna åren deltagit i utformningen av IT-lösningarna. Främst har kompetenser inom områdena transporttelematik och telekommunikation varit efterfrågade. Det har medfört utredningar, specificeringar och upphandlingsstöd. Vi har också haft projektledarroller inom områdena trafikövervakning, tele-, data- och radiokommunikation samt för utformningen av betalstationssystemet.

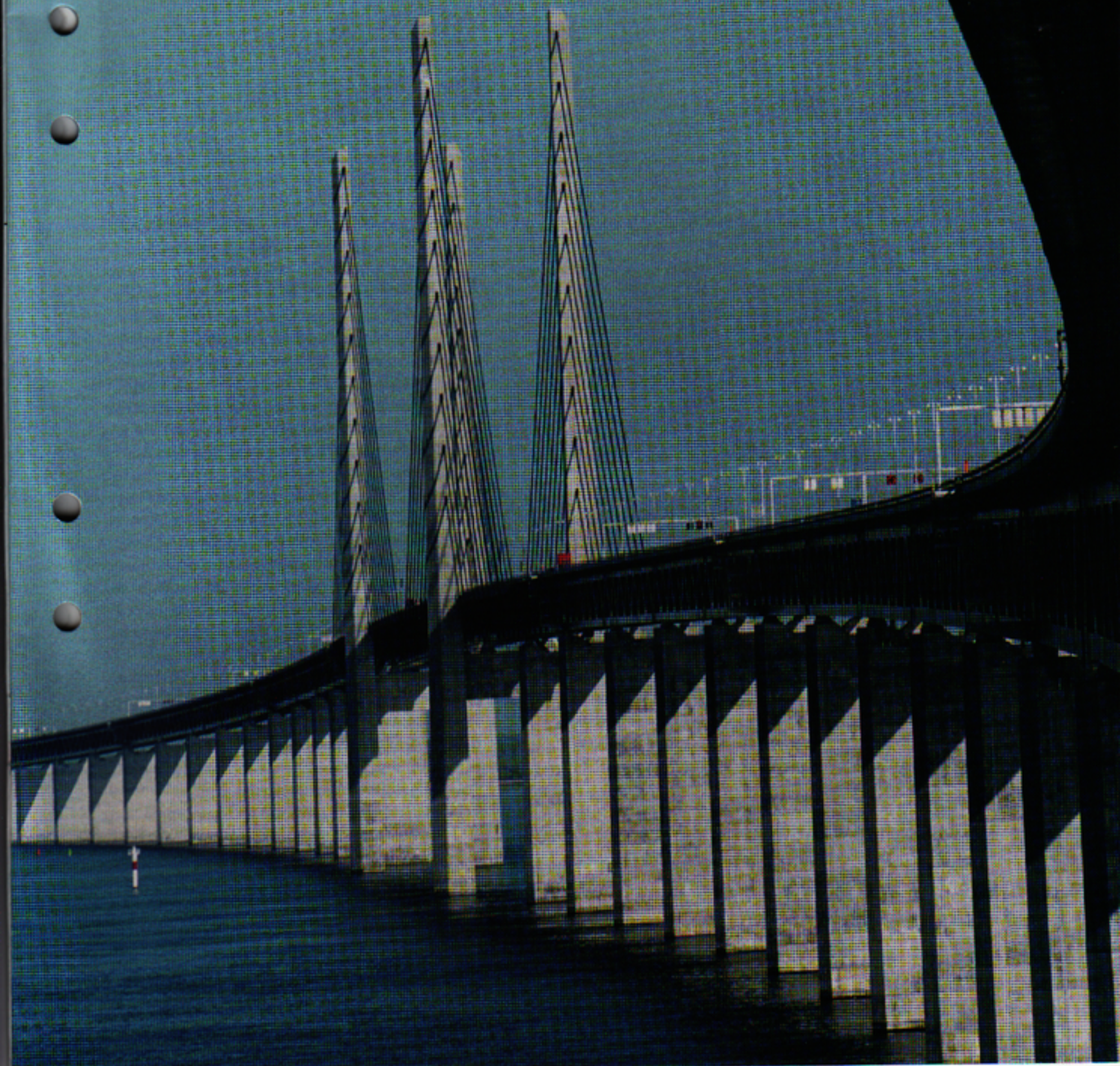
Mot den digitala framtiden

Bron ger utan tvekan möjligheter till gränsöverskridande kommunikation. Öresundsbrokonsortiet vill inte bara att människor och gods ska transporteras. Det ser också inkomstmöjligheter i att transportera tele- och datakommunikation via optokablar i bron. Två kundkategorier är intresserade av att få tillgång till en egen optofiber över bron. Dels de stora teleoperatörerna, dels banker, stora företag, högskolor/universitet och sjukhus. Intressenter kommer också att finnas långt utanför de svenska och danska gränserna. Bron öppnar en lämplig väg bland annat till de Baltiska staterna.

Öresundsbrokonsortiet anlät AerotechTelub för att utveckla den här idén om att sälja kommunikationsmöjligheter och paketera produkten. Ett affärskoncept och produktspecifikationen för att skapa de kommersiella förutsättningarna. Vårt företag har medverkat i att etablera en försäljningsorganisa-

ON

etong





AerotechTelub har deltagit i utformningen av betalssystemet, som är placerat på den svenska sidan.

tion för främst marknadssegmentet teleoperatörer. Nu är Öresundsförbindelsen förmodligen världens största kabelkonsol. 200 miljoner samtal kan samtidigt gå genom en kabel med en diameter stor som en tumnagel. Låter trångt. Men fullt möjligt tack vare tunna optofibertrådar.

AerotechTelub har också haft uppgiften att göra en utredning på hur Öresundsbrokonsortiet ska ta hand om all dokumentation, och en viktig del i detta är vad man kallar quality records.

Dessutom tyder mycket på att Öresundsbrokon-

sortiet vill att företagets konsulter ska stödja konsortiets driftorganisation även fortsättningsvis.

IT vägleder trafikanterna

Hur är det då med trafikvägledningen och säkerheten på och omkring den fasta förbindelsen? Trafikanterna kan känna sig lugna såväl vinter som sommar. Här hjälper IT och Vägverket till. Och AerotechTelub, som har levererat de för trafikanterna så viktiga vägväderstationerna, de vi brukar kalla VViS, vägväderinformationssystem. Alla har säkert längs våra vägar sett stolparna med sina givare, som ger information till vägunderhållarna. Sådana finns nu också på bron. Det pågår diskussioner om att även installera vår produkt Frensor på bron. Det är, enkelt uttryckt, ett halkvarningssystem, som Öresundsbrokonsortiet kommer att ha utvärderat innan vintern. Mycket talar alltså för att vi kan räkna med ett effektivt vägunderhåll och därmed en säker körning till och från Danmark.

En mycket omfattande information om trafikförhållandena på och omkring bron kommer att visas på stora informationstavlor för trafikanter på tillfartsvägarna. Det är ett avancerat väginformatiksystem, som AerotechTelub utvecklar, och som ska bli klart till broöppningen den 1 juli.

I detta åtagande ingår också att bygga upp ett avancerat radionät mellan trafiksensorer, informationsskyltar och Vägverkets trafikinformationscentral i Kristianstad.

Väginformatiksystemet möjliggör också att tra-

"Omfattande information om trafikförhållandena på och omkring bron kommer att ges på stora informationstavlor"

Kalla fakta

Öresundsbrokonsortiet har valt AerotechTelub tillsammans med Hansen & Henneberg som rådgivare för IT-lösningar under hela brobyggnationen. Vi verkar i ett sk joint venture kallat Scandinavian Liaison Group (SLG).

Rådgivarrollen innebär specificering, upphandlingsstöd, funktionskoordinering samt kontroll av system och funktioner avseende Scada, trafikövervakningssystem, trafikledningssystem, tele-, data- och radiokommunikation samt betalstationer. Vi har dessutom genomfört utredning gällande det totala informationsbehovet och informationsförsörjningssystemet för drift- och underhållsverksamheten.

Till detta kan även läggas leverans av transmissionssystemet för trafikinformationen.

fikuppgifterna kan samlas in till en trafikdatabas, som så småningom kan "förvandla" uppgifterna till nyttig information att läggas ut på Internet. Information som beskriver trafikläget på såväl dansk som svensk sida till fromma för alla som planerar en resa över sundet till vårt brödrafolk.

Tycho Brahe deltar i invigningen

För danskarna är vårt brödrafolk. Vi har mycket gemensamt. Tycho Brahe till exempel. Tycho Brahe (1546 – 1601) föddes i Skåne och flyttade till Ven, där han med stöd från den danske kungen byggde upp dåtidens största forskningscentrum inom astronomi, astrologi och medicin. Hans observationer la grunden till den moderna världsbilden med solen som medelpunkt.

Tycho Brahe kommer att vara en samlande gestalt i samband med invigningen av Öresundsförbindelsen den 1 juli 2000. Danskarna betraktar honom som dansk och svenskarna ser honom som svensk. Men egentligen var han snarare en stor europeisk renässansmänniska. Alltså är det helt stilenligt att han tillsammans med den svenske kungen och danska drottningen "deltar" i invigningen av vägen till övriga Europa.

Den bara växer och växer

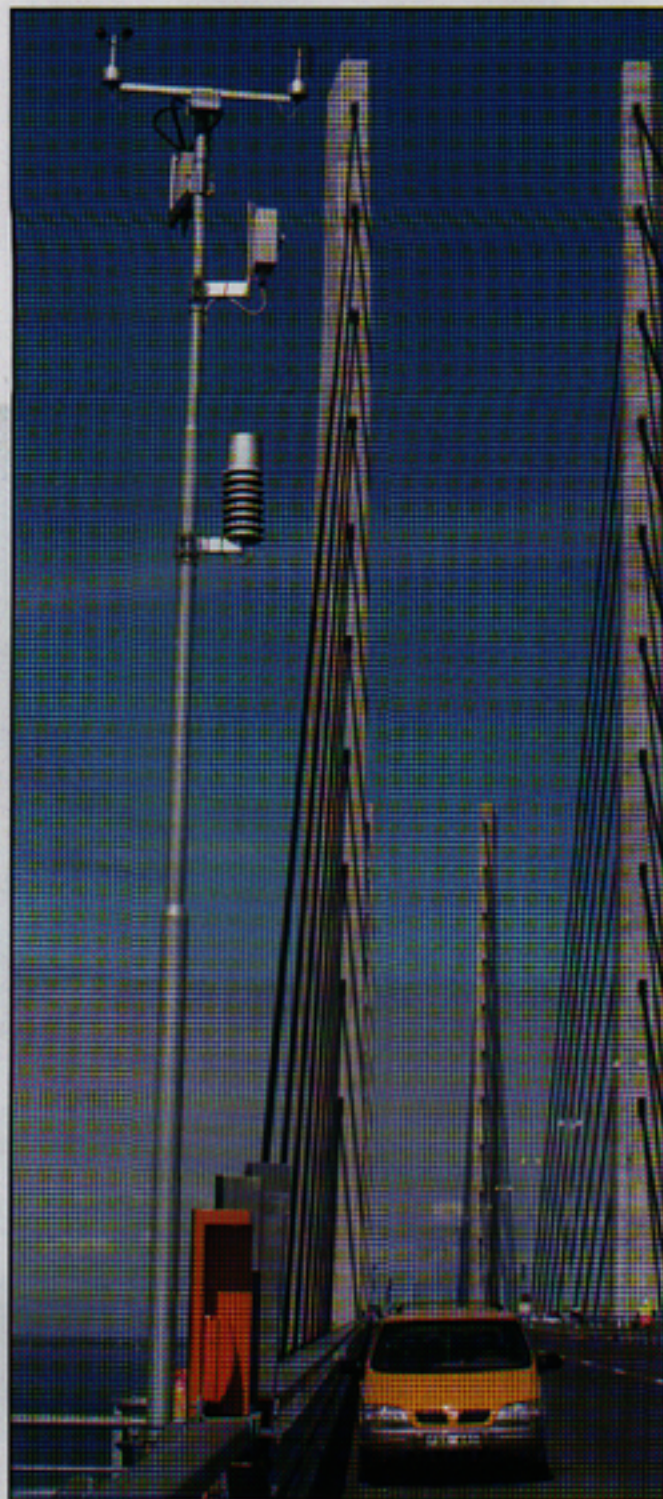
Slutar då AerotechTelubs engagemang i och med invigningen? Nu när vi har fått in en fot i Öresundsregionen finns det väl en stor marknad att sätta ner foten på. Eller hur?

Nils-Olof Karlberg, marknadsansvarig, svarar:

– Som Winston Churchill sa: Det är inte början till slutet men kanske slutet på början. Vi känner att nu är vi väl etablerade på marknaden i Öresundsregionen, och vi är övertygade om att den fortsatta expansionen där kommer att leda till många nya intressanta uppdrag för oss. Vi bearbetar för närvarande ett par intressanta prospekt, som vi hoppas kunna berätta om senare.

Öresundsregionen är ett av Europas starkaste ekonomiska centrum. Regionen omfattar hela Själland, Lolland-Falster, Bornholm och hela Skåne med fler än 3,5 miljoner invånare. Jämfört med andra europeiska storstäder är Köpenhamn och Malmö överskådliga och mänskliga. Arbetskraften består av högt utbildade människor, och det finns minst lika kompetenta företagsledare här som i övriga Europa. Även om regionens kärnkompetens bygger på ländernas hundraåriga traditioner, symboliserar den ett modernt och visionärt samhälle berett att möta den teknologiska utvecklingen och framtidens utmaningar. Och – inte minst viktigt – det pågår massiva investeringar i infrastrukturen...

Så visst kan det bli lite grand av himmelrikets fröjder, trots allt.



AerotechTelub har levererat ett vägväderinformations-system (VViS) till Öresundsbron. Tre stycken VViS har placerats på bron, en vid brofästet, en på högbrodelen och en vid nedfarten till tunneln. De är direktkopplade via optofiber till en övervakningscentral, där beslutas om sänkning av hastigheten över bron om höga vindvärden uppstår i kritiska vindriktningar, nedsatt sikt och halkrisk.

Hela bron under ett tak

Öresundsutställningen vid Lernacken är fortfarande av stort intresse. Ett stenkast från utställningen ligger det svenska brofästet. Närmare än så här kan man inte komma innan förbindelsen invigs den 1 juli i år.

Utställningen inryms i en cementvit byggnad som smälter väl in i Lernackens slätter och kalkstenslandskap.

Den beskriver tillkomsten av den fasta förbindelsen mellan Malmö och Köpenhamn. Med hjälp av multimedia, bildspel med senaste nytt samt presentationer i ord och bild, kan du vandra mellan Sverige och Danmark och studera ett av Europas största infrastrukturprojekt – från ax till limpa.

Den berättar också om den nya Öresundsregionen som skapas med hjälp av den nya fasta förbindelsen.

Men inte nog med det. Besökarna kan också i ett bildspel se en presentation av AerotechTelub!

Katastrofer kräver samverkan

TEXT: ANITA BJÖRLIN

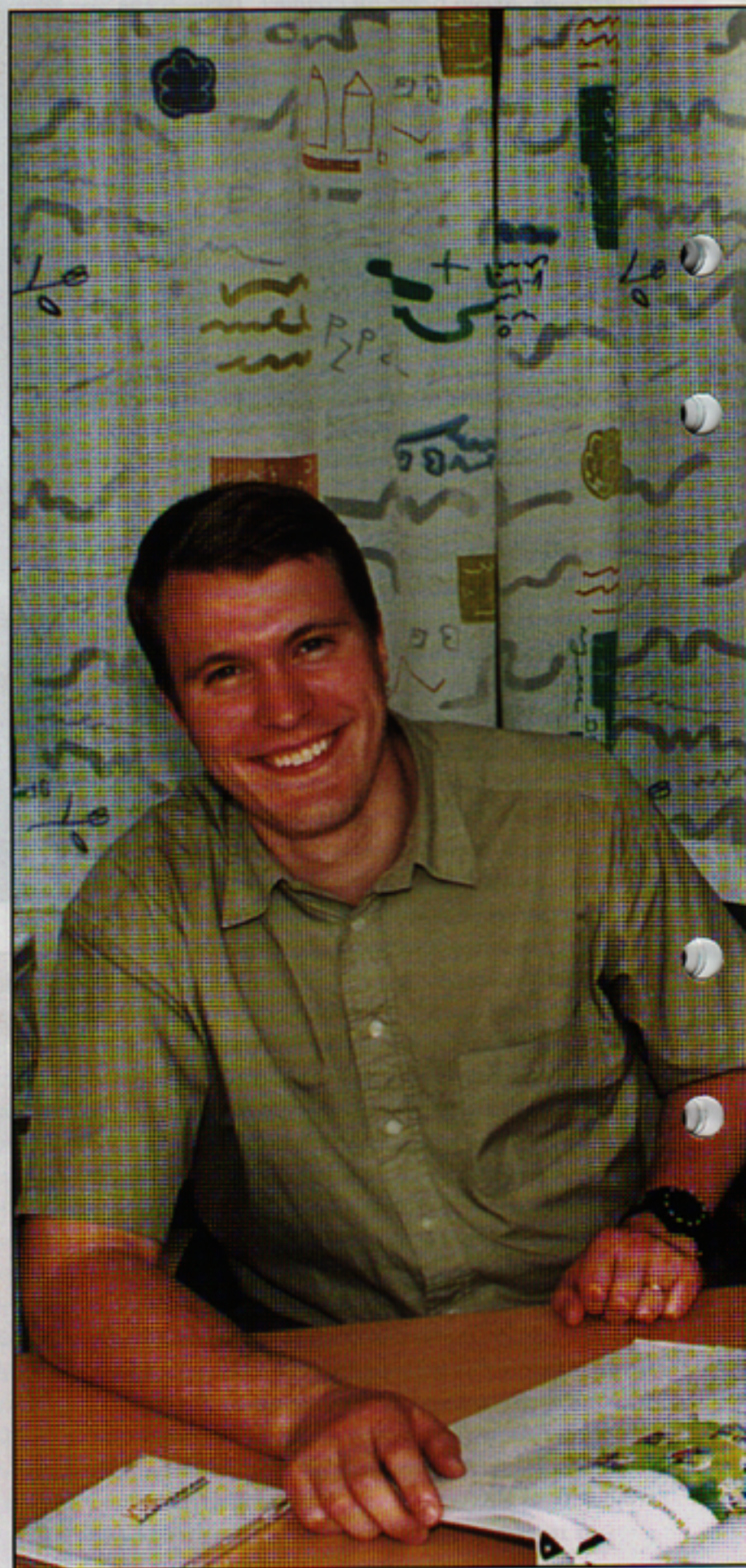
I nära samarbete med myndigheter i Kronobergs län har AerotechTelub utvecklat ett verktyg som ska användas vid katastrofer eller andra allvarliga olyckor i länet.

Informationsbehovet till berörda och allmänheten vid en allvarlig olycka med många människor inblandade är som bekant mycket stort. Allmänheten och massmedia ställer krav på snabb och korrekt information. Detta kan ibland vara mycket svårt att tillgodose för till exempel polis och sjukhus vid en omfattande olycka.

Många väljer i ett katastrofläge att söka information via telefon. Detta kan leda till att resurserna inte räcker till, växlar och telelinjer kan bli överbelastade. Har dessutom flera personer lämnat information, kan det hända att allmänheten får olika uppgifter.

Mot denna bakgrund har AerotechTelub tagit fram ett informationssystem, som ger bättre möjligheter att ta hand om frågor från allmänheten. Det har skett inom ramen för ett regionalt projekt i Kronobergs län. I arbetet har Länsstyrelsen, Landstinget, Polismyndigheten och Kommunförbundet deltagit.

Fredrik Svensson, Lidija Pavlovic och Per-Erik Arthursson har genom sitt informationssystem underlättat arbetet för myndigheterna i deras strävan att ge snabb och korrekt information till allmänheten och massmedia vid allvarliga olyckor eller katastrofer.





Fot: Anita Björfin



Informationssystemet har fått namnet KrisSam. Samarbete är en nödvändighet vid kriser.

KrisSam medger att till exempel kommuner, sjukhus, polis eller länsstyrelse samverkar med gemensamma informationsresurser, även om dessa är geografiskt spridda. Via ett telefonnummer kan parterna ta emot samtal och ge svar på frågor. Genom att utnyttja Internetteknik kan man ge en gemensam bild av läget till allmänheten.

Hur ska det fungera?

Per-Eric Arthursson är ansvarig för utvecklingen av KrisSam. För Internetlösningen svarar Fredrik Svensson medan Lidija Pavlovic står bakom telefonlösningen. Alla finns de på division Add-IT i Växjö. Per-Eric förklarar hur det hela fungerar.

– Enkelt uttryckt kan man säga, att systemet består av två delar. En telefonlösning och en



Internetlösning, som är tekniskt oberoende av varandra. Telefonlösningen utgörs av en callcenterfunktion med ett specifikt telefonnummer som allmänheten ringer. I princip är den en växelfunktion. Den bygger på en tjänst från Telia som kallas Virtuellt CallCenter (VCC). Här finns ett antal personer som svarar på allmänhetens frågor. Dessa personer, som vi kallar kommunikatörer, kan ansluta sig till VCC och ta emot samtal från ett antal fördefinierade platser. De kan på olika sätt söka information på Internet. Informationen läggs ut av en redaktör, som svarar för att den är korrekt och utformad så att den är lätt för kommunikatörerna att tillgodogöra sig. Redaktören får sitt underlag



från inblandade parter, till exempel polis, läkare, kommunföreträdare m fl.

Fördelarna med detta system är att kommunikatörerna rent fysiskt kan jobba från respektive hemmaplan. När de ansluter sig till VCC och Internetlösningen skapas en distribuerad informationscentral. Informationsverksamheten kan komma igång mycket snabbt eftersom kommunikatörerna inte behöver vara samlade.

Starkt stöd från myndigheter

Har fler län upptäckt KrisSams möjligheter?

- Vi har en del på gång, svarar Per-Eric. KrisSam-projektet i Kronobergs län har stöttats av flera myndigheter, Styrelsen för psykologiskt försvar, Övertyrelsen för civil beredskap, Statens Räddningsverk, Socialstyrelsen och Rikspolisstyrelsen.

Styrelsen för psykologiskt försvar (SPF) arbetar

aktivt för att få ut systemet och bearbetar andra myndigheter. SPF anordnar dessutom tillsammans med Kommunförbundet i Kronobergs län en rikskonferens i Växjö till hösten i ämnet "Information i samband med kriser". Inbjudna är representanter för Sveriges alla kommuner och för ett antal myndigheter.

- Och i samband med denna konferens kommer KrisSam att förevisas. Vad det sedan för med sig vet jag inte, men jag är övertygad om att KrisSam kommer att väcka ett stort intresse hos de krismedvetna deltagarna, avslutar Per-Eric.

Vill du ha ytterligare information kontakta gärna Per-Eric Arthursson, div Add-IT, tel 0470-42 131.

I bra företagsklimat gror kompetensen

TEXT: ANITA BJÖRLIN

– Vi åstadkommer inget om inte engagemanget finns. Detta gäller i hög grad även vårt företag. Vår utveckling är beroende av medarbetarnas

engagemang – och kompetens, förstås. – Men, och detta är viktigt, ledarna måste också skapa förutsättningar för

att få medarbetarna engagerade och att vilja utveckla sin kompetens, säger Stellan Ekberg.

Han är mycket bestämd i sin uppfattning.

Stellan Ekberg på stab Personal är ansvarig för och arbetar med AerotechTelubs strategiska kompetensutveckling. Han menar, att denna hans uppfattning är odiskutabel och

stämmer helt med det grundläggande synsätt som skrivits in i vår personalpolicy.

Orden engagemang, eget ansvar, krav på gott ledarskap återkommer ofta när Stellan talar om hur medarbetarna ska utvecklas.

Kompetens och kunskaper får vi i första hand i vårt dagliga arbete, menar han. Men vidareutbildningar och kurser är också nödvändiga ingredienser för att hålla företagets kompetens på en nivå som gör att vi klarar våra uppgifter och blir efterfrågade. Och det ligger i hög grad på vårt eget ansvar att ta initiativ och visa engagemang för de möjligheter som finns.

Varje chef har ett ansvar

Finns det då möjligheter överallt i vårt företag?

– Varje chef har ett klart uttalat ansvar för att skapa dessa möjligheter. Men jag är medveten om, att det kan finnas skillnader i organisationen. Företagsledningen lägger emellertid stor vikt vid kompetensutvecklingen, och jag hoppas att detta kommer att genomsyra hela organisationen.

Hur kan du bidra till vår kompetensutveckling?

– Förutom att på olika sätt vara ett stöd åt chefer och medarbetare i kompetensutvecklingsfrågor, erbjuder och utvecklar jag utbildningar som är strategiskt viktiga för företagets och medarbetarnas utveckling. Detta gäller i första hand inom kompetensområdena chefs- och ledarskap, projektstyrning, konsulting och försäljning.

I till exempel chefs- och ledarträningssprogrammet ger vi möjlighet att identifiera ledarkandidater och ge dem en grundutbildning, som sedan följs av flera olika träningsinsatser. I ett företag av vår karaktär är det också viktigt att kunna arbeta i projekt, och det kräver särskild kompetens. Därför erbjuder vi även utbildning, den s k PPS-utbildningen (Praktisk Projektstyrning), för såväl erfarna som nya projektledare och andra som arbetar eller kommer att arbeta i projekt.

Stellan berättar att även inom konsultrollen, som



Stellan Ekberg ansvarar för att det finns ett utbud av utbildningar som tillgodoser företagets behov av kompetenta medarbetare.

många måste ta på sig, finns det möjlighet att förkovra sig i. Det finns ett särskilt utbildningsprogram, som består av ett antal fristående kurser. Dessutom ställs konsulten ofta inför uppgiften att vara en god försäljare. Förutom en grundläggande säljutbildning finns därför utvecklingsprogrammet Affärsförhandling och Personlig Försäljning.

Mera generella utbildningar

Dessa utbildningsprogram är naturligtvis nödvändiga för stora grupper inom vårt företag. Men det finns medarbetare som behöver förkovra sig inom andra, mera sakinriktade ämnen. Hur tillgodoses dessa?

– Här har division Internservice en viktig roll. De utvecklar och genomför behovsstyrda kurser på särskilda uppdrag och genomför generella och återkommande utbildningar inom till exempel språk,



teknik och data. Dessutom kan handläggarna, som är Ingrid Persson, Arboga, Eva Johansson, Linköping samt Geoffrey Denny, Växjö, ge råd i utbildningsfrågor. De kan också ge information om externa utbildningsleverantörer och vilka vi har ramavtal med.

Alla medarbetare har möjlighet att via vårt intranät, AT-net, få en översiktlig bild över nuvarande och planerade utbildningar.

Med detta utbud, välvilligt inställda chefer och medarbetarnas eget engagemang kan inte företaget annat än utvecklas väl. Ja, det behövs förstås en och annan beställning också.

Har du frågor och funderingar kring kompetensutveckling, kontakta gärna Stellan Ekberg, tel 0470-42368.

Den kompletta flygplatsen ger oss luft under vingarna

TEXT: ANITA BJÖRLIN

"AerotechTelubs samlade storlek, finansiella styrka och långsiktighet gör att vi är den naturliga och kompletta partnern."

Detta påstående kan gälla många av våra verksamheter. Och definitivt gäller det vårt affärskoncept Airport.

Nästan alla divisioner och dotterbolaget AerotechTelub Contracting samarbetar i det samlade tjänsteutbud, som vi har valt att kalla AerotechTelub Airport.

"Den bärande idén i projektet är att alla divisioner och dotterbolag som har tjänster och produkter att sälja inom affärskonceptet AerotechTelub Airport ska hjälpas åt."

Men konceptet är ju inte nytt, invänder säkert flera. Alldeles riktigt. Det är gamla Enator Airport som har fått nytt namn.

Men också en omstart!

– Det är just omstarten som är viktig att uppmärksamma. Med den kompetens som nu finns inom hela AerotechTelub, är vi nämligen enormt slagkraftiga på flygplatsmarknaden.

Lars Soldéus, marknadschef på division Communications, menar också att det arbete som tidigare lagts ner för att etablera företaget på luftfartsmarknaden har varit värdefullt, och att det är mycket tack vare detta som vi nu – med luft under vingarna – kan fortsätta det påbörjade arbetet.

Ett särskilt projekt, med verkställande ledningen som uppdragsgivare, har också inletts. Projektgruppen består av Christer Ståhlberg, division Flyg- och bassystem samt Arne Larsson och Lars Soldéus från division Communications. Lars är projektledare och Communications divisionschef Joakim Kruse är projektägare. Styrgruppen består av representanter från berörda divisioner.

Bearbetar marknaden tillsammans

Verkställande ledningen anser, att det finns så stora volymer att hämta på flygplatsmarknaden att affärskonceptet är värt extra intresse och uppmärksamhet, och projektet ska under det här året visa att konceptet har bärkraft.

– Det är jag övertygad om att det har, säger Lars. Marknaden är stor, ja till och med större än vad vi orkar med. Och det känns väldigt stimulerande att ha verkställande ledningens stöd och uppmärksamhet. Den bärande idén i projektet är att alla divisioner och dotterbolag som har tjänster och produkter att sälja inom affärskonceptet AerotechTelub Airport ska hjälpas åt. Vi ska dra nytta av allas erfarenheter och bearbeta marknaden tillsammans. Samarbete är alltså A och O som i så många andra sammanhang.

Vad består då vårt tjänsteutbud av? Allt som berör en flygplats infrastruktur och teknikinnehåll. Det handlar om tjänster och produkter inom navigationshjälpmedel, flygplatsens ljussystem, kraftförsörjningssystem, väderinformation, radiokommunikationssystem, radarinmätning, flygtrafikledning, flygmätning, telekommunikation, dokumentation, publik information m m. Vi kan också ta hand om underhållet av all markbaserad utrustning på flygplatsen.

Baltikum prioriterat område

– Vi ska även arbeta för att etablera oss som underleverantör till systemleverantörer. Det innebär att vi kan åta oss installation, driftsättning och överläm-

Vid projektgruppens besök i Estland synade Christer Ståhlberg bankantljusen på Kärdla Airport, som ligger på Dagö.



ningen till flygplatsen. Ett exempel är nya digitala tele- och radiokommunikationssystem för kontrolltorn och ledningscentraler.

Marknaden är alla svenska civila flygplatser samt utländska civila och militära flygplatser. Just nu är Baltikum ett prioriterat område.

– Men andra, mer exotiska länder är oss inte heller främmande, berättar Arne Larsson, som har lång erfarenhet inom området. Vi har tidigare haft uppdrag att göra flygmätningar i såväl Vietnam som i Förenade Arabemiraten. För övrigt var vi först i Sverige med att bli certifierad flygmätoperatör.

– Nyligen fick vi en beställning från norska försvaret, berättar Arne vidare. Det gäller mobil samsbandsutrustning med bland annat VHF, telefon och Internet för transportabla containrar, som ska användas för internationella insatser. Det är ett bra exempel på gott samarbete mellan division Communications och AerotechTelub Contracting.

Har vi nytta av Saab?

Kommer vi att få nytta av Saab i våra satsningar på flygplatsområdet?

– Vi har redan i dag ett bra samarbete med Saab, bland annat med JAS Gripen-gruppen, svarar Lars.

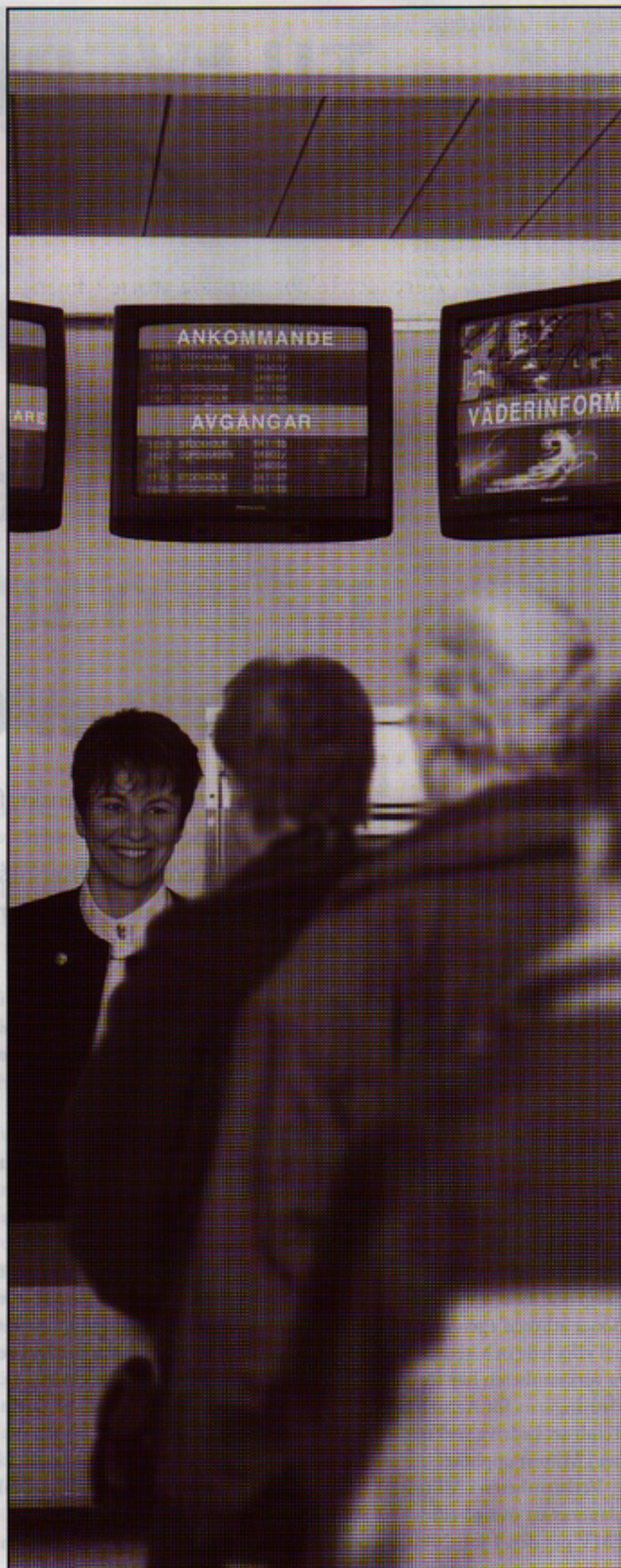
Har vi konkurrenter på området?

– Massor, men bara på enskilda produkter och tjänster. Vårt kompletta utbud är slagkraftigt., mycket tack vare AerotechTelubs breda och kvalificerade kunnande inom de teknikområden som behövs för fungerande infrastruktur på en flygplats, avslutar Lars.

Nyligen undertecknades ett samarbetsavtal mellan AerotechTelub och Sveriges Regionala Flygplatsförbund, SRFF, med 32 icke-statliga flygplatser som medlemmar. Avtalet innebär att medlemmar i SRFF, alltså flygplatserna, får tillgång till AerotechTelubs tjänster. De kan nyttja oss när det gäller samordning vid upphandlingar. Vi kan hjälpa till vid modifieringar av system. Vi informerar om nya myndighetskrav m m.

Ja, det är alltså mycket som tyder på att AerotechTelub Airport kan ge oss framgångar och luft under vingarna.

Vill du ha ytterligare information kontakta gärna Lars Soldéus, division Communications, tel 08-705 50 63.



Order till Contracting från SwedInt

I slutet av maj fick Aero-techTelub Contracting en order från SwedInt. Det gäller installation av radio och GPS i rullflaksterrängbil RFTGB 8 med leverans redan efter Pingsthelgen. Lastbilarna kommer nämligen att skickas till Libanon den 17 juni, tillsammans med en svensk pluton på cirka 40 man. Inom ramen för den internationella, militära samverkan som nu pågår i Libanon, kommer svenskarna att ägna sig åt bland annat ammunition- och minröjning.

AerotechTelub Contracting har även tidigare hjälpt SwedInt med installationer i fordon som har använts för olika internationella uppdrag.

Verksamheten i AerotechTelub Miltest övertas av FMV

Försvarets materielverks ledning har tagit beslut att man har för avsikt att ta över verksamheten i AerotechTelub Miltest i Vidsel och att erbjuda all personal i Miltest anställning i FMV.

Denna typ av entreprenad förutsätter nära relationer mellan kund och leverantör och att båda parter känner sig som vinnare. Då utvecklas verksamheten positivt och med denna personalen. Mot bakgrund av FMV:s ambitioner att med egen personal vilja leda och genomföra verksamheten har förutsättningarna för AerotechTelub att bedriva verksamhet i Miltest upphört.

Verksamheten i Miltest planeras att övergå till FMV per den 1 juli 2000.

TILLVERKNING FÖRÄN

TEXT: LENNART BLADH FOTO: FOTO MALMEN

Plattare närmare starkare

Kraftigt förbättrad konkurrenskraft. Det var målet för division Tillverkning när ett effektiviseringsprojekt drogs igång efter semestern förra året.

- Just nu har vi över tjugo arbetsgrupper i gång. Ungefär lika många har avslutat sitt arbete. Så en stor del av personalen har varit involverade i vårt förändringsarbete.

Det mest påtagliga som skett är den organisationsförändring som nyligen sjuöskades. Nu är divisionen uppdelad på tre affärsområden; ytbehandling, maskinverkstad samt plåt och montering.

Hela organisationen har plattats ut, berättar Valter. Alla planerare och beredare har flyttats ut till affärsenheterna, både organisatoriskt och lokalmässigt. Vi vill minska avstånd och öka närheten, säger Valter vidare.

Det är inte mycket som är sig likt på divisionen.

Vi satte målet väldigt högt, förklarar Valter Studeny, som är ansvarig för projektet, så högt att det egentligen inte är möjligt att nå

utan en enorm kraftanstängning och ett stort engagemang av alla divisionens medarbetare.

Valter har tidigare arbetat med materielstyrning inom divisionen men i dag är han ansvarig för ett av tre verksamhetsområden.

Valter förtydligar sig och säger att det är nödvändigt med näst intill ouppnåliga mål för att ha något att sikta mot. Ett mål man näst tåmligen enkelt är inte mycket att sikta mot.

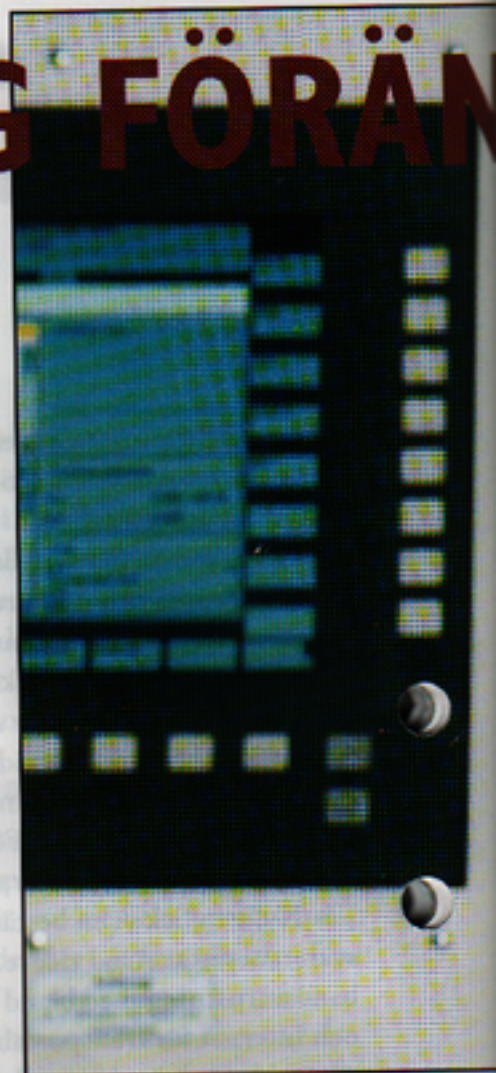
Det konkreta målet är att förbättra divisionen konkurrenskraft med 30 procent. Det är egentligen ett väldigt abstrakt mål.

För oss är det viktigt att tydliggöra och förklara vad vi vill, säger Valter. Bryter vi ned målet kan vi förklara att det innebär effektivare produktion och administration, bättre leveranssäkerhet, en ökad volym och ett ökat antal kunder, säger han.

Konkurrenskraft betyder, enkelt uttryckt, ökade volymer och sänkta kostnader.

Vi ska nu se till att bli en bättre leverantör, och att vi kan ta hem fler jobb.

När projektet drogs igång fanns en medvetenhet om att det var nödvändigt med förbättrad konkurrenskraft. Vi skulle



DRAS



Foto: Foto Malmén

inte överleva på sikt utan förbättrad konkurrenskraft, konstaterar Valter. Vi visste också att vi måste öka vår volym för att trygga våra arbeten.

Engagemanget från medarbetarna har det inte varit något fel på, säger Valter.

- Vi har fått in långt över hundra förslag av olika dignitet. Det visar att det finns ett engagemang och att man bryr sig sin arbetsplats.

Det är alla de förslag som kommit in som varit utgångspunkt för alla de arbetsgrupper divisionen har och har haft.

Ett stort arbete har gjorts och pågår med att utnyttja vårt MPS-system (JEEVES) på effektivaste sätt från orderregistrering till leverans, och där har och är ett stort antal av divisionens medarbetare inblandade. Just nu formaliseras arbetssättet i Processbeskrivningar. Med hjälp av MPS-systemet flyttas mer administrativt arbete ut i organisationen. Vilket gör att vi kan få ner antalet överlämningar mellan olika funktioner.

Vi har även jobbat mycket med uppföljning av mätetal och tidsatta mål, där vi tex. mäter effektivitetsfaktorn mellan planerad tid och

verklig tid, och där vi varje vecka analyser de avvikelser som finns. Exempel på tidsatta mål som vi jobbar med är bland annat att alla order skall vara registrerad näst kommande dag, och ankommande gods skall vara ankomstkontrollerat inom 5 timmar.

Vi har jobbat en hel del med ställ och servicen mot verkstaden vilket bland annat gjort att vi i dag har skiftgående ställare.

Hur mycket divisionen förbättrat sin konkurrenskraft är inte entydigt mätbart kommenterar Valter.

Det centrala är att man har dragit igång en förändringsprocess och att alla inom divisionen strävar åt samma håll. Då märks det bland annat i orderböckerna, konstaterar Valter.

Förändringar är något vi måste lära oss att leva med, fortsätter Valter.

Han hoppas att divisionens kunder ska märka att en förbättring har skett.



2500 sidor säkerhet i benfickan

Ett av de stora utbildningsprojekten inom AerotechTelub Utbildning är Försvarsmaktens säkerhetsinstruktioner, i dagligt tal kallat Säkl-serien. Avsikten med instruktionerna är att förebygga olyckor och ohälsa i arbetet och skapa god arbetsmiljö i fredstid. Arbetsmiljölagen är den författning som till stor del styr verksamheten. Instruktionerna gäller all personal, både civil och militär.

Säkl-serien som är gemensam för hela Försvarsmakten omfattar 17 böcker, som innehåller allt från föreskrifter om hantering av vapen, fordon och ammunition till säkerheten i överlevnadssituationer.

Som komplement till böckerna har producerats ett läromedel om utbildningssäkerhet som har till syfte att underlätta utbildningen för instruktörerna. Läromedlet består av övningsplaner, faktaunderlag och OH-bilder. Till de värnpliktiga har tagits fram ett särskilt soldatreglemente som omfattar ett utdrag av Säkl-böckerna och ska användas av soldaterna som repetition efter utbildningen.

Böcker och läromedel finns både i tryckt form och på cd-rom. Böckerna ges ut vart fjärde år och skivan en gång per år. Senaste upplagan av boken var 177 000

exemplar. Hur elektroniska vi än blir är Säkl alltid med i benfickan!

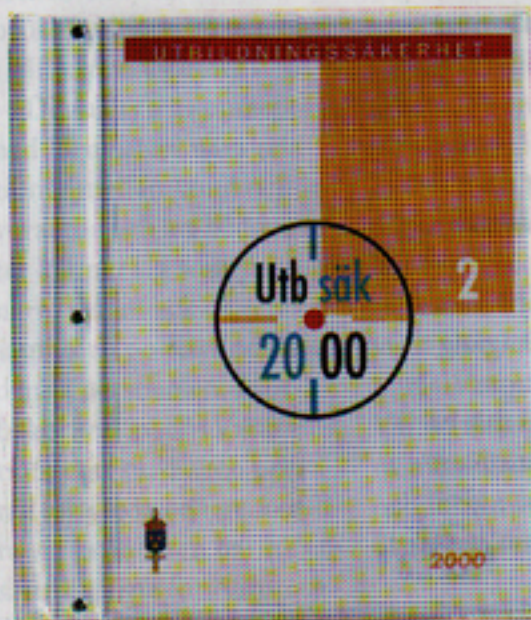
Vi deltar aktivt både i den omfattande och viktiga ändringshanteringen och i utvecklingen av produkterna. Mats Lundgren som är före detta yrkesofficer, är den hos oss som bidrar med sitt kunnande och sin erfarenhet.

På cd-skivan finns förutom ovan nämnda produkter, länkar till andra utbildningspaket som är kopplade till Säkl, till exempel skydd av hörsel, övergång av vattendrag. Länkar till lagar och förordningar finns också med.

Läromedlet har utvärderats under ett år och håller nu på att utvecklas. Bland annat kommer cd:n att innehålla planeringsverktyg så att instruktören kan skapa egna övningar. Man ska också kunna förbereda bildvisning med hjälp av ett särskilt bildvisningsprogram. Även ActiView kommer att användas, främst för att visa animerade sekvenser. Ett annat hjälpmedel är att med hjälp av en s k utbildningssäkerhetsanalysmodell kunna identifiera möjliga vådahändelser med vidhängande konsekvenser och bakomliggande orsaker, detta för att få fram vilka åtgärder man ska vidta för att undvika dessa händelser.

På sikt ska också webbsida tas fram, där allt utbildningsmaterial finns tillgängligt att hämta hem och där man ska kunna få "senaste nytt". Man ska även kunna göra erfarenhetsutbyten.

KERSTIN ALMROTH OCH EVA HÖGBERG
PROJEKTLEDARE VID AEROTECHTELUB UTBILDNING AB



Kanske är det med förvåning du har läst det första numret av vår nya, interna tidning. För visst kan man fråga sig om ett modernt företag som vårt verkligen har behov av en tryckt personaltidning?, säger VD Jan Eiborn. Snart sagt allt är ju redan intranätbaserat inom AerotechTelub, från enkla nyheter till omfattande instruktionssystem.

– Till en början var vi i ledningen också beredda att välja enbart en webblösning för vår interna information, förklarar Jan, men en del kritiska och kloka synpunkter fick oss att ändra uppfattning.

I dag ska varje anställd ha tillgång till dator, men det innebär inte alltid att datorn är lätt tillgänglig för var och en. Därför är det inte heller självklart att varje medarbetare aktivt tar del av daglig information via intranät.

Tidningsformatet ger också möjlighet för medarbetarnas familjer att få information om företaget och dess verksamhet.

Dessa är de starkaste skälen till att vi, under en icke fastställd övergångsperiod, kommer att sprida information både via intranät och i tidningsform.

Det har nu gått drygt fem månader sedan företaget AerotechTelub startade sin verksamhet.

– Så här långt kan jag inte känna mig annat än nöjd med fusionsprocessen, säger Jan. Våra ursprungliga tankar om organisationen och dess utformning har inte blivit ifrågasatta annat än på enstaka punkter.

En svår förlust för oss alla blev Göran Danielsson bortgång tidigare i vår, betonar han. Det har medfört att vår ledningsstruktur ännu inte har fått sin slutgiltiga form. En lättnad för oss i rådande situation är att Hans Aronson har valt att stanna kvar i sin roll året ut, och han blir därmed ett välkommet stöd för ledningen.

Allt är inte bara frid och fröjd ute i organisationen, det är jag väl medveten om, fortsätter Jan. Det återstår en hel del ytterligare arbete innan allt fungerar som tänkt. Jag har uppmärksammat att vi har sett en ökad rörlighet bland medarbetarna. Detta innebär bland annat att vi måste öka våra rekryteringsansträngningar ytterligare.

Jag tror att man under en kortare period måste räkna med en viss turbulens i vår unika situation. Dels skapade vi själva ett nytt företag genom vår fusion i årets början, dels påverka-

des vi några månader senare av ytterligare en stor fusion när Saab övertog Celsius andelar i vårt nybildade företag.

– Det vore onekligen märkligt om effekter av två så stora och omvälvande förändringar helt skulle utebli. Detta förstärks även av att det sker stora förändringar på vår försvarsmarknad.

Själv sitter Jan på två stolar i den nya organisationen. Dels som ansvarig för Saabs affärsområde Technical Support and Services, dels som VD för AerotechTelub. En inte alldeles enkel dubbelroll. I sin egenskap av VD fortsätter Jan:

– Att vårt företag tillåts ha en särställning inom Saab kräver tydlig information både internt och externt, och vi är många inom ledningen som nu tillsammans tar oss an det arbetet.

Med vår starka betoning på tjänsteföretag har AerotechTelub större likheter med andra konsultföretag på marknaden än med företagen i den tidigare AeroSpace sfären inom Saab.

Och i vår roll som tjänsteleverantör till kunder såväl inom som utom försvaret, har kunderna rätt att ställa mycket höga krav på vår integritet.

– Ett tänkbart exempel är att vi liarar oss med en utländsk leverantör som vill sälja system till svenska köpare i konkurrens med system tillverkade av andra företag inom Saabs affärsområden. I en sådan situation förutsätts det självfallet att vi av såväl leverantör som köpare uppfattas som ett självständigt företag med stark integritet.

Det är också viktigt för oss i ledningen att peka på vilka affärsmöjligheter som nu öppnar sig för AerotechTelub. Både mot de företag inom Saabs övriga affärsområden som är våra kunder, och mot de som kan bli det i framtiden. Via Saab får vi även en internationell koppling till BAE Systems, men det är alldeles för tidigt att säga vad detta kan leda till.

Att vår huvudägare i dag är Saab, med sin sanna, högteknologiska stämpel och sitt attraktiva namn både nationellt och internationellt ger oss fördelar. Och detsamma gäller TietoEnator som bidrar med sin moderna IT-prägel.

– Jag är övertygad om att två sådana ägare innebär god draghjälp för oss i många sammanhang och inte minst när det gäller att locka nya medarbetare till oss, avslutar Jan.

ANNE ALLARD



Foto: Peter Lindström

VÅRA LÄSARE TILLÖNSKAS
EN SKÖN OCH
AVKOPPLANDE SEMESTER

