

 AerotechTelub



Tema:
Internationalisering

sidan 10-20

**Strukturförändringar
skapar nya möjligheter**

sidan 3

**Chefsbyte och
delat ansvar**

sidan 4-5

Tillväxt får inte bli ett tomt mantra

Intrycket

Personaltidning för
AerotechTelub och
Combitech Systems

Ansvarig utgivare:

Sören Björk
0589-830 84

Redaktion:



Anne Allard
0589-824 05



Jessica
Forsgard
013-23 10 39

Kontaktperson:

AerotechTelub
Östersund
Hans Brännström
063-15 61 54

Combitech Systems:
Per-Ola Malm
040-6305101
040-6646601

Grafisk form:

Giv Akt Information AB,
Växjö.

Tryck: Tryckpartner AB.

Omslagsbilden:

Att få se sig om i världen
har alltid varit en drivkraft
och ett behov för Lars Hög-
man, division Communi-
cations.

Foto: Thomas Engström.

FÖR ETT ÅR SEDAN kallade AerotechTelub till chefsseminarium kring ämnet Internationalisering. Temat valdes sedan två års strategiskt arbete tydligt pekat på att vårt nationella men framför allt vårt internationella engagemang måste växa om vi inte vill bli sittande med en krympande verksamhet. Vad som hänt sedan dess ska på olika sätt speglas i Intrycket den här gången.

KLART ÄR ATT AerotechTelub ska växa både i Sverige och utomlands, men att nå tioprocentmålet ser jag inte som det mest avgörande. Tillväxt får inte bli ett mantra utan innehåll. Det utan jämförelse viktigaste är att vi utvecklar våra förutsättningar för att skapa en sådan tillväxt. I Sverige har vi redan nått en bra bit på väg, och nu gäller det att jobba lika proffsig på den internationella marknaden. Men det finns inte utrymme för enkla lösningar på andra sidan gränsen. Därute får vi jobba i en värld med helt andra styrkrav, modeller och profiler än vi är vana vid hemifrån. Vad vi däremot tar med oss är den starka tjänstebas vi har byggt upp genom åren. Och det räcker långt även internationellt

VI KOMMER ATT UTVECKLA den svenska tjänstebasen ytterligare genom bland annat outsourcing från Försvarsmakten och även inom sektorn samhällssäkerhet. Dessutom kommer vi att växa inom telekom, automotiv och medicinteknik. Men vi ska även växa på internationell marknad.

Vägen mot det målet går framför allt genom systemleverantörer inom både svensk och utländsk försvarsindustri. Vårt nätverk inom branschen är imponerande redan nu med många kontakter och personliga relationer av stor betydelse. Det är en ovärderlig tillgång för oss.

SJÄLVA MÅSTE VI paketera våra idéer och affärer så att de kan bli en naturlig och självklar del av systemleverantörernas tjänsteinnehåll. Två aktuella exempel är vårt samarbete med Hägglunds i leveranserna av stridsvagnar till Schweiz. Som underleverantör i affären svarar vi bland annat för träningssystem.

Även med Boeing har vi ett samarbete kring deras uppdrag att modifiera avioniksystemen i flygplan Herkules. Vår roll ligger inom ram för det motköp som Försvarets materielverk har förhandlat sig till i den affären.

Det finns alltså stora möjligheter både för tillväxt inom vissa områden och för ytterligare utveckling av vår tjänstebas inom andra. Både möjligheterna har stor betydelse för vår fortsatta framtid och är därför stående punkter på ledningsgruppens möten var femte vecka.

Lars Erik



Lars-Erik Wige

Gemensam Saabtidning ersätter Intrycket

Detta är det sista, planerade numret av Intrycket, och vi hoppas att det som vanligt ska bjuda på intressant läsning.

Under hösten ska Intrycket och även tidningen VIP ersättas av en ny gemensam Saabtidning. Namnet på den tidningen är inte klart ännu, men första numret kommer i september och därefter är åtta nummer per år inplanerade. Om premiären förskjuts, har vi möjlighet att ge ut ytterligare ett nummer av Intrycket.

I den redaktion som arbetar med Saabs nya tidning jobbar vi för AerotechTelubs räkning med att spegla vårt företags verksamhet ur ett Saabperspektiv. Ett webbaserat nyhetsbrev, avsett även för utskrift, där vi förmedlar våra interna nyheter ska komplettera den nya tidningen.

Trevlig sommar önskar vi er och väl mött i höst igen!

Anne & Jessica

Inom Försvarmakten, FM, pågår omstrukturering av verksamheten från invasionsinriktat försvar till ett mer flexibelt insatsförsvar. Arbetet har hittills inte motsvarat de politiska förväntningarna. Fortfarande är delar av strukturen alltför stel och i vissa stycken överdimensionerad.



Göran Kristoffersson har till uppgift att analysera vilka affärsmöjligheter som öppnar sig i samband med strukturförändringarna inom försvaret.

FLP skapar möjligheter

Parallellt med detta har Försvarets materielverk, FMV, under en längre period genomfört löpande omorganisationer. Detta har emellertid inte lett till att FMV, som planerat, har kunnat övergå till att arbeta på så kallad högre systemnivå.

Såväl det politiska som det interna trycket har successivt ökat på att förändringar nu genomförs som skapar utvecklingsutrymme för Försvarmakten. Och som ett resultat av obalansen mellan förväntade och genomförda förändringar öppnar sig även nya affärsmöjligheter för Ab och AerotechTelub.

Större andel

Under hösten 2003 startade FMLOG upphandlingarna kring övertagande av delar av den egna verksamheten. Det har ännu inte lett till resultat som berör AerotechTelubs verksamhet, men det pågår även en dialog mellan företaget och FMV om den här typen av övertaganden.

Aktiviteterna kan på sikt leda till flera, nya affärer för AerotechTelub och därmed bidra till företagets möjligheter att bibehålla och även utveckla sin andel på en krympande svensk försvarsmarknad. Möjligheterna ligger i att överta viss verksamhet på lägre systemnivåer och även ta större åtaganden mot FM i form av till exempel SCM-åtaganden – Supply Chain

Management eller reservdelslastlogistik.

Uppgiften att förbereda AerotechTelubs organisation och verksamhet för de nya affärsmöjligheterna ligger inom det nya programmet FLP, FörsvarsLogistik-Partner.

Göran Kristoffersson leder arbetet och har tidigare presenterat sig på intranätet.

– FLP är alltså ett enmansprogram, säger han. Min uppgift är att analysera vilka möjligheter struktureringarna inom försvaret erbjuder, hur våra åtaganden kan se ut, vilka tänkbara kunder som finns och hur vi ska samordna vårt budskap mot omvärlden.

En springande punkt är att budskapet har rätt innehåll, att det ligger rätt i tiden och är enhetligt så att alla säger samma sak.

Jämnar väg

Arbetet kommer att bli komplext, och Göran ser det som en intressant utmaning. De affärsmöjligheter som realiseras ska förvaltas och genomföras på divisionerna, och han har ansvaret för den interna samordningen. Han ska jämna väg för samarbete och stödja planeringen vid eventuellt gränsöverskridande projekt.

– Andra aspekter att ta hänsyn till är att de delar av försvarets verksamhet som blir föremål för vårt intresse fungerar enligt

andra styrmodeller och strukturer än vi är vana vid. Det kräver anpassning av inriktningen.

Gemensam nämnare

För Försvarmakten och FMV är det viktigt att hitta bra, svenska lösningar utan att tappa befintlig kompetens. För AerotechTelub är det viktigt att på sikt öka tillväxten.

Här finns alltså en uppenbar gemensam nämnare.

– Genom att överta förvaltningen av viss verksamhet från Försvarmakten bidrar svensk industri till att behålla både kompetens och resurser i Sverige, säger Göran.

Och här har AerotechTelub olika möjligheter. Företaget kan själv överta och förvalta sådan verksamhet eller åta sig förvaltningen som underleverantör till eller i samarbete med andra företag.

Oavsett val av modell – eller kanske flera modeller – så kommer detta att förstärka AerotechTelubs position på svensk marknad.

– Ett klart mervärde är att vi kan åta oss samma typ av lösningar och uppdrag även på en internationell marknad. Vi vet redan att behovet finns där och det kommer att växa.

Text: Anne Allard
Foto: Thomas Engström

Öppna attityder i en

Lars-Erik Wige, vd:

– Alla har självklart rätt att säga vad de tycker



Att Lars-Erik Wige är vd för AerotechTelub sedan maj bör vara allmänt känt så här i juni. Strax före pingst samlade han drygt hundratalet chefer och nyckelpersoner i Växjö för att tala om tillväxt. Ämnet berör han i sin ledare, och vi återkommer till det även under hösten. Annars har chefsbytet i maj inte satt några djupare spår. Vilket är helt i sin ordning, enligt Lars-Erik, som vill att verksamheten fortsätter på den redan inslagna vägen.

En nyhet är det delade ansvaret mellan Lars-Erik och Marie Bredberg, och möjligen har omgivningen nu sett litet mer av deras personligheter vilket också kan kännas nytt, gissar Lars-Erik.

– Teamledarskap blev den naturliga följden av våra diskussioner kring möjliga alternativ, säger han. Jag har själv goda erfarenheter efter att i många år ha jobbat enligt den här modellen inom både division Flygelektronik och Systemteknik. Det är viktigt att kunna dela ansvaret för att tillsammans kunna fokusera på rätt saker.

Några planer på att förändra företagets inriktning har inte Lars-Erik. Han vill istället värna om kontinuitet i den strategi som redan är beslutad för AerotechTelub. Han delar tidigare chefers syn på behovet av tydliga roller, ansvar och befogenheter för att de anställda ska kunna utföra sina jobb.

– Jag delar också deras uppfattning om vikten av att målen kommuniceras tydligt i företaget. I en starkt decentraliserad organisation som vår är det en vital fråga, och vi har kommit en bit på väg i vår strukturering, säger han.

Tydlighet – ett nyckelord

Målen ska vara urtydliga på alla nivåer, understryker Lars-Erik. Företagsledning, divisioner, dotterbolag, övrig verksamhet, projekt, större eller mindre enheter – det spelar ingen roll var. Överallt ska målen vara tydliga så att de anställda utan problem kan stämma av dem mot sin egen verksamhet och kontinuerligt göra de anpassningar som krävs för ett bra resultat.

Information är bara ett av många sätt

att bidra till detta. I fortsättningen kommer alla anställda varje månad att via intranätet kunna ta del av fakta, tankar och idéer från Lars-Erik.

Högt i tak

Under tidigare chefer har andan i AerotechTelub varit öppen, och så kommer det att fortsätta.

– Jag har alltid månat om öppna attityder i en öppen organisation, säger Lars-Erik. Alla har en självklar rätt att säga vad de tycker och tänker om sina jobb. Ja, jag ser det nästan som en plikt att alla gör det. Hur ska vi annars komma till rätta med misstag, missnöjen eller felaktigheter?

Vill man tala om spelregler i det här sammanhanget skulle tre av dem kunna vara: Tänk "tillåtet" snarare än "förbjudet". Spela med öppna kort mot medarbetare. Värna om ett företag med högt i tak.

– Öppenhet är alltid en stryka och delaktighet är nog den starkaste bas ett företag kan ha att bygga sin framtid på.

Text: Anne Allard

Foto: Peter Lindström

öppen organisation

Marie Bredberg, vice vd:

– Att jobba med övergripande frågor känns väldigt roligt



När Marie Bredberg i april utnämndes till vice vd för AerotechTelub blev hon första kvinnan i företagets absoluta topp. Hon fick e-post med lyckönskningar från andra kvinnor inom företaget som tycker att de ser ett symbolvärde i detta och att det ger en positiv signal.

Det är förståeligt, säger Marie, men för mig handlar det här mindre om manligt eller kvinnligt utan mer om att våga ge sig ut på djupt vatten ibland. Man kan nästan allt man vill.

Marie har under många år arbetat i ledningsgrupper där hon varit omgiven av nästan uteslutande män. Men med sin erfarenhet tror hon ändå inte att frågan om kvinnor eller män i toppbefattningar handlar om strukturella beslut.

– Det finns förstås många kvalificerade kvinnor som kan komma i fråga för höga poster, men det krävs inte bara att man blir uppmärksamman utan också att man själv vågar och vill sätta sig i den positionen. Hon tror inte på kvotering, bland annat för att det har en tendens att smitta den ut-

sedda med negativa värderingar. Däremot ser hon ett värde i att fortsätta debattera hur man bäst hittar och tillvaratar kvinnliga alternativ och resurser.

Som ett ledarteam

– För mig innebär det nya jobbet ärligt talat inte någon revolutionerande förändring, säger Marie. Jag får tillfälle att jobba mer med övergripande frågor vilket känns väldigt roligt. AerotechTelubs organisation med ett decentraliserat ansvar fungerar bra. Vi har också ett väl fungerande ledningsarbete i vår ledningsgrupp.

– Det nya är egentligen att Lars-Erik och jag fungerar som ett ledarteam. Vi delar ansvaret för enheter och staber mellan oss, men i övrigt arbetar vi väldigt mycket tillsammans. Båda är vi gamla i gården och fortsätter att driva verksamheten framåt utan större dramatik.

Står för kontinuitet

I ett skede där AerotechTelub har bytt vd ett antal gånger under kort tid ligger det ett värde i att efterföljarna har deltagit i den tidigare planeringen. Tillsammans

står Marie och Lars-Erik för en kontinuitet trots de snabba förändringarna.

Marie innehar posten som ordförande i Combitech Systems styrelse och ansvarar för MainPartners och Internservice internstyrelser. Dessutom rapporterar staberna IT och Kvalitet & Miljö direkt till henne. Inom Saabsfären har hon jobbat med övergripande Saabfrågor, bland annat i styrgruppen för projektet Spara Klokt. Den rollen har Marie kvar och hon deltar kontinuerligt i arbetet kring samordning inom koncernen i kontakt med andra Saabheter och på koncernnivå.

Text: Anne Allard

Foto: Peter Lindström

Utbildningar anpassas efter kundernas behov

Att tvingas uppfinna hjulet om och om igen är inte lönsamt, utan något som alla helst vill slippa. Åtminstone när det gäller utbildningsverksamhet.

– Nu kan hela AerotechTelub dra nytta av vår kompetens, säger Eva Holmquist. Hon jobbar som marknadschef för utbildningsverksamheten med ansvar för försäljning och marknadsföring av verksamheten.

Förutom Eva ansvarar Tommy Andersson, Karin Strandh och Marja Jacobsson för olika delar av utbildningsverksamheten inom Combitech Systems. Ända sedan bolaget bildades för mer än tio år sedan har kurser och utbildning varit ett av Combitech Systems starka kort. Fokus är bolagets kunder och deras växande behov av kompetensutveckling.

Klättra eller falla

Få företag ifrågasätter i dag vikten av kontinuerlig kompetensutveckling. Det står klart för de flesta att vi i dagens klimat måste klättra för att inte falla. Förutsättningarna för företagets verksamhet förändras ständigt. Individens och organisationens förmåga måste hela tiden utvecklas för att bibehålla och öka konkurrensförmågan och för att motverka stress och utbrändhet. För att lyckas behöver de utnyttja den kompetens de redan har men också kompetens som inte finns inom företagen.

Där kan Combitech Systems hjälpa till med utbildare som är experter inom sina områden, en kombination av öppen och intern kunskapsutveckling plus en mix av beprövade och nya metoder. Combitech Systems utbildningar återfinns inom områden såsom arkitektur, utvecklingsmetodik, verifiering och projektledning. De företagsanpassade utbildningarna utformas utifrån kundernas behov och kombineras ofta med mentorstöd i projekten.

Extra förmåner

Det finns kanske de som redan har sett vår kurskatalog, tror Eva. Därför vill hon betona att det inte är likhetstecken mellan den och utbildningsverksamheten. Katalogen visar bara de schemalagda kurserna som endast är en del av Combitech Systems totala utbud. Övriga utbildningar specialanpassas utifrån kundernas behov.

– Nu tänker vi ge våra nya medarbetare litet extra förmåner bland annat i form av rabatterade kurser, berättar hon. AerotechTelubs utbildningsansvariga vet vilka kurser och priser som gäller. Utbildningarna beskrivs också under Kompetensportalen på intranätet.

– Vi erbjuder oss också att sköta driften av kurser för AerotechTelubs räkning. Det må vara interna och externa kurser eller kundutbildningar. Dessutom har vi en kompetens som tekniker ibland saknar för att ta fram och på ett professionellt sätt genomföra utbildningar, tillägger hon. En affär får aldrig bli lidande på att utbildningen brister.

Gemensam resurs

I tidsbundna projekt kan krav på utbildning av egen personal och kunder skapa

flaskhalsar. Den kan bli eftersatt när det övriga arbetet prioriteras.

I sådana situationer ser Eva en klar fördel i att hela utbildningsverksamheten planeras och drivs parallellt med det övriga arbetet.

– Vi kan effektivt avlasta projektledarna deras ansvar och samtidigt kvalitetssäkra kursinnehållet, ha koll på lokalerna och ta fram kursmaterial som håller tillräckligt hög klass, säger hon.

Evas förhoppning är att utbildningsverksamheten ska utvecklas till att bli en gemensam resurs för Combitech Systems och hela AerotechTelub. För mer information kan ni vända er till Eva Holmquist eller Tommy Andersson.

Text: Anne Allard

Foto: Nils Åstrand, Dialog

Kontaktpersoner vid Combitech Systems

VD	Christer Hoberg
Ekonomi	Anders Fogelström
Information	Per-Ola Malm
Personal	Katarina Holm
IT	Michael Gollenia
Kvalitet	Desirée Fredlund
Internutbildning	Niclas Fock
Affärsenhet Utbildning	Tommy Andersson, Eva Holmquist
Affärsområde Fordon	Fredrik Jernqvist
Affärsområde Försvar	Niclas Fock
Affärsområde Industri	Christer Hoberg
Affärsområde Telekommunikation	Per-Ola Malm



Eva Holmquist hoppas att hela AerotechTelub ska dra nytta av Combitech Systems kompetens.

Ett uppdrag utöver det vanliga

En mobil provplats p

I slutet av mars avgick en något ovanlig transport från AerotechTelub i Växjö med destination Väddö. Hela ekipaget liknade mest något som artister på showturné kan använda. Men den här dragbilen fraktade en specialbyggd, expanderbar påhängsvagn som ska fungera som provplats för Luftvärnet.

När projektledaren Göran Ottosson talar om kul på hjul syftar han både på själva jobbet och på det färdiga resultatet. Det har varit kul att arbeta med något utöver det vanliga och dessutom går systemet under namnet KUL, KontrollUtrustning Luftvärn.

– Första plats på min skala över roliga jobb har fortfarande utvecklingen av torpedledning till norska försvaret. Men det här kommer definitivt tvåa, säger han.

På affärsenhet Ledning & Vapensystem har Göran styrt arbetet med ordern från Försvarets materielverk sedan förra året. Först lade han beställningen av trailern på Maskin & Truck, ett Eksjöföretag som är det enda i Sverige att göra sådana jobb. Per år klarar man två måttbeställda vagnar i den här storleken.

– Vi fick trailern hit till Växjö i mitten av december och efter trettonhelgen kunde vi starta arbetet med installation av utrustning som hämtats från provplatsen i Väddö, berättar Göran.

Blir dubbelt så stor

Verksamheten vid provplatsen på Väddö ersätts nu av denna mobila enhet. Vagnen kopplas till dragbil och transporteras som vanlig trailer mellan försvarets skjutfält från Vidsel i norr till Skåne i söder. När den väl står på plats expanderas sidoväggarna genom ett sinnrikt system och bredden fördubblas. Ytmaterialet är plast och väggarna har en 50 millimeter tjock isolering mot väder och vind.

– Det knivigaste var att hitta en bra lösning på expanderfunktionen, så att all

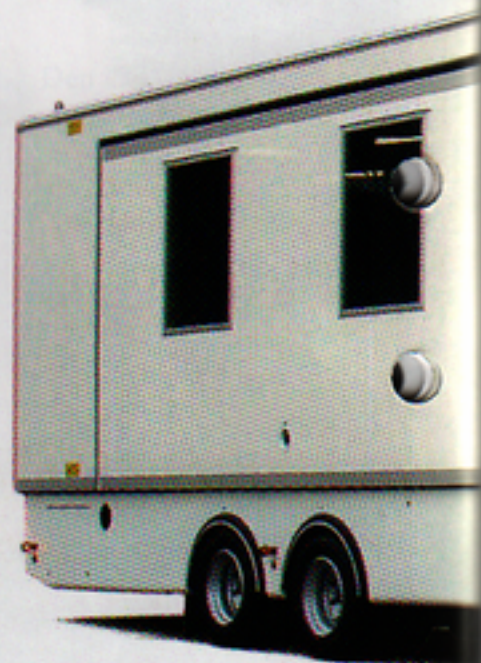
utrustning får plats både i inskjutet och expanderat läge, och det tycker jag att vi har gjort, säger Göran. Dessutom har vi på affärsenheten tagit fram de master som appliceras på vagnen när systemet ska användas.

Inne i den utfällda vagnen finns det plats för sex operatörer, konferensrum för tio personer, pentry, "vilorum", apparatrum med tre 19-tumsrackar, elcentral med mera. Konstruktionen lämnar även utrymme för vidare teknisk utveckling och utbyggnad.

Försvarmakten äger det mobila systemet och driver provplatsverksamheten. Efter leverans testades systemet på Väddö och godkändes den 1 april. Under våren har systemet utnyttjats i provverksamhet på Väddö, och i höst transporteras utrustningen vidare till Vidsel för nya verifieringsuppdrag.

Text: Anne Allard

Foto: Ola Andersson, Giv Akt, Göran Ottosson



Runt konferensbordet ryms tio personer.

! FAKTA

KUL-systemet

- KUL består dels av mätinsamlare för analoga eller digitala data, dels databashanterare. Dessutom ingår ett GPS-baserat referenssystem (TAPS – Target Position System) som i X-, Y- och Z-led medger en mättningsnoggrannhet mindre än tre decimeter på 30 kilometers avstånd.
- KUL är ett realtidssystem som bland annat används för att mäta plott, följe- och

invisningsnoggrannhet på olika typer av sensorer samt för reaktionstidsmätning på system- och delsystemnivå.

- Systemet möjliggör även loggning och utvärdering av uppdateringstakt och prediktering av mållägen eller målplostrar, väderpåverkan med mera.

- KUL kan hantera mål som manövrerar med upp till 9G, och systemet har även en funktion för mätning av träfnoggrannhet vid skarpskjutning mot luftmål.

å väg



När vagnen är på plats vid något av försvarets skjutfält expanderas sidoväggarna och bredden fördubblas.



Göran Ottosson, projektledare för KUL på hjul.



I den utfällda vagnen finns plats för sex operatörer.

Ett uppdrag utöver det vanliga

Visst pratar vi engelska – men hur?

Med växande internationalisering ökar kravet på goda språkkunskaper. De som på olika sätt är företagets ansikte utåt och behöver prata engelska måste kunna göra det korrekt.

Engelska är utan jämförelse det största andraspråket i Sverige. I dag kan svenskar göra sig förstådda på engelska nästan överallt, och tre av fyra klarar enkelt en flytande vardagskonversation.

I svenska företag är situationen en annan. Behovet av språkkunskaper ökar, men på helt andra grunder. Det handlar inte om konversation utan om teknik, affärer, juridik och kanske taktik.

I dag är AerotechTelub ett av många företag som satsar på kurser i framför allt engelska, där tonvikten ligger på affärs-språket och tekniska termer. Det avspeglar företagets pågående utveckling från enbart svensk mot växande internationell marknad.

Vet bättre nu

Björn Håkansson är en av de anställda som har studerat engelska i flera år. Han är säkert inte den ende som tidigare trodde sig om att klara språket tillräckligt bra på sina skolmeriter. I dag vet han bättre.

Som chef för MainPartners avdelning Kommunikation har han på nära håll kunnat följa den internationella utvecklingen inom sitt verksamhetsområde.

– I går var vår stora kund det svenska försvaret, i dag samarbetar vi i lika stor utsträckning med parter och kunder i till exempel Sydafrika, Tjeckien och USA. Den utvecklingen ställer krav på nya

kunskaper, inte minst de språkmässiga, säger han.

Språket viktig faktor

Det var på chefens uppmaning som Björn började studera engelska. Själv var han tveksam till det, eftersom han ansåg sig både tala och förstå engelska tillräckligt bra för att klara jobbet.

– Min inställning har ändrats i takt med att vi har fått fler utländska kontakter. De informella kontakterna klarade jag även tidigare, men i formella sammanhang har språket blivit en allt viktigare faktor, konstaterar han och tillägger att samma sak gäller svenskan.

Med den insikten har Björn tagit initiativ till att alla på avdelningen som har internationella kundkontakter ska kunna uttrycka sig korrekt på engelska. Så nu sitter även de i skolbänken.

Gränser finns

– Det finns självklart gränser för vad jag och mina medarbetare kan klara på engelska även om vi lär oss aldrig så mycket, säger Björn. När det blir fråga om utkast till avtal och juridiska överenskommelser får marknadsfolket ta över.

Nu planerar han att hoppa av kursen när nästa bok är avslutad. Efter det hoppas han kunna upprätthålla kunskapsnivån med regelbundna, lärarledda repetitioner.



Istället gör Björn det till sin uppgift att skicka andra nyckelpersoner på engelsk kurs. Till exempel inköpare och underhållsingenjörer som har många kontakter utanför Sverige. Så småningom kommer turen till planerare, och på sikt vill han att alla med frekventa engelska kontakter ska genomgå utbildning i engelska.

Många skäl

Björns lärare är Paul Caird från Aurum Utbildning. Han har drillat elever från SAS, Ericsson, ABB, IBM, AerotechTelub och många andra företag i flera decennier. Tonvikten ligger på teknik- och affärseng-



Att ha goda språkkunskaper blir allt viktigare i takt med ökad internationalisering. Sven Robertsson och Björn Håkansson pluggar engelska under överinseende av läraren Paul Caird.

elska, men på toppen lägger han alltid en rejäl portion grammatik.

– Det finns flera goda skäl för svenska företag att satsa på engelska för sina medarbetare. Ett skäl är att många som, i likhet med Björn, tror sig kunna språket begår olyckliga – för att inte säga kännbara – språkliga misstag som kan kosta företaget både tid, pengar och anseende.

Andra skäl är att språkskillnaderna inte bara finns i ord och stavningar. Språkundervisning är också till för att lära ut hur ordens betydelse kan ändras i olika sammanhang. Hur kulturella skillnader påverkar förståelsen och vilken betydelse

kroppsspråket har i form av uppträdande.

– Många elever behöver poleras en del på den punkten, säger Paul med ett leende. Och jag vill poängtera att varje anställd måste vara medveten om sin roll som företagets ambassadör.

Planera behoven

Långsiktighet är viktigare för lärandet än intensitet. Att hoppa in i språkundervisning en kortare tid eller satsa enbart på intensivveckor ger sällan bestående resultat, enligt Paul. De som försöker får ofta svårt att hänga med när undervisningen når högre nivåer.

Däremot är han övertygad om att det ligger stora vinster för företagen i att lägga mer energi på att planera och organisera sina behov av språkundervisning. Det gäller att i förhand planera vilka anställda som behöver språkundervisning, vilka nivåer de ska uppnå och när de måste vara färdiga att använda sina kunskaper. Med en sådan planering blir det både enklare och billigare att bilda homogena grupper och skapa följsamhet mot företagets övriga verksamhet.

Text: Anne Allard
Foto: Peter Lindström

Taktiska stödsystem hå

Det finns flera skäl till att våra system står sig väl internationellt, säger Kristian Hammar som sedan maj månad är chef på division Systemteknik. Han talar om taktiska stödsystem för planering och utvärdering av flyguppsdrag eller Mission Support Systems, MSS.

Systemen är tillräckligt stora för att löna sig att exportera, samtidigt tillräckligt små för att slippa bli föremål för politiska beslut och byråkratiskt krångel vid affärer på internationell marknad.

AerotechTelub har åkt litet snålskjuts på exportversionerna av Gripen i den internationella lanseringen av MSS. Via Saab Aerosystems och Försvarets materielverk, FMV, har såväl Sydafrika som Tjeckien och Ungern fått erbjudande om att köpa även taktiska stödsystem i anslutning till Gripenaffärerna.

– När det gäller Ungern har vi tagit ytterligare ett steg framåt och vi räknar med att jobba tätt ihop med det ungerska flygvapnet framöver, säger Kristian.

Internationell draghjälp

På en allt tuffare och snävare försvarsmarknad är det i första hand genom samarbete med övriga Saab, FMV och andra svenska eller utländska systemleverantörer som AerotechTelub kan etablera sig internationellt. Kristian pekar på några affärer som redan pågår.

– Vi samarbetar med Hägglunds kring exporten av stridsfordon 90 till Schweiz, där vi på Systemteknik ansvarar för merparten av utvecklingen av den träningsimulator som ingår i affären. Vi ansvarar inom Saab för utvecklingen av planerings- och utvärderingssystem för helikopter 14 för svensk och internationell marknad. Dessutom marknadsför vi, tillsammans med Saab Aerosystems, planeringssystem för bland annat Airbus

I dag erbjuder även Saab International professionell draghjälp internationellt, vilket skapar ytterligare möjligheter för Systemteknik att hitta nya spår på världsmarknaden.

Vid sidan av dessa samarbetsprojekt har Systemteknik även tagit egna initiativ för att marknadsföra sig internationellt. Det är Kristian själv som tillsammans med kol-

legan Johan Hansson i Örebro har skapat nya kontakter i Frankrike.

– Men det skulle inte ha gått utan draghjälp på fransk mark, säger Kristian. Vår agent därnere GMD, som består av ett antal franska före detta officerare och höga militärer, är ett outhärligt stöd för oss. Med deras hjälp deltar vi nu i valet av leverantörer för utveckling av planerings- och analysystem, PLA, till franska armén.

Inträdesbiljett

Det finns en stor internationell marknad med uttalade behov av de produkter som Systemteknik som helhet utvecklar. Det gäller såväl testsystem som taktiska system och träningsimulatorer. Men för att skapa sig ett namn internationellt måste man bygga nätverk och relationer av det slag vi har gjort i Frankrike, menar Kristian. Det är med den inträdesbiljetten som vi kan öppna nya dörrar.

– Tillsammans med vår franska agent har vi nu också fått kontakt med franska marinen. I april presenterade vi ett koncept för dem som motsvarar det system som franska armén visat intresse för.

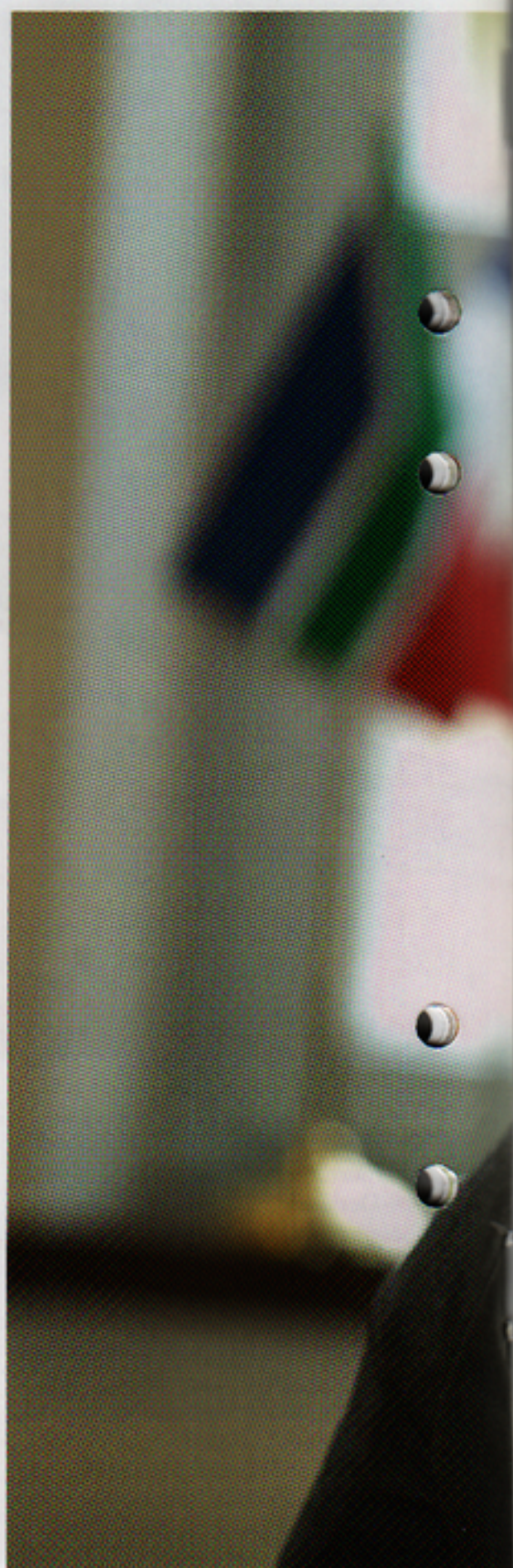
Dörröppnare

Språket är en annan dörröppnare, påpekar Kristian som själv har studerat franska i sex år. Han upplever att det har varit till stor nytta i affärsrelationerna.

– Det är en väldigt viktig parameter, och när kundkontakterna fördjupas är det självklart att våra projektledare ska kunna röra sig och föra sig obehindrat, främst på engelska inom sina teknikområden.

Text: Anne Allard

Foto: Peter Lindström



eller internationell klass



Kristian Hammars kontakter med den franska marknaden har inneburit att han studerat franska i sex år.

Miljarderna finns inom civil telekom



Lars Högman, division Communications.

Den globala eftermarknaden för tjänster inom civil telekom är gigantisk! Ericsson och Nokia är dominerande företag och marknaden har ett värde av omkring 50 miljarder kronor årligen. Av den summan tar Ericsson hem i runda tal fyrtio procent medan Nokia tar tjugo procent per år. Det är om återstående 20 miljarder som AerotechTelub och Saab nu ska konkurrera som leverantörsobunden aktör, säger Lars Högman.

Lars sitter i Göteborg och jobbar sedan oktober förra året för AerotechTelubs division Communications. Det är ingen duvunge som målar upp visionerna om framtiden. Lars har nästan hela sitt yrkesliv arbetat med civil telekom på internationell marknad för Telias – och under de senaste åren även för ett amerikanskt bolags räkning.

Ut i världen

– Det har alltid varit en drivkraft hos mig att få jobba och se mig om ute i världen, säger han.

Redan vid 12 års ålder rymde han från hemmet i Göteborg och hann till Tyskland innan han blev infångad och hemforslad. Sedan dess har längtan suttit i.

Förutom alla kontakter globalt har Lars själv arbetat med tele och telekom i ett

stort antal länder. Hur många länder han har besökt och arbetat i är svårt att säga, men nog rör det sig om ett drygt 80-tal i samtliga världsdelar.

Obunden aktör

– Min uppgift här är att ta av AerotechTelubs kunskaper inom bland annat försvarsområdet och applicera dem på den civila sidan. Det gäller till exempel att organisera resurserna och skapa en plåtå för både konsulttjänster och tekniskt helhetsansvar med drift och support av framförallt den tredje generationens mobiltelefonnät.

Lars ser samverkan med Ericsson och Nokia som den viktigaste framgångsfaktorn för Saab och AerotechTelub. I dag har eftermarknad blivit den största tillväxtmarknaden för Ericsson, och det finns mer utrymme där för de mest kvalificerade leverantörerna.

– Min vision är att vi, genom egna initiativ och med samarbete, ska bli det ledande leverantörsobundna bolaget inom den här sfären. Men det finns andra som tänker likadant, så konkurrensen är hård, säger han.

AerotechTelub har redan stora delar av den nödvändiga kompetensen och den rätta inställningen för att kunna bli en framgångsrik spelare inom civil telekom. Hur snabbt det går att nå målet är bero-

ende av flera faktorer, menar Lars.

– En av de viktigaste är en första referensaffär som skapar ett brett förtroende dels internt inom företaget, men framförallt ute på marknaden. Om vi lyckas, vilket jag tror att vi gör, måste vi ta chansen att hjälpa varandra och sätta alla klutar till för att få hela bollen i rullning.

Blåsig marknad

Det tar tid att täcka in en världsomspännande marknad. Lars anser att samverkan med Saab International är en mycket viktig del i att lyckas. De liksom våra kunder tar våra tjänster ut på det internationella fältet.

– Den här marknaden är tuff och det kan blåsa riktigt hårt därute, säger han. Det kräver ett tänkesätt som skiljer sig från vad de flesta av oss är vana vid i dag.

Han har redan försäkrat sig om att driftingenjörer han behöver står redo att rycka in och förstärka nuvarande kompetenser när den första affären är säkrad. Hela situationen liknar i många stycken det läge som rådde vid födelsen av GSM. I dag vet vi vad den händelsen har betytt i marknad och pengar.

– Om historien upprepar sig, och det brukar den göra, så har vi chansen att så småningom få många nya kunder på en marknad som täcker det mesta av världen.

Text: Anne Allard

Foto: Thomas Engström

Säkerhet för olympiaden

Projekt WCU tilltalar Kina

Samhällssäkerhet är ett av AerotechTelubs satsningsområden, och här liksom på andra håll pågår utvecklingen av så kallade demonstratorer. Ett arbete som nu ser ut att krönas med framgång. Projekt WCU har redan väckt stort intresse såväl i Sverige som utomlands, och Kina kan bli den första internationella kunden.

Kraven på samordnade resurser och insatser vid katastrofer och svåra påfrestningar växer över hela världen. I Sverige talar vi i dag om samhällssäkerhet, och vi har även börjat sudda ut gränserna mellan militära och civila behov.

WCU är en distribuerad plattform som innehåller tekniken och metoderna för att inhämta och dela information i samverkan mellan nationella och internationella insatsgrupper – eventuellt också mellan militärt och civilt försvar – både i krig och vid svåra påfrestningar i fredstid.

Bärbar enhet

– Förkortningen står för Wearable Command Unit, en handburen ledningsenhet, förklarar Jörn von Treskow som driver utvecklingsprojektet på division Systemteknik.

Systemet är en klientserverapplikation som medger utbyte av information mellan fältenheter och stabsfunktioner. Den första releasen stöder heterogen kommunikation med UMTS, Universal Mobile Telecommunication System, GPRS, General/GSM Packet Radio Service och TETRA, Terrestrial Trunked Radio, som bärare för data.

Det var i slutet av förra året som Jörn under en USA-vistelse träffade representanter från Kina. De redogjorde för sina behov av övervakning under den kommande olympiaden i Kina år 2008 men även för samordning av insatser inom räddningstjänsten.

Jörn redogjorde för AerotechTelubs projekt kring denna bärbara ledningsen-

het, och intresse uppstod. Under våren har han arbetat med det koncept som myndigheterna från Kina nu ska ta ställning till.

Projektet, som hittills har varit internfinansierat, får nu finansiellt stöd från Försvarets materielverk, FMV. Även FMV vill vidareutveckla och anpassa systemet för federationsutvecklingen (samverkande modeller) inom LedSystT.

– Dessutom har räddningstjänsten och hemtjänsten i två av Sveriges största kommuner aviserat sitt intresse av att prova systemet under hösten 2004.

WCU är ett exempel på de nya tjänster som affärsenhet Modelering & Simulering utvecklar, och som sedan införlivas i tjänsteutbudet på Systemteknik eller någon av de övriga divisionerna. I det här fallet på division Systemintegration.

Text: Anne Allard

Foto: Thomas Engström



Jörn von Treskow,
division Systemteknik.

När livet häng

En räddningshelikopter har fått larm om en man i sjönöd. Mannens motorbåt har fått motorstopp ett antal sjömil ut på havet. Det är långt hem, och de kraftiga vindarna blåser åt fel håll för att båten ska kunna driva i fördelaktig riktning. Snart är helikoptern på plats och besättningens ytbärgare gör sig redo i dörröppningen att vinschas ned till den nödställda. Ytbärgarens fulla koncentration är inriktad på uppdraget. Att den egna utrustningen ska fungera tar han som en självklarhet. Hans direkta uppgift är att rädda liv!



Helikopter, Hkp 4, på räddningsövning.

På AerotechTelub och division MainPartner i Linköping finns affärsenheten Kraftförsörjning. Här bedrivs en verksamhet som indirekt räddar liv och som gör det möjligt för ytbärgaren att känna sig säker och ha tillit till sin utrustning. Det är nämligen här man har den ansvarsfulla uppgiften att genomföra översyn, tester och reparationer på ett stort antal räddningsvinschar för såväl civila som militära helikoptrar, både inom och utom landet. Stor kompetens finns på området då AerotechTelub har det uppdraget sedan många år tillbaka.

Det började i slutet av sextioalet då den numer gamla, men pålitliga, veteranen HKP 4 (Vertol 107) introducerades av Marinen som flygräddningshelikopter. Verksamheten sysselsätter i dagsläget sex heltidstjänster varav en tillhör Magnus Johansson. Han började sina bana som montör 1986 inom AerotechTelub och är för närvarande produktionsplanerare och inköpare på räddningsvinsch och lastkrok.

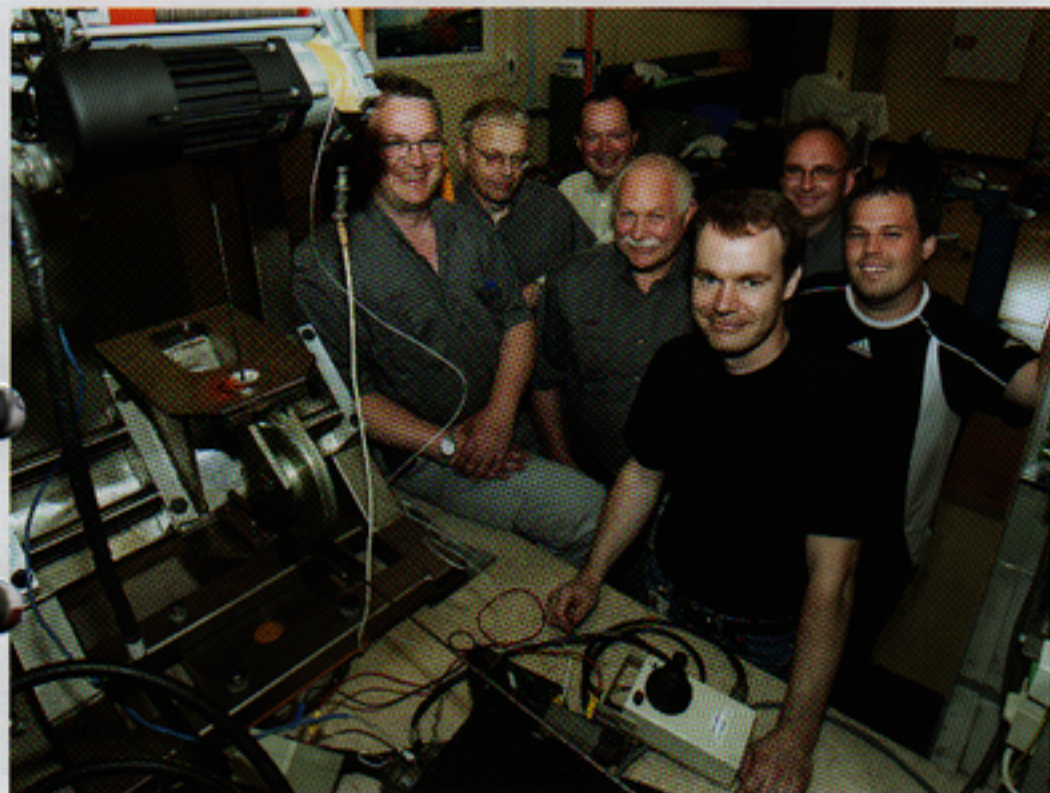
Bra samarbete

Magnus berättar att de senaste åren har varit gynnsamma för företaget inom området underhållstjänst av räddningsvinschar. Mycket tack vare goda relationer med en av de två stora tillverkarna, Breeze Eastern i New Jersey, USA. De står för hela femtio procent av världsmarknaden.

– Sedan ett antal år tillbaka är vi så kallad "service station" åt Breeze Eastern, säger Magnus. Vi har ett avtal med dem som auktoriserad verkstad. Det innebär bland annat att vi får tillgång till reservdelar, dokumentation och utbildning.

Magnus fortsätter med en kort redogörelse om räddningsvinscharnas cykliska

er på en tunn tråd



Ett glatt och sammansvetsat gäng framför testriggen för räddningsvinschar. Från vänster Raul Arvidsson, Inge Myrberg, Peter Surin, Rolf "Loffy" Lundberg, Magnus Johansson, Lennart Bjärud och Mattias Karlsson.

period och hantering på AerotechTelub och MainPartner.

Noggrann översyn

– Vinscharna går på kalendertid. Vart femte år kommer de till oss i Linköping för översyn. Då plockas hela vinschen ner i beståndsdelar som noggrant tvättas, inspekteras och blästras. En så kallad OFP (oförstörande provning) genomförs, där vi letar sprickor på vitala delar och efter översyn avgör om några detaljer behöver bytas ut.

Ett pris lämnas till kunden för acceptans och man kommer överens om leveranstid. Därefter monteras vinschen, och sedan bär den över till den specialdesignade testriggen med ursprung i Singapore. Här utsätts vinschen för olika belastningar och hastigheter. Lågfartslägen justeras, vilket i praktiken innebär att när det är ett visst antal meter kvar för ytbärgaren upp till helikoptern så ska vinschen gå ner på lågfart. Även statiska prover med maximal last utförs.

– Ett gott samarbete mellan inblandade parter i hanteringen av räddningsvinscharna är av stor vikt, understryker Magnus. Förutom min egen roll så har vi fyra erfarna och kompetenta killar i verkstaden som verkligen kan sin sak.

Uppstår det något tekniskt problem ligger det på Mattias Karlssons bord, och när det gäller försäljning är det Peter Surins uppgift. Alla har en öppen dialog och backar upp för varandra när det behövs.

Att underhållet av räddningsvinschar fungerar bra på AerotechTelub är certifierat PART 145 ett bevis för. Det blev utfärdat efter en inspektion av Europeiska luftfartsmyndigheten (EASA).

Internationell marknad

På senare tid har verksamheten kunnat vidga sina vyer utanför Sveriges gränser. I dagsläget har AerotechTelub underhållstjänsten av räddningsvinschar i Finland, Holland, Belgien, Österrike, Italien, Spanien och delvis i Norge.

– I Italien har det dragit igång ordentligt, ler Magnus. Eftersom det helikoptertillverkande företaget Agusta ligger där finns det en stor marknad för helikoptrar och vinschar. Trots att de har egna underhållsverkstäder så har vi lyckats komma in i Italien, och står på mycket god fot med dem.

Det beror förstås på den sedan tidigare goda kontakten men även på att vi nu har en mycket duktig och engagerad agent

placerad där. Det är till stor hjälp, påpekar han.

Räddningsvinschar består i huvudsak av två typer, elektrisk och hydraulisk. Sedan finns det ett otal varianter inom dessa två grupper. AerotechTelub åtar sig alla typer av vinschar.

– Ibland vill kunden ha en för verksamheten specialdesignad vinsch. Då genomför vi en modifiering på vinschen. Detta kan dock utföras först efter att vi lämnat förslag och fått ett godkännande från tillverkaren, säger Magnus.

Två nya helikoptersystem, HKP 14 och 15, är på ingång i det svenska försvaret. Det kan förhoppningsvis leda till mera jobb för AerotechTelub. HKP 14 kommer att nyttja en räddningsvinsch som kommer från den andra av de två stora tillverkarna, Goodrich i Kalifornien, USA. De har nyligen varit på besök i Linköping.

– Vi har visat vad vi kan, och vi får se om det leder till ett samarbete, säger Magnus.

Avslutningsvis nämner Magnus att han ser mycket positivt på framtiden. Det är ett kul och inspirerande jobb, inte minst med tanke på den påbörjade internationaliseringen.

Text och foto: Lena Holmgren/
Foto Malmén AB

Givande utlandsjobb fö

Stefan Löfström hade bara varit anställd sex månader när han fick chansen att jobba i Tyskland. Helt oförberedd var han inte eftersom möjligheten diskuterades redan vid anställningen. I dag leder han Taurusprojektet på division Systemteknik i Örebro, och det var samma projekt som placerade honom i München under tre år.

Det blev mjukstart för Stefan i projektet med kortare resor till Tyskland, och han fick tid att successivt lära känna sina kontaktpersoner och komma in i arbetet. I september 1999 anslöt Stefan till de kolleger som redan fanns på plats.

För hjälp med bostad och annat hade AerotechTelub engagerat en så kallad relocation service på plats, och snart var Stefan installerad i en lägenhet. Boendet var perfekt och samma service hjälpte till även med att ordna uppehållstillstånd, bankkonto och annat nödvändigt. Ändå tog det på krafterna att komma till rätta.

Fräschade upp språket

Det officiella projektspråket är engelska, men så småningom övergick Stefan alltmer till att tala tyska. Han studerade tyska redan i skolan och tog själv initiativ till att fräscha upp kunskaperna före avresan.

– Jag förberedde mig med kvällskurser på Folkuniversitetet och fortsatte språkstudierna även på plats i Tyskland, både tysk konversation och teknisk tyska.

I München var Stefan placerad hos den tyska samarbetsparten LFK GmbH, och under det sista halvåret blev tyskan vardagsspråk även i jobbet.

Det som är mest jobbigt med ett främmande språk är att skälla på någon, säger han, och det kanske bara är bra.

Umgången med tyskarna var mest knutet till arbetet med öppna och trevliga relationer. Svenskarna satte sin prägel på samvaron och blev snart "du" med sina tyska kolleger.

– Arbetstiderna var reglerade mellan 8 och 17 och det mesta liknade arbetsklimatet hemma i Sverige, bortsett från att det inte fanns några gemensamma fikarum.

Stefan hade eget hushåll men han åt ute betydligt oftare än han gör i Sverige,

och när suget efter svensk mat blev alltför starkt var IKEA räddningen. Deras Schweden shop har kaviar, hårdbröd, sill och annat som svenskar ibland inte kan klara sig utan.

Bra kontakt med Sverige

Under ett års tid fick Stefan sällskap av sin flickvän, som kom ner för att plugga tyska. I övrigt fungerade Sverigekontaktarna bra med hemresor till storhelgerna. Företaget bekostade en hemresa per år, men avståndet till Tyskland är ju överkomligt både geografiskt och prismässigt. Närheten till alperna var ett plus för Stefan, som tycker om att åka snowboard och gjorde det tillsammans med sina svenska och tyska vänner när tillfälle gavs. Svenskarna införde innebandyn, som numer är etablerad sport bland de tyska kollegerna.

– AerotechTelub bidrog till hallhyra och det blev ytterligare ett sätt för oss att skapa goda relationer med våra tyska kolleger. Vi kämpade också i en fotbollsturnering som Taurus Systems arrangerade.

– För mig var åren i Tyskland otroligt utvecklande, säger Stefan, och de flesta som varit där säger samma sak. Bayern är också underbart och där finns närheten till hela Europa.

Vid ett vägskäl

Tre år är en lagom tid, tycker han, sedan kommer man till ett vägskäl där det gäller att avgöra om man ska fortsätta eller hitta på något nytt. Stefan valde att åka hem, men han skulle definitivt överväga att ta chansen igen om ett nytt tillfälle till utlandsjobb gavs.

– Det ger massor i erfarenhet och självständighet, och det är ekonomiskt fördelaktigt också även om utgifterna blir högre än normalt på grund av hemresor och höga telefonräkningar.

En sak är väldigt viktig om man jobbar utomlands och det är att flytta ordentligt, understryker Stefan. Om man inte inrättar sitt liv så som man är van vid att ha det, så blir tillvaron väldigt tråkig. Därför gäller det att omge sig med sina personliga saker och skapa sig ett riktigt hem.

Text: Anne Allard
Foto: Peter Lindström



Faktakuns

– Vill du som svensk lyckas utomlands ska du vara ödmjuk och lyhörd. Du får inte tänka tanken att du är bättre än någon annan, säger Lars Högman. Sedan oktober förra året jobbar han på division Communications, men innan dess har han arbetat många år och på många håll i världen.

Framgång når man snabbast med stora öron och liten mun när man jobbar utomlands. Det går inte att spela världsmästare hur duktig man än är. Det har svenskar,



Ären i Tyskland var otroligt utvecklande, menar Stefan Löfström. Han skulle inte ha något emot ett nytt utlandsuppdrag om chansen dök upp.

kaper är långt ifrån allt

eråkigt nog, ibland för vana att göra.

– Även om vi, enligt min mening, är kvalitativt bäst i världen inom telekombranschen, så kan jag aldrig visa den attityden om jag vill skapa goda kundkontakter, påpekar Lars. Därute är teknik och kvalitet bara en sida av affären. Den andra och minst lika viktiga sidan är din sociala förmåga.

Alltid redo

För varje kund gäller det att veta hur du ska prata, klä dig och uppföra dig. Dess-

utom ska du alltid ha i bakhuvudet att du är gäst i det land där du tillfälligt vistas och arbetar.

– För många, särskilt ungdomar, kan det vara en framtidsdröm att som svensk få åka ut och jobba i andra länder. Till vem det än gäller vill jag bara säga att det är viktigt att förebereda sig mycket noga, säger Lars.

Att investera i studier om hur det verkligen kan vara är ett sätt, liksom att grundligt ta reda på vad som gäller i det land dit du ska; socialt och kulturellt. Det lönar sig i längden.

Ska man vistas länge utomlands så räcker det inte att ha arbetet som sin enda sysselsättning. Även livet därute måste innehålla mer än bara jobb om man ska trivas och må bra.

– Många glömmer också att de ska åka hem igen en dag. Efter många år utomlands är det inte alls så enkelt att bli svensk igen. Därför är det viktigt att lika noggrant planera repatrieringen som utflyttningen.

Text: Anne Allard

skapar nya möjligheter

östersbytte och delat ansvar



[tema Internationalisering]

Exportsatsning gav order i Västindien

För oss på Communications har Aero-techTelubs roll som del av Saab gett positiva gensvar på exportmarknaden. Saabnamnet är ett starkt fundament även för oss i våra satsningar, säger Lars Soldeus som är ytterst ansvarig för divisionens exportsatsningar.

– Vi kan få en hel del gratis genom varumärket och genom samarbete med Saab International. De har alla möjligheter att marknadsföra vår verksamhet genom sitt internationella nätverk, säger Lars. Dessutom marknadsför vi oss själva tillsammans med övriga Saab, bland annat på mässor.

Stor order

Ansträngningarna har nu gett resultat på den internationella flygplatsmarknaden. I april fick Communications en order på utrustning för en nybyggd flygplats på den västindiska ön Montserrat. Uppdraget sker i samarbete med den engelska firman ATG Airports.

– Flygplatser är ett av våra satsningsområden, där vi marknadsför oss även under varumärket Saab Airport Technology, berättar Lars. Detta är inte bara vårt mest aktuella koncept i och med ordern från Montserrat, utan även vårt största koncept.

Många områden

Övriga satsningsområden är kommunikationslösningarna i Saabs AEW&C, Airborne Early Warning Communication System. CMS, Crisis Management Solutions, bygger på vår erfarenhet från framtagningen av transportabla lednings-



Lars Soldeus och Bertil Lundgren på Communications har samarbetat länge och fortsätter nu med fokus på exportsatsningar för flygplatsmarknaden.

och kommunikationssystem som TB II, TB 04, TB-C130 och Tp Sb. Taktiska radiosystem är ytterligare ett område, framför allt för olika lösningar inom nätverksbaserade försvar, NBF. Slutligen WRAP, ett radio- och frekvensplaneringsverktyg som ingår i de systemlösningar som Communications tar fram.

Förädlade lösningar

– Vår specialitet är systemintegration och vi säljer inga egentliga produkter. Det vi levererar är sammansatta systempaket där vi går in och förädlar systemlösningarna enligt olika kunders behov, förklarar Lars.

Vid totalentreprenader på olika håll i världen samarbetar Communications med lokala partner som har kompletterande

lösningar, som känner kunden och eventuellt tar projektansvaret eller som svarar för mark- och installationsarbeten.

Lars svarar för samordning och utveckling av division Communications affärsmöjligheter och samarbetar där med Saab International. Till sin hjälp har han en styrgrupp som beslutar om och när man ska satsa på projektering eller anbudsarbete. Även affärsenhetscheferna tar beslut om satsningar och finansiering av projekt inom sina egna verksamhetsområden.

– Vi har redan uppnått ett av våra två exportmål för år 2004 genom ordern från Montserrat, sammanfattar Lars. Nu återstår att ta hem ytterligare en exportaffär fram till nyår.

Text: Anne Allard

Foto: Peter Lindström