



SAAB

# Spirit

CR24 GÖR RESAN  
TRYGGARE sid 4

RADARVARNARE  
PÅ EXPORT sid 14

ATT FÖRLORA  
LOBBET sid 16

## NY ORGANISATION

Med fokus på framtida affärer sid 8



Saab-resan: Följ med till Saab TransponderTech sid 24

»Från varsel till champagne»



**M**itt i semestertid kom beskedet från styrelsen. Saab ska få en ny organisation. En del fick informationen med brev hem i brevlådan – andra fick veta det när de kom till jobbet efter semestern. Affärsenheter som har närbesläktad verksamhet församman i nya affärsenheter.

Varför denna förändring? Innebär det inte bara onödigt arbete, stönar någon. I detta nummer av Spirit försöker vi bringa klarhet i ledningens tankar bakom omorganisationen. Vi har också pratat med medarbetare på de affärsenheter som kommer att beröras mest.

Tidningen speglar det breda spektrum av känslor som rör sig inom Saab just nu. Hot om nya varsel hänger som mörka moln över oss. Under första halvåret i år varslades 760 personer om uppsägning på olika håll inom koncernen. Den tidigare bedömningen om en övertalighet på 1000–1500 personer fram till 2006 kvarstår. Bakom varje siffra finns en människa. I tidningen möter vi Patrik Emanuelsson, som berättar hur det kändes att bli uppsagd efter 17 år på Saab och om den mödosamma vägen tillbaka till ett nytt jobb.

Samtidigt händer det mycket positivt inom företaget som gör att det finns anledning att känna optimism och framtidstro. I Spirit symboliseras det denna gång av medarbetarna på Saab Avitronics i Järfälla, som firar beställningen av radarvarnarutrustning till Tysklands Tornado-flygplan med champagne. Affären som är värd 1 miljard svenska kronor är extra viktig, eftersom den öppnar möjligheter för fler exportbeställningar på radarvarnare. Hopp finns alltså om mer champagne i framtiden.

*Anna Bowall*

Anna Bowall, chefredaktör ([anna.bowall@saab.se](mailto:anna.bowall@saab.se))



**OMSLAG** Åsa Henningsson, chef för Flygsamband inom division Communications på AerotechTelub i Arboga.

Att bygga nätverk i USA blir allt viktigare. I slutet av augusti besökte några av de närmaste medarbetarna till ledamöter i den amerikanska kongressen Saab under en veckolång rundresa. **7**



Saab-personal befann sig mitt i skottelden när amerikanska armén övade i Rumänien. **19**

Det finns mycket att vinna på samarbete med universitet och högskolor. Varje år gör närmare 200 studenter sina examensarbeten på Saab. **22**



Saab Systems samlade chefer och säljare från Sverige, Finland, Sydafrika och Australien till en annorlunda och interaktiv konferens för att levandegöra vart affärsenheten är på väg. **26**



**SAAB**



»Saab-världen är minst lika spännande som tv-världen»

Solen strålar över det mellansvenska landskapet. Vättern glimmar till mellan trädskronorna. Jag är på väg runt landet för att besöka Saabs affärsenheter. Jag har just lämnat Saab Bofors Dynamics och Karlskoga bakom mig. Bofors med anor från 1600-talet där Börje Hjelm lotsat mig runt i slutmonteringen av AT4. Nästa dag är jag på den betydligt yngre affärsenheten Saab Training Systems i Husqvarna där jag bland annat träffar Björn Lindström på prototypavdelningen. Det är just sådana här möten som är så otroligt spännande. Här finns så mycket kompetens, kunnande och erfarenhet.

Vart jag än kommer präglas också diskussionen av framtänk och utvecklingsmöjligheter, trots att många tyngs av det mödosamma arbetet med att minska personalstyrkan.

För mig som är alldeles ny i företaget är förstås en sådan här resa fylld med aha-upplevelser och nya insikter. Men jag skulle tro att det för många av er som varit länge i Saab skulle vara oerhört kul att få veta mer om verksamheten inom andra enheter. Alla har förstås inte möjlighet att resa runt på studiebesök, men reportageserien Saab-resan här i Spirit kan åtminstone till en del ge en bild av vad som händer runt om i landet.

Jag skulle också önska att mina före detta kollegor i journalistikåren fick möjlighet att ta sig ut mer i verkligheten. Det finns ju en tendens att journalistiken mest kretsar kring aktiekurser och företag som bricker i olika slags maktspel. Hur värden skapas, hur teknologi och produkter utvecklas och säljs handlar det alldeles för lite om.

Det är många som frågat mig hur jag kan lämna den spännande tv-världen för att jobba på Saab. Frågan har faktiskt oftast kommit från er som jobbar i Saab. Svaret är att Saab-världen är minst lika spännande som tv-världen. Men det är kanske inte så många som vet om det. Inte ens alla som arbetar i företaget. Därför tror jag att vi ska försöka bli mer synliga framöver – både i Sverige och i andra länder.

Solen, som inte ansträngde sig särskilt mycket i somras, har ryckt upp sig så här på sluttampen. Jag fortsätter turnén runt till affärsenheterna i ett strålande sensommar-Sverige. Min resa med Saab har bara börjat.

Helena Stålnert, kommunikationsdirektör, Saab

## REDAKTION

**SAAB SPIRIT** är Saabs tidning till alla medarbetare i koncernen **Adress:** Saab AB (publ), 581 88 Linköping, tel 013-18 00 00 **Ansvarig utgivare:** Helena Stålnert, kommunikationsdirektör, 08-463 01 81 **Chefredaktör:** Anna Bowall, koncernstab information, 013-18 55 33, anna.bowall@saab.se **Redaktion:** Björn Stafstedt, 013-18 71 56, bjorn.stafstedt@saab.se • Maria Paues, 08-58 08 53 45, maria.paues@saabsystems.se • Anne Allard, 0589-824 05, anne.allard@aerotechtelub.se • Jessica Forsgård, 013-23 10 39, jessica.forsgard@aerotechtelub.se • Anna Emanuelsson, 013-18 00 12, anna.emmanuelsson@saab.se • Maria Hökbåge, 013-18 66 71, maria.hokbaghe@ynamics.saab.se • Marie Arpnäs, 08-58 08 48 26, marie.arpnas@saabtech.se • Lena Hult, 036-38 86 39, lena.hult@sts.saab.se **Layout:** Maria Eriksson, Condesign Info Productions **Foto omslagsbild:** Peter Lindström **Tryck:** Larsson Offsettryck, Linköping **Adressändringar:** Lars Arnell, 013-18 17 28, lars.arnell@saab.se

**SAAB** ÄR ett av världens ledande högteknologiska företag med huvudsaklig verksamhet inom försvar, flyg och rymd. Inom Saab finns en rad spetskompetenser och förmåga till systemintegration. Saab utvecklar, tillverkar och marknadsför avancerade produkter och tjänster för försvarsmarknaden, men också för de civila marknader där vår kompetens skapar affärsmöjligheter. Saab har, genom egen styrka och strategiska partnerskap världen som marknad, men forskning, utveckling och tillverkning sker huvudsakligen i Sverige.



»Skribent i Spirit som är makalöst lat om nu inte blixten slår ner»

**ANNE ALLARD** är makalöst lat. Men när blixten slår ner jobbar hon hejdlöst utan mat, dryck eller vila. Envis? Utan humor dör hon. Fnittrig? Käften är rapp när den inte går på tomgång. Snackpåse? Sanslöst social, men bor helst ensam i skogen. Dubbelnatur? Mogen säger prästbetyget, barnslig säger barnen. Tillgång? Snackar om att motionera regelbundet. Fantastfull? Köper ofta lotter. Naiv? Tror att det aldrig är för sent.

# Säkerhets- support ger tryggare resor

**SEDAN DEN 1 JULI** har alla anställda som reser i tjänsten tillgång till en ny service, CR24. Det är en "security support"-central, som 24 timmar om dygnet bevakar händelser och oroligheter världen över. Skulle något inträffa är den som reser, oavsett tid eller plats, bara ett samtal från en personlig krisexpert.

Anställdas säkerhet i samband med resor är en viktig fråga för Benny Krönfeldt.

Jenny Gestafson

**DE FLESTA** av oss känner trygghet där vi bor, i närområdet och på jobbet. En del av den tryggheten kan försvinna när vi reser till okända miljöer och främmande kulturer. Känslan kan ibland vara befogad. Statistiken visar att turister och affärsresenärer, som precis har anlänt till ett nytt land, är mer utsatta för brott än den inhemska befolkningen. Dessutom lever människor

viktigare fråga, säger Benny Krönfeldt, som är säkerhetschef för koncernen.

För att skapa en större trygghet hos anställda som reser i tjänsten har Saab därför fördjupat sitt tidigare samarbete med Control Risks Group – ett företag med lång erfarenhet av globalt krisarbete, som ofta är bland de första i världen att skaffa en lägesbild över olika typer av kriser. Företaget har kontor i 15 länder och sitt säte i London. Det nya avtalet innebär att anställda via en ständigt bemannad "security support"-central kan få information och personliga råd både inför och under en resa.

– Konsulterna på CR24 har stor erfarenhet av hur människor reagerar i kris. De är också väl införstådda med Saabs interna krisorganisation och kan aktivera uttryckningar både i Sverige och där den anställda befinner sig. Vid behov av

medicinsk rådgivning och assistans ska man i första hand vända sig till International SOS men i det fall man redan är i kontakt med CR24 så ser de till att International SOS kopplas in. ■

TERESA NEGRETE

*»De anställdas säkerhet i främmande länder blir allt viktigare»*

runt om i världen på väldigt olika villkor. I vissa länder får invånarna helt enkelt leva med hotbilder som exempelvis naturkatastrofer, terrorhandlingar, politiska oroligheter eller hög brottslighet.

– I takt med att Saabs verksamhet blir mer internationell har de anställdas säkerhet i främmande länder blivit en allt

## FAKTA ▼



CR24 är en "Security Support"-central som 24 timmar om dygnet kan ge information, stöd och råd, både

inför en resa och under själva resan, om en kris skulle inträffa. CR24 nås på +44(0) 207 939 8605. Resenärer kommer att få ett kort med alla kontaktfakta. Ett tips är att knappa in numret i telefonen redan idag. Mer information om CR24 finns på SaabNet under Reseportalen.

# Björn kämpade för livet



Per Kallrot

**EN SAAB-MEDARBETARE som upplevt hur det känns att bli hotad till livet är Björn Erman.**

**– JAG RESER EN HEL DEL** i arbetet, och försöker väl vara lite på min vakt, ungefär som när man kör bil. Plötsligt kan det smälla, och det gjorde det i vintern när jag besökte Sydafrika, berättar Björn, som är vd på Saab Avitronics.

En kväll, efter att ha jobbat sent, be-

stämde sig Björn och några kollegor för att gå ut och äta. Det fanns ett matställe några hundra meter från hotellet, och de beslutade sig för att promenera den korta och upplysta vägen.

På hemvägen gick kollegorna i bredd och småpratade, när det plötsligt dök upp tre män med dragna knivar. Björns kollegor, som gick på ytterkanten lyckades fly, och två av männen försvann. Den tredje mannen tog tag om Björns högerarm, och högg med kniven mot hjärttrakten.

– Jag bara väntade på smärtan och trodde att jag skulle dö, berättar Björn. Jag skrek och fåktade med vänsterarmen. En hotellvakt, som råkat höra mig, kom för att titta. Det skrämde knivmannen, som hastigt släppte mig och sprang sin

iväg. Jag föll ihop och var först för svag för att resa mig.

– Jag hade tur som bara fick några rispor på händerna. Och jag är glad att jag hade kollegor att prata med – vi var ganska chockade allihop, berättar Björn.

## Oförsiktiga

Dagen efter hade Björn ett möte med Avitronics. Kollegorna där rekommenderade honom att söka upp läkare och polis, som bara kunde konstatera ytterligare ett överfall.

– De tyckte nog att vi var oförsiktiga som hade promenerat, menar Björn. I Sydafrika ska man inte gå ens kortare sträckor på osäkra platser.

På frågan om vad CR24 skulle kunna betyda för en utsatt medarbetare, svarar Björn:

– Man agerar sällan rationellt i en kris. Befinner man sig dessutom inte på hemmaplan, kan möjligheten till personlig kontakt och praktiska expertråd bli väldigt värdefull. ■

TERESA NEGRETE

## Viktig utställning i London

**FÖRBEREDELSENA PÅGÅR** för en av årets viktigaste arméutställningar, DSEi, i London den 13–16 september. Säkerhetsaspekterna finns självklart med i bilden.

**CIRKA 1000 FÖRETAG** från över 30 länder kommer att vara representerade vid årets utställning och omkring 20 000 besökare väntas under de fyra dagar utställningen pågår.

DSEi (Defence Systems & Equipment International), är en utställning som täcker in materiel för sjö, flyg och markstridskrafter. Tyngdpunkten har dock tidigare legat på armé och marinmateriel. Lokaliseringen i Docklands medger att örlogsfartyg kan förtöja i direkt anslutning till utställningshallen.

Saab kommer att ställa ut bland annat RBS70, Carl-Gustaf och NLAW som hårdvara.

Den nya BAMSE-simulatorens ska också finnas på plats. Därutöver presenteras Gripen/ATT, UAV:er, Neuron och TUAV i form av modeller. Telekrig och olika former av ledningssystem kommer också att presenteras.

Inför alla utställningar görs en analys av säkerhetsläget.

– Mot bakgrund av vad som hänt i London ordnar vi till exempel egna transporter för våra medarbetare till och från utställningen. Vi håller oss också hela tiden uppdaterade om säkerhetsläget, bland annat med hjälp av Control Risk Group, säger Benny Krönfeldt, säkerhetschef på Saab. ■



## Hallå där...



...Per-Ola Malm, affärsområdeschef på Combitech Systems, som under sommaren annonserat efter 101 nya medarbetare.

**Varför detta stora rekryteringsbehov?**

– Den enskilt största faktorn är de ramavtal vi tecknat med Ericsson och Volvo. En växande marknad, ett starkt varumärke, skicklig personal och vår förmåga att anpassa oss efter skiftande förutsättningar gör att vi vågar satsa. Den globala konkurrensen gör att många av våra kunder outsourcar sitt utvecklingsarbete till låglöneländer och då behöver de skickliga och kostnadseffektiva konsultfirmor med geografisk närhet i Sverige.

**Hur har responsen varit?**

– I Stockholm och Göteborg har vi fått hundratals ansökningar. I Linköping och Öresundsregionen har det varit något färre, vilket vi tycker är synd eftersom vi även där har en stor efterfrågan från våra kunder.

**Hur undviker ni att få växtvärk i organisationen vid denna expansion?**

– Vi jobbar aktivt med introduktion av nyanställda, med faddrar och mentorer. Alla 101 börjar inte heller samtidigt, så jag tror inte det kommer att innebära några problem.

**Kan Saab-medarbetare som är drabbade av varsel och uppsägningar hitta nya möjligheter hos er?**

– Alla Saab-medarbetare är hjärtligt välkomna att söka till oss. Våra kunder efterfrågar framför allt programutvecklare och systemingenjörer med bredd och förmåga att utveckla på ett professionellt sätt, men inte nödvändigtvis med branschspecifik kunskap. En kund har till och med sagt att Saab-anställda har just dessa egenskaper. ■

JESSICA FORSGARD

## Saab-projekt får EU-bidrag

**I BÖRJAN AV AUGUSTI** fördelade EU-kommissionen 135 miljoner kronor till 13 olika säkerhetsforskningsprojekt i Europa. Saab var en av vinnarna i den tuffa konkurrensen bland totalt 156 projektansökningar.

**SAMHÄLLSSÄKERHET** blir en allt viktigare del inom Saab. Ett av de forskningsprojekt som drivs inom området är "Highway to Security". I projektet, vars syfte är att ge myndigheter en korrekt lägesbild vid exempelvis terrordåd och andra katastrofer, ingår aktörer från flera EU-länder. Totalt deltar forskare från 12 europeiska bolag och forskningsinstitut i det projektet.

Förutom "Highway to Security" har två andra projekt där Saab deltar fått finansiering. Det är PATIN som syftar till skydd av civila flygplan samt ett UAV-projekt. ■

ANNA ALBINSSON

## First Metal Cut för A380F



**I SLUTET AV JUNI** startade Saab Aerostructures tillverkningen av vingbalken till fraktversionen av A380. "First Metal Cut" bevitnades av representanter från Airbus UK och firades med tårta till alla medarbetare vid Maskinverkstaden inom affärsenheten.

**SAAB AEROSTRUCTURES** har nu levererat ett tjugotal par vingbalkar till passagerarversionen av A380 och nu startar tillverkningen av vingbalkarna till fraktversionen. Fraktversionen kräver en förstärkt struktur för att klara den ökade belastningen på vingarna. Därför har alla ingående komponenter dimensionerats för att uppfylla de nya kraven. Den första komponenten som tillverkades var en sprygel till vingframkanten. Sammanbyggnaden av vingbalken till A380F beräknas starta i december och leverans planeras till början av 2006. Fraktversionen av A380 blir det största civila fraktflygplanet i världen och kan ta laster upp till 150 ton. Hittills är 27 flygplan beställda. ■

ANNA EMANUELSSON

Wes Walters arbetar med att marknadsföra Saab i USA.

# Saabs ansikte i USA

**ETT ANTAL** av de närmaste medarbetarna till ledamöter i den amerikanska kongressen fick i slutet av augusti chansen att lära känna Saab. Under en veckas tid besöktes flera orter och enheter inom koncernen. Mannen bakom besöket var Wes Walters, som arbetar med marknadsföring och lobbying för Saab i USA.

**SYFTET MED RESAN** var att göra Sverige och svensk försvarsindustri mer känt för deltagarna. Under veckan besöktes Saab-enheter i Linköping, Gamleby, Jönköping, Karlskoga och Järfälla. Även besök i riksdagshuset och på försvarsdepartementet stod på programmet.

## »Det är viktigt att de får lära känna Sverige och Saab»

Att göra affärer i USA inom försvarsområdet kräver mycket god kännedom om marknaden och den militära organisationen, men minst lika viktigt är kunskap om det politiska systemet. Det i sin tur kräver ett väl fungerande kontaktnät och tillgång till beslutsfattare.

– De personer som var med på resan är alla kvalificerade rådgivare till, eller personer som handlägger materialärenden åt, olika kongressledamöter. Det är viktigt att de får lära känna Sverige och Saab på plats. Det ger dem en helt annan

känsla för vår kompetens och våra produkter, säger Wes.

Wes har en fantastisk meritlista med 20 år i US Army bakom sig, bland annat som helikopterpilot. Det ger honom stor trovärdighet i rollen som Saabs representant, inte minst i kontakterna med företrädare för amerikanska försvarsmakten, men också i maktens korridorer på Capitol Hill.

1977 tog han examen från anrika West Point Military Academy, och det var början på en lång och framgångsrik militär karriär. 1997 drog han sig dock tillbaka från det militära och bara något år därefter kom erbjudandet om att började jobba för dåvarande Celsius, sedermera Saab.

På Saab Internationals kontor i Arlington, Washington DC, leder Wes en grupp mycket kvalificerade medarbetare, som bland annat arbetar med att analysera marknadsmöjligheter i USA och att identifiera strategiska affärer.



Wes Walters utanför kontoret i Arlington, Washington DC.

Man arbetar också med lobbying för Saabs produkter och varumärket Saab i USA. Att upprätthålla viktiga nätverk och kontakter och arrangera marknadsaktiviteter för Saab i USA hör också till uppgifterna.

Tillsammans med tre lobby-företag i Washington DC, arbetar Saab systematiskt med sina kontakter och påverkan mot kongressen och andra beslutsfattare. För att vara med i matchen krävs kontinuerlig närvaro. Det går inte att sköta på distans från Sverige.

Ett exempel på hur Wes och hans medarbetare arbetar är alltså den numera årliga och uppskattade resan för så kallade congressional staffers till Sverige. ■

KATARINA TOLGFORS

# Saab renodlar i organisationen

**Under hösten** gör Saab om sin organisation för att fokusera på framtidens affärer och utnyttja företagets resurser bättre. De affärsenheter som har närbesläktad verksamhet förs samman i nya affärsenheter. Den nya organisationen träder i kraft vid årsskiftet.

TEXT BJÖRN STAFSTEDT



Ingemar Andersson

**MITT UNDER SEMESTERN** fattade Saabs styrelse beslutet om en ny framtida organisation. 19 affärsenheter ska bli 16, vilket innebär att gränserna mellan nuvarande affärsenheter flyttas. Vissa går ihop i nya affärsenheter medan andra inte berörs alls. Analysarbetet startar den förste september på affärsenheterna och de anställda kommer successivt att flyttas över till de nya enheterna efter det att bemanningen setts över.

– Syftet med organisationsförändringen är att renodla och effektivisera verksamheten. Varje enskild affärsenhet ska fokusera på sin kärnverksamhet. Vi ska göra

civilt kommer att suddas ut och att vår systempartnerroll mot FMV kräver en leverantörsobundenhet.

Innebär det slutet på internt konkurrerande verksamheter?

– Ja det är vår förhoppning att konkurrensen ska minska. Vi ska naturligtvis inte konkurrera med oss själva ute hos kunderna, lika lite som vi ska ha outnyttjade resurser på hemmaplan. Vi måste därför se över vilka kompetenser vi behöver och var. Det går att lösa till viss del med jobbrottning inom Saab, men organisationen måste samtidigt trimmas så att den blir så effektiv som möjligt. Vi är ute efter de så viktiga synergieffekterna.

## Startskottet

Den förste september sker det konkreta startskottet för arbetet med den nya organisationen. Därefter är det affärsenheterna som själva genomför förändringen, med stöd av funktionsansvariga på koncernnivå.

Det verkar som om dessa förändringar sker i större samklang med affärsenheterna än tidigare förändringar. Har koncernledningen och affärsenheterna funnit sina roller nu?

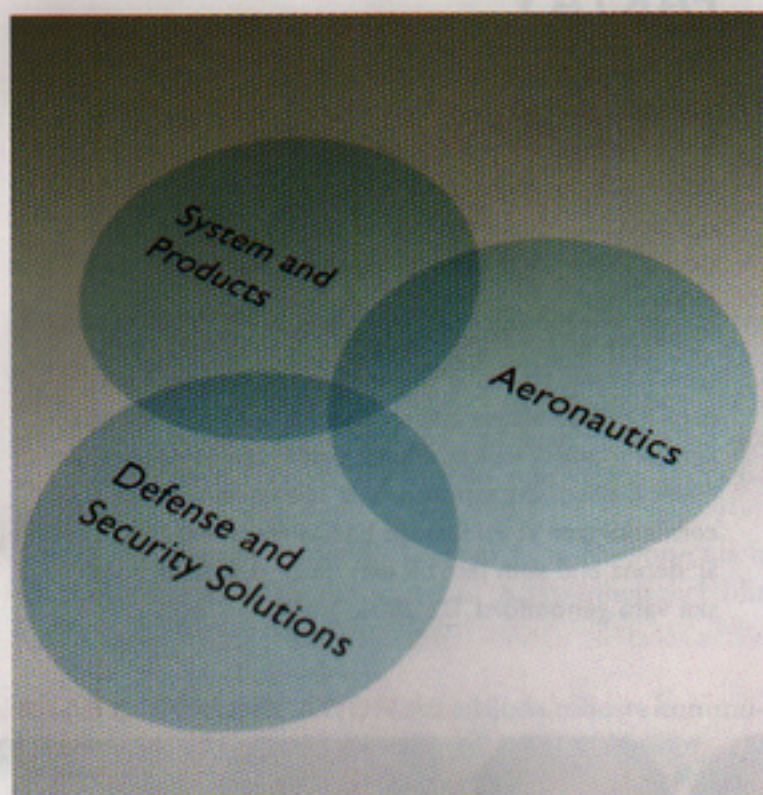
– Det har inte funnits någon oenighet kring de här frågorna. Förra årets arbete med affärsplanerna resulterade ju i de tre fokusområdena Defense and Security Solutions, System and Products och Aeronautics. Men det är sant att vi har öppnat nya kanaler för diskussion om framtidsfrågorna och att vi använder nya metoder för att ta fram sätt att nå affärer och lösningar.

## »Varje enskild affärsenhet ska fokusera på sin kärnverksamhet»

bättre affärer och ytterligare reducera våra kostnader, säger vice vd Ingemar Andersson.

– När förutsättningarna för vår verksamhet ändras måste vi ligga före och vara redo för nya framtida affärer, som till exempel inom samhällssäkerhetsområdet eller våra livscykelåtaganden. Andra anledningar till organisationsförändringen är att vi kan se att skiljelinjen mellan militärt och





– Att affärsenheterna tagit fram tydliga och väl genomarbetade affärsidéer i de så kallade spelkortsövningarna (se faktaruta) är ett bra exempel på detta. Där har vi kunnat se hur de olika spelkorterna fungerat tillsammans och därefter valt ut de strategiskt mest intressanta och lönsamma förslagen. Det har varit ett mycket konkret sätt att arbeta på.

### Omställningskede

Många utanför och även inom företaget verkar undra vad som ska hända med Saab. Går det att driva en försvarsindustri utan större beställningar från den svenska kunden? Kan man vara med i internationella samarbetsprojekt som Neuron utan svenskt stöd?

Så, Ingemar Andersson, vad är ditt svar, vad kommer att hända med Saab?

– Det är klart att vi får räkna med färre beställningar från den svenska kunden. Men de utvecklingsuppdrag vi får är naturligtvis mycket viktiga. Det är svårare att kunna vara med i internationella samarbeten om vi inte har den svenska kunden med oss.

– Jag tycker att det är naturligt att många spekulerar kring vår framtid. Sanningen är ju att vi befinner oss i ett omställningskede då tuffa beslut ibland måste tas. Jag tror också att allt fler förstår att Saab är ett intressant företag som har stort betydelse för den teknologiska utvecklingen i landet. Det vi gör påverkar Sverige.

– Det viktigaste är emellertid att vi som arbetar i Saab vet vad vi vill göra. Och att vi är på det klara med hur vi ska göra det. Frågan måste därför omformuleras; det är inte

## Vi frågade:

### Vad tycker du om den nya organisationen?



#### Anders Mattson, Saab Systems i Järfälla:

– Jag tycker att det är ett litet men viktigt steg i rätt riktning, även om man kunde ha gjort ännu mer. Det är bra att samla kärnverksamheter och tydliggöra organisationen. Framförallt gentemot kunder och marknad.

#### Patrik Masterson, Saab Aerosystems i Linköping:

– Den kommer att påverka oss på något sätt, men hur är för tidigt att säga. Än så länge är det mest spekulationer. Den information som har gått ut har varit ganska luddig.



#### Gunilla Bernhardsson, Saab Aircraft i Linköping:

– Jag läste brevet som vi fick hem i somras, men jag har varit med om så många omorganisationer att det inte har högsta prioritet för mig. Något var tvunget att göras och det kan ju inte bli sämre, men exakt hur det kommer att påverka oss är svårt att säga. Jag kan inte se det vare sig positivt eller negativt.



#### Maria Nord, Saab Metech i Arboga:

– När jag läste nyheten före semestern var min första tanke att vi redan har haft så många förändringar på senare tid. Det enda som vi nu med säkerhet vet är att vår vd Thomas Eriksson inte stannar kvar hos oss. Därför undrar jag om vi kommer att få en ny vd eller en divisionschef? Vi kanske inte blir kvar som eget bolag i fortsättningen. Det är i stort sett mina tankar förutom att jag hoppas att vi slipper byta namn igen och att Metech inte drabbas av fler uppsägningar.



"vad som ska hända med Saab" som är det intressanta, utan "vad vi vill göra med Saab". Vi måste till exempel vara mer aktiva och på offensiven för att hitta nya affärer och skapa nya produkter som andra vill köpa.

## Mer och mer konkreta

Så huvudlinjerna står fast? Ett alltmer internationellt inriktat Saab, som ska fortsätta växa utomlands och generera tio procents vinst?

– Målen står fast och medlen att ta oss dit – internationalisering, effektivisering och fokusering. Den nya organisationen som skapas under hösten visar att vi blir mer och mer konkreta i vårt arbete, säger Ingemar Andersson. ■

## FAKTA ▼

Arbetet med den nya organisationen påbörjades i samband med strategi- och affärsplanarbetet 2004. En indelning i tre nya fokusområden presenterades under koncernledningens information till alla anställda i januari i år. Huvudtanken var att fokusera på framtidens affärer och alltmer samverka mellan affärsenheterna.

Under våren deltog samtliga affärsenheter i det som kommit att kallas för spelkortsövningen. Tänkbara framtida affärer presenterades med mål för affären, ekonomisk kalkyl, tidplan och finansieringsmöjligheter. Genom att sammanställa spelkortet kunde koncernledningen få en klarare bild av framtiden och det är denna bild som lett till den omorganisation som ska vara genomförd 1/1 2006.



Chefer för de nya affärsenheterna blir, från vänster, Makhup Nyama (Grintek), Johan Lehander (Gripen International), Lennart Sindahl (Saab Aerosystems), Lars-Erik Wige (Saab Aerotech), Björn Erman (Saab Avitronics), Thomas Eriksson (Saab Communication), Dan-Åke Enstedt (Saab Systems) och Marie Bredberg (Telub).

# Affärsenheter från 1 januari -06

**GRINTEK** ska erbjuda produkter och tjänster inom elektronik för marknader inom telekommunikation, försvar, gruvdrift, flygtrafikledning, säkerhet och elförsörjning i Sydafrika och valda exportländer.

Affärsenheten kommer i stort sett att bestå av nuvarande Grinteks verksamheter, med den förändringen att GrIDS (Grintron Integrated Defence Solutions) blir en del av Saab Systems. Tidigare i år bildade Grinteks division Avitronics och SaabTech affärsenheten Saab Avitronics. Affärsenhetschef blir Makhup Nyama.

**GRIPEN INTERNATIONAL** ska ansvara för all marknadsföring av Gripen-systemet och tillhörande service, såväl i Sverige som internationellt, samt för försäljning av Gripen på exportmarknaden.

Affärsenheten kommer att bestå av nuvarande Gripen International och affärsenhetschef blir Johan Lehander.

**SAAB AEROSYSTEMS** ska erbjuda avancerade flygsystem och livslång support för dessa. Affärsenheten kommer att utveckla och producera Gripen-, UCAV- och UAV-system, samt ansvara för luftvärdighetsfrågor. Även andra system med koppling till "aeronautics" ska utvecklas och produceras, till exempel flygsimulatorer för piloter. Saab Aerosystems kommer fortsättningsvis att ansvara för kundkontakter och försäljning av Gripen i Sverige.

Affärsenheten kommer att bestå av stora delar av nuvarande Saab Aerosystems, förutom några verksamheter som kommer att flyttas till Saab Aerotech och till Saab Avitronics. Dessutom tillkommer mindre delar från Saab Aircraft. Affärsenhetschef blir Lennart Sindahl.

**SAAB AEROTECH** ska erbjuda kundanpassade support- och logistiklösningar till försvarskunder på Saabs hemmarknader och regionala flygplansoperatörer på världs-

marknaden. Dessutom samlas här resurser för genomförande av supporttjänster.

Saab Aerotech kommer att bestå av stora delar av Aero-techTelub, huvuddelen av Saab Aircraft, delar av Saab Aero-systems, samt hela Saab Nyge Aero, Saab Aviocomp och Saab Metech. Affärsenhetschef blir Lars-Erik Wige.

**SAAB AVITRONICS** ska erbjuda teknologi, produkter och tjänster inom Electronic Warfare, samt Mission & Utility System till försvarsmyndigheter och industrier inom utvalda segment på världsmarknaden. Saab Avitronics ska också erbjuda delsystem till Gripen och framtida Saab-plattformar.

Affärsenheten kommer att bestå av Saab Avitronics och mindre delar av Saab Aerosystems. Affärsenhetschef blir Björn Erman.

**SAAB COMMUNICATION** ska erbjuda robusta kommunikationslösningar och tjänster till försvarskunder och kunder inom samhällssäkerhetsområdet.

Affärsenheten kommer att bestå av delar av Aerotech-Telub och hela Saab Contracting. Affärsenhetschef blir Thomas Eriksson.

**SAAB SYSTEMS** ska erbjuda integrerade ledningssystemlösningar och civila säkerhetslösningar, samt vidareutveckling och anpassning av existerande ledningssystem.

Affärsenheten kommer att bestå av Saab Systems och GrIDS (Grintron Integrated Defence Solutions) och delar från AerotechTelub. Affärsenhetschef blir Dan-Åke Enstedt.

**TELUB** ska erbjuda konsulttjänster inom systemintegration, systemutveckling och informationssäkerhet, till FMV, övriga verk och myndigheter samt större företag inom industri-sektorn.

Affärsenheten kommer att bestå av Combitech Systems och andra delar av AerotechTelub. Affärsenhetschef blir Marie Bredberg. ■

#### **AFFÄRSENHETER SOM INTE DIREKT BERÖRS AV OMORGANISATIONEN**

Saab Aerostructures • Saab Aircraft Leasing • Saab Barracuda • Saab Bofors Dynamics • Saab Ericsson Space • Saab Training Systems • Saab TransponderTech • Saab Underwater Systems

## Vi frågade:

### Vad tycker du om den nya organisationen?



#### **Peter Hultman, Saab Avitronics i Järfälla :**

– Än så länge vet jag inte så mycket om vad själva omorganisationen kommer att betyda. Det återstår vad jag vet en hel del arbete med att definiera roller och samverkan i organisationen. Innan detta är klart så är det svårt att säga något.

#### **Charlotte Nissen, Saab Aviocomp i Linköping:**

– Man vet inte så mycket än. Beskedet kom som en överraskning. Det är klart att man funderar en del över hur det ska bli, och det vore bra om det kommer lite mer info snart för att det inte ska kännas för oroligt.



#### **Bertil Jönsson, Aerotech-Telub i Linköping:**

– Det är på tiden att det händer något. Utifrån det lilla jag vet så är det spännande och jag ser fram emot det med tillförsikt. Jag tycker att det är bra att Saab tar sitt ansvar och gör något av sitt uppköp av AerotechTelub. Än så länge finns det en del frågetecken om hur det kommer att se ut.



#### **Fredrik Bergkvist, AerotechTelub i Linköping:**

– På sätt och vis var det väntat, det har legat lite i luften att något var på gång. Jag tycker att det är ett steg i rätt riktning, men det finns en del frågetecken. Hur det kommer att påverka min vardag ser jag inte exakt ännu, men det ska bli spännande och intressant att se när det klarnar lite mer.





Peter Lindström

# AerotechTelub

## – plus, minus och delat

**Av Saabs affärsenheter** berörs AerotechTelub mer än övriga av den kommande omorganisationen. Vissa delar knoppas av, andra splittras och några tillkommer.

Logistiklösningar och eftermarknad kommer i fortsättningen att ha sin bas hos Saab Aerotech som ett starkt komplement till system- och produktutvecklingen inom andra affärsenheter.

– **DEN HÄR** utvecklingen vidgar möjligheterna för Saab att erbjuda olika paketlösningar enligt kundernas behov och önskemål, säger AerotechTelubs vd Lars-Erik Wige.

Området kommunikation fokuseras också genom samordningen av division Communications från AerotechTelub och Saab Contracting. Den enheten blir en unik spelare i Europa och stark nog att möta en ökad efterfrågan, från bland annat försvar och myndigheter, på nyckelfärdiga erbjudanden.

– Viss systemutveckling införlivas med Saab Systems. Den har med all sannolikhet bättre möjligheter att utvecklas effektivare hos en systemleverantör än inom ett tjänsteföretag.

Combitech Systems och konsultverksamhet från AerotechTelub samordnas kring försäljning av smarta och skarpa konsulttjänster både inom Saab och till externa kunder, enligt Lars-Erik.

– Det här och mer därtill kommer att påverka AerotechTelub, men på ett positivt sätt som följer linjerna i våra affärs- och utvecklingsplaner.

### Lite oklart

Åsa Henningson är chef för Flygsamband inom division Communications i Arboga. Nyheten att Saab omorganiseras fick hon i brevet till AerotechTelubs anställda under semestern. Men vad är nu detta?, var hennes första tanke.

– Det hela var lite oklart, så jag läste

brevet flera gånger innan jag insåg att min nya arbetsplats blir Saab Communication. En positiv förändring, tycker jag.

Åsa uppskattar att Michael Höglund, chef för divisionen, ordnade träffar med alla anställda tidigt i augusti och presenterade det nya förslaget. Alla fick den information som var möjlig att ge i det läget. Nu handlar funderingarna mest om vad som ska hända i framtiden och om Saab Communication blir bolag eller affärsenhet. Svaren får de vänta på ett tag till.

### Starkt koncept

AerotechTelubs Division Communications har även tidigare samarbetat med Saab Contracting kring olika helhetslösningar för gemensamma kunder.

– Att vi nu hamnar under samma hatt betyder att koncepttänkandet förstärks ytterligare och det ser jag som en fördel och en naturlig utveckling, säger Åsa. Dessutom är det möjligt att flexibiliteten blir större i den nya enheten. Det brukar ofta vara så i mindre affärsorganisationer.

### Lite men ofta

Åsa tror inte att allt det nya kommer att påverka hennes eget arbete nämnvärt i ett första skede. Men det beror förstås på vad den nya chefen har för planer. Han heter Thomas Eriksson och lämnar vd-posten på Saab Metech för att ta hand om Saab Communication.

– Det jag nu hoppas på är att företagsledningen spelar med öppna kort och talar om för oss medarbetare hur vindarna blåser. Det är bättre att få veta något än inget alls. Så gärna lite information – men ofta.

*»Jag hoppas på spel med öppna kort»*

### Inget revolutionerande

– Vi som arbetar på Nyge är vana vid omorganisationer, så jag ser egentligen inte något revolutionerande i det som nu händer, säger Roger Bladh.

Roger är inköpsansvarig på Saab Nyge Aero i Skavsta utanför Nyköping. Efter årsskiftet ska bolaget ingå i det nya Saab Aerotech.

– Några synpunkter på om vi tillhör den ena eller andra affärsenheten inom Saab har jag egentligen inte. Vi har ju alltid haft tillgång till andra enheter och medarbetare när så krävs.

En fördel kan vara att marknadsgränserna nu renodlas. Tidigare har flera Saab-enheter arbetat mot samma kunder. Något som förändringarna nu kan råda bot på.

### Viktigt varumärke

För Nyge är det viktigt att kunna värna om sin nuvarande nisch även i fortsätt-

ningen och kanske dessutom förstärka den ytterligare.

– Jag är övertygad om att vi har en viktig roll att spela även i en ny företagskonstellation, säger Roger.

Spontant ser han inte några klara för- eller nackdelar med förändringarna. Framtiden får utvisa om det finns sådana.

– Det folk pratat mest om hittills är faktiskt namnfrågan och vad som händer med varumärket Nyge Aero, som är väl inarbetat på marknaden. Men även vi ser fördelar med Saab-namnet, framför allt på internationell marknad mot våra leverantörer och kunder utanför Sveriges gränser.

### Flera alternativ

Nyheten om förändringarna inom Aerotech/Telub kom mest som en bekräftelse på de diskussioner som Leif Magnusson och hans kolleger har fört på jobbet sedan en tid.

– En omorganisation har legat i luften ganska länge, men att den skulle bli så här omvälvande var jag inte beredd på även om jag inte är

direkt förvånad.

Leif arbetar både i Arboga och Örebro som teknisk projektledare på affärsenhet Operativa Stödsystem inom division Systemteknik. Projektet gäller taktiska stödsystem för helikopter 14 och Tp 84 Hercules.

– Eftersom vi bedriver arbetet som fristående projekt, räknar jag med att de hålls samman även i fortsättningen. Men att divisionen i sin helhet kommer att delas är jag övertygad om.

### Frustrerande tyst

Aerotech/Telub är projektägare så det kan tänkas att verksamheten blir kvar. Ett annat alternativ kan vara att den flyttas till Saab Systems. Men ingen vet säkert.

– Det beror på vem man pratar med och nu börjar situationen kännas lite frustrerande. Jag tycker det är dåligt att vi fram till dags dato inte har fått någon som helst information.

Det hade varit på sin plats även om



Leif Magnusson



Roger Bladh

det inte finns några färdiga lösningar ännu. Ett divisionsmöte hade ändå gett medarbetarna tillfälle att framföra funderingar och ventilera farhågor.

### Nya nätter

– Om jag värderar de tänkbara alternativen så finns det klara fördelar med att bli kvar inom Aerotech. Rutinerna är klara, och här har jag många av de kontakter som krävs för jobbet.

Men Leif ser fördelar även med att hamna hos Saab Systems, vilket han ser som det mest troliga alternativet.

– Där finns helhetsgreppen och större erfarenhet kring systemleveranser, vilket skulle vara ett starkt stöd för oss i utvecklingen av vår verksamhet. Dessutom har samarbetet med Saab Systems fungerat väldigt bra i bland annat helikopterprojektet.

Oavsett vad som händer så blir framtiden intressant, tycker Leif. Det blir en stor omdaning som innebär förändringar och nya nätter att knäcka. ■

ANNE ALLARD

# Tornado

## - en del av Saabs framtid

**UNDER SOMMAREN** fick SaabAvitronics en beställning på serieproduktion av radarvarnarutrustning till Tysklands Tornado-flygplan, till ett värde av 1 miljard svenska kronor. Över hundra medarbetare är engagerade i projektet, och de jobbar för högtryck med att genomföra verifiering "Formal Qualification" av radarvarnaren – parallellt med start av serieproduktionen.

**- DEN HÄR ORDERN** är oerhört viktig för Saab Avitronics och våra framtidsutsikter. Det känns förstås fantastiskt kul för hela vår verksamhet och alla som har jobbat med projektet sedan utvecklingsarbetet startade 2001, säger projektledaren Ulrika Åsenius.

Saab Avitronics beställare är EADS (European Aeronautic Defence and Space Company), som företräder Panavia

Aircraft GmbH. Projektet omfattar nu utveckling och produktion av åtta prototyper (C-modeller) för verifiering och flygprov samt serieproduktion av radarvarnare. Det första serieexemplaret ska vara klart i november nästa år.

Radarvarnarutrustningen BOW från Saab ingår i ett större uppgraderingspaket



Ulrika Åsenius

för tyska flygvapnets Tornado. Den tyska kunden är Netma (Nato EF2000 and Tornado Development, Production and Logistics Management Agency) och slutkund är Luftwaffe.

- Det är många parter involverade i en sådan här beställning, fortsätter Ulrika. EADS och övriga kunder är djupt inblandade i hela utvecklingsarbetet, vilket inte är så vanligt på den här nivån.

- Det är också intressant med den kulturella aspekten på ett samarbete som detta. Kundstrukturen är väldigt hierarkisk. Stundtals är det en riktig utmaning.

- Men trots tidspress och en kund med högt ställda krav så är alla medarbetare enormt engagerade och ställer upp i alla väder.

### Pressad tidplan

Tidplanen i Tornado-projektet är ytterst pressad och i stort sett all verksamhet är nu fokuserad på FDDP (Final Declaration of Design and Performance), som är den slutgiltiga verifieringen av designen, och start av serieproduktion. För att åstadkomma detta pågår nu febril akti-



Från vänster: Anders Sjöberg, tf chef för Product Management EW-systems, A/OBE, tillsammans med Max Biedermann, Lars Weitemayer och Peter Müller från tyska EADS samt Torbjörn Löfgren, systemingenjör och Christer Eckersten, teknisk projektledare



Flygbasen Manching i Tyskland; efter radarvarnarens första flygning sommaren 2004. Med på plats är åtta medarbetare från Saab Avitronics samt EADS-anställda

vitet med att genomföra alla prov som behövs för att godkänna radarvarnaren för bruk i Tornadoflygplanen, samtidigt med beställningar av alla "long lead items" för produktionen.

– FDDP:n är mycket viktig för oss eftersom den är det formella kvittot på att vi har en godkänd design för serie-

## »Viktigt för Saabs framtida exportframgångar»

produktion, säger Ulrika. "Formal Qualification" innefattar även formella funktions- och prestandaprov i såväl rigg-/simulatorenmiljö som i flygprov.

Radarvarnare används för under rättelseinhämtning och för att identifiera och varna för hot i omgivningen. Saab har radarvarnare med mycket avancerad signalbehandling, som ger systemet god prestanda även i mycket täta signalmiljöer. Systemet har också en modulär arkitektur så att det enkelt kan uppgraderas, med till exempel nya funktioner

för hotidentifiering och ytterligare frekvensområden.

*Vad är det som är så speciellt med Saabs radarvarnarsystem BOW?*

– Det speciella med BOW är just den modulära och skalbara systemarkitekturen, säger Anders Sjöberg, tf chef för Product Management EW-systems. Kärnan i våra system, signalbehandlingen, är klon. Denna signalbehandling samlar, sorterar och identifierar/klassificerar alla inkommande pulser i realtid. Genom en modulär mottagararkitektur kan man på ett enkelt sätt möta flera kunders olika krav vad gäller antal kanaler, frekvenstäckning och prestanda.

– Samma grundarkitektur kan användas till såväl en enklare radarvarnarutrustning som till ett komplext signalspaningssystem, fortsätter Anders.

Tornadoprojektet är Saabs första exportbeställning av BOW. Radarvarnare var, av FMV, fram till slutet av nittiotalet undantaget för export av sekretesskäl. Med andra ord är detta projekt mycket viktigt för Saabs framtida exportframgångar.

*Varför valde det tyska flygvapnet Saabs radarvarnarutrustning?*

– Helt enkelt för att vi hade den bästa lösningen, svarar Anders. Tyskland jobbar så att de först beställer utvecklingsarbetet, för att senare komma med en seriebeställning. Det vill säga inte allt på en gång. Deras alternativ till Tornado hade inneburit ingen uppgradering alls.

Seriebeställningen var ett välkommet kvitto på att vi är konkurrenskraftiga på världsmarknaden. ■

Projektledare Ulrika Åsenius skålar i champagne med representanter från EADS.





# Livet efter Saab

Efter 17 år på Saab blev Patrik Emanuelson uppsagd. Fotfästet i tillvaron försvann och en ny fas i livet tog sin början

TEXT ANNA BOWALL FOTO JANNE GUSTAFSSON

**VITRÄFFAS** i matsalen på Saab-området i Linköping. Patrik hejar glatt på gamla arbetskamrater. Efter 17 år på olika avdelningar inom företaget blir han igenkänd av många.

– Det var ett stort varsel och jag var beredd på att bli omplacerad, men inte på att bli uppsagd. Beskedet kom som en chock. Det kändes fruktansvärt. Det var som om någon drog undan mattan och fotfästet försvann.

Patrik började på Saab 1987, som sammanbyggnadsmontör på vingbalken till Saab 340. Efter en tid började han arbeta som elektriker på dåvarande Saab Missiles. 1991 blev han uppsagd, men fick i princip omgående erbjudande om ett nytt jobb på slutmonteringen av Saab 340 och Saab 2000.

– Det är ju aldrig roligt att bli uppsagd, men den gången hann jag nästan inte känna efter hur det kändes. Jag slutade på Saab Missiles på torsdagen och började på det nya jobbet på måndagen.

När tillverkningen av civila flygplan

avvecklades 1998 sökte han ännu ett nytt jobb inom Saab. Denna gång på tjänstemannasidan som materialstyrare – först i maskinverkstaden och därefter i kompositverkstaden. Det var där han befann sig den ödesdigra septemberdagen 2003 när han blev in-

kallad till chefen. Efter uppsägningen hade han lön i sex månader och fick själv välja om han ville vara kvar på jobbet under tiden. Patrik valde att gå hem redan efter en vecka.

Efter att den första chocken lagt sig tycker han att det första halvåret gick ganska bra. Han var aktiv och sökte många jobb. Dessutom blev han kallad till många informationsmöten på Saab. Han besökte också dagligen det stödcen- ter som företaget upprättade för dem som blivit uppsagda.

– För mig kändes det väldigt bra att

gå dit. Störst utbyte hade jag av att prata med andra som var i samma situation. Vi fick bra sammanhållning och stöttade varandra. Det blev en form av samtals- terapi. Däremot tappade jag snabbt kontakten med mina gamla arbetskam-

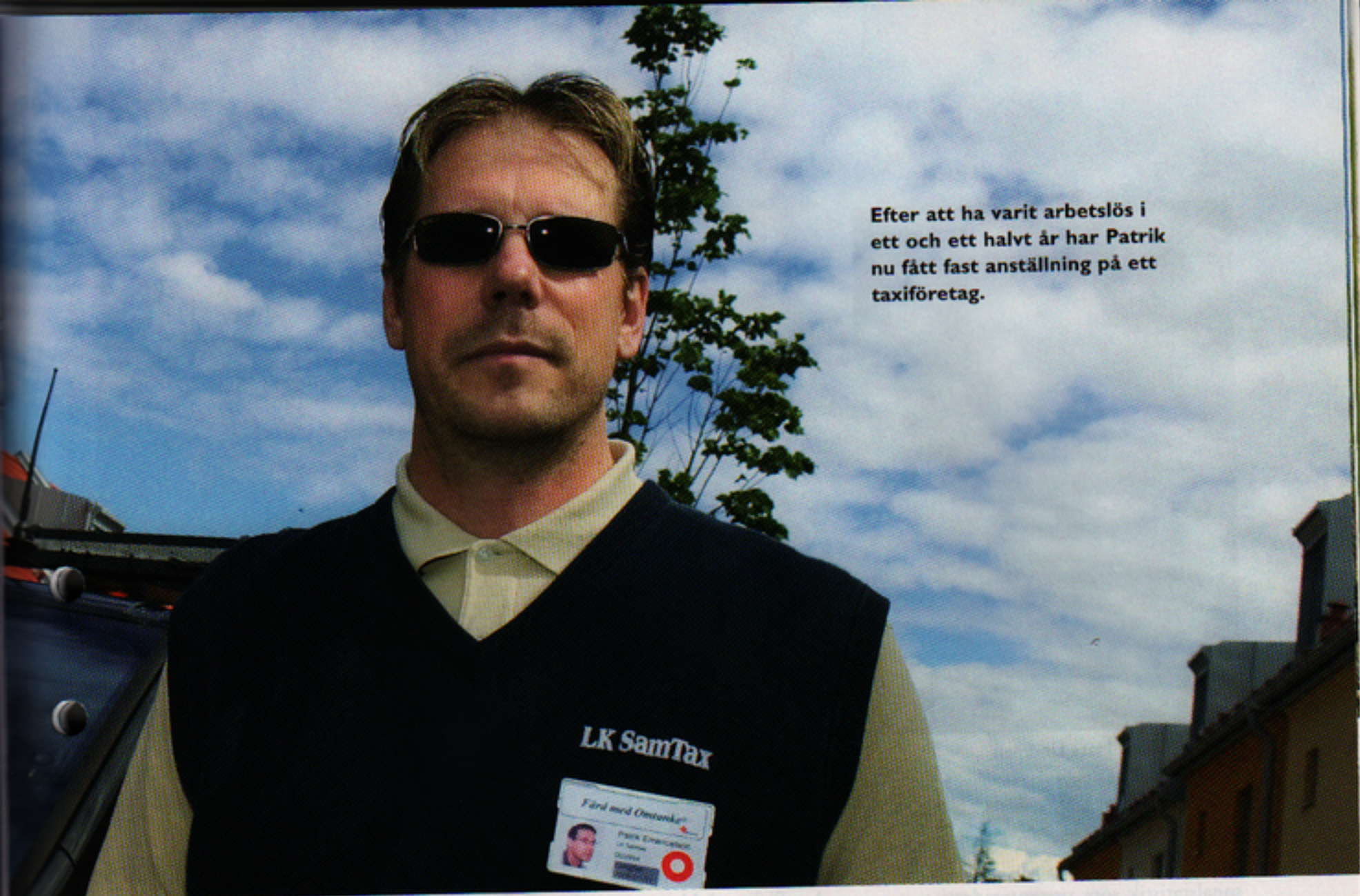
**»Det var som om någon drog undan mattan och fotfästet försvann»**

rater. Dem kände jag inte längre någon samhörighet med.

Efter ett halvår, när lönen slutade komma och han skulle börja "stämpla" på arbetsförmedlingen, kändes det tyngre igen.

– Jag blev deprimerad och mätte ganska dåligt. Självklart började man oroa sig för ekonomin och undrade hur länge det skulle dröja innan man fick ett





Efter att ha varit arbetslös i ett och ett halvt år har Patrik nu fått fast anställning på ett taxiföretag.

nytt jobb. Det kändes också tufft att inte få någon respons på alla ansökningar.

Patrik är gift och har två barn. Arbetslösheten påverkade självfallet hela familjen.

– Barnen frågade när jag skulle börja arbeta igen och jag hade inget svar. Det var jobbigt.

### Gav aldrig upp

Trots att det kändes tungt många gånger gav Patrik aldrig upp hoppet. Han fortsatte att stiga upp på morgonen, vara aktiv och söka jobb. Under det dryga år som arbetslösheten varade sökte han närmare 80 jobb, men blev bara kallad till tre intervjuer. Han försökte tänka i nya banor och sökte brett – allt från verkstadsjobb till ersättare inom barnomsorgen.

Patrik lovordar Trygghetsrådet och den hjälp han fick där. Han sökte och gick också många kurser via Trygghetsrådet för att utveckla sin kompetens. Bland annat kom han på att det kunde vara bra

att skaffa taxiförarlicens och sökte bidrag till grundutbildningen. Därefter kompletterade han utbildningen så att han även fick tillstånd att köra så kallad särskild kollektivtrafik, som färdtjänst, sjuktransporter och skolskjutsar.

Under utbildningens gång tog Patrik kontakt med ett taxiföretag i Linköping och fick napp direkt i form av timanställning. Sedan den 1 april i år har han fast anställning med huvudsaklig arbetsuppgift att köra särskild kollektivtrafik.

– Jag hade inte en tanke på det här tidigare, men det är verkligen toppen och jag trivs jättebra. Jag gillar att köra bil och träffar varje dag trevliga människor. Jag uppskattar också att det finns en stor frihet i jobbet.

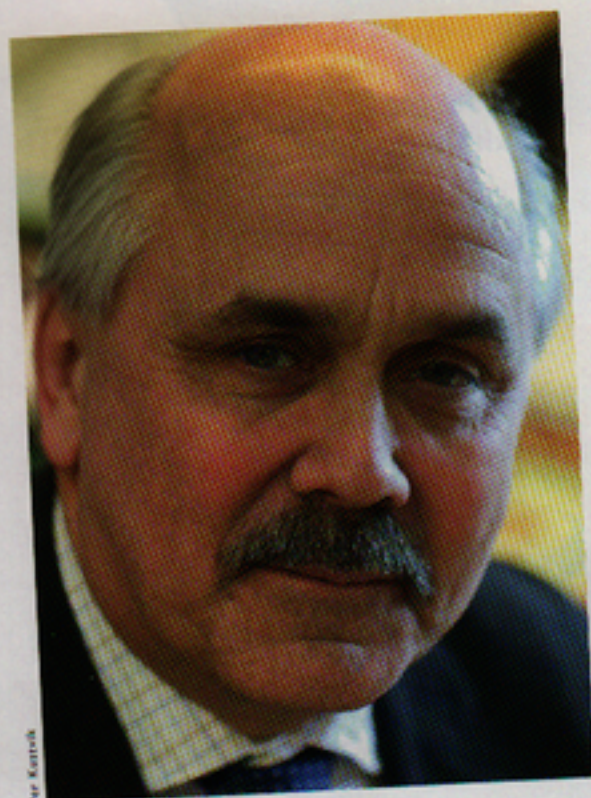
Det märks tydligt att Patrik stortrivs både med arbetet och livet i stort. Hela han utstrålar glädje och positiv energi. Det dryga året som arbetslös har han lagt bakom sig, men det har lärt honom mycket och han känner sig idag som en starkare människa.

– Att bli uppsagd och vara arbetslös är oerhört tufft. Jag tror man måste ha varit med om det för att förstå hur det verkligen känns. Man går in i ett slags utanförskap och känner bara samhörighet med andra arbetslösa.

**»Saab är en avslutad fas. Nu har jag gått vidare i livet»**

Jag frågar om han känner sig bitter gentemot Saab.

– Nej, faktiskt inte. Jag trivdes väldigt bra under mina år på Saab, men det är en avslutad fas. Nu har jag gått vidare i livet. ■



Mats Lindman

**DET ÄR TUFFA TIDER** som råder för Saab. Det avspeglade sig också i den personalstatistik som presenterades i samband med delårsrapporten den 12 juli. Antalet anställda i Sverige har under 2003 och 2004 minskat med mer än tusen personer. Under första halvåret i år varslades ytterligare 760 personer om uppsägning på olika håll inom koncernen och fler varsel är att vänta i Sverige.

*»Den frivilliga rörligheten från företaget är i princip obefintlig»*

Bakgrunden är väl känd vid det här laget. Anslagen till det svenska försvaret minskas successivt under de kommande åren, vilket leder till färre utvecklingsuppdrag och kortare tillverkningsserier för svensk försvarsindustri.

– Detta är förutsättningar som vi hela tiden tvingas anpassa oss efter och som resulterar i att medarbetare får sluta,

säger Mats Lindman, som har övergripande ansvar för personalfrågorna i Saab.

Att förlora jobbet är en dramatisk händelse, ofta en tragedi för den enskilde medarbetaren.

– Från Saab arbetar vi därför aktivt och förebyggande för att så långt det är möjligt undvika uppsägningar. Ett exempel är individuella uppgörelser med medarbetare.

I samband med uppsägningar försöker företaget också stötta medarbetarna på olika sätt och även hjälpa till att hitta ett annat arbete.

Mats betonar att uppsägningar alltid är en sista utväg. Det är en åtgärd som företaget tvingas ta till för att behålla långsiktig lönsamhet.

Ett problem i sammanhanget är att den frivilliga rörligheten från företaget i princip är obefintlig.

– Det är stor skillnad jämfört med 90-talet då personalomsättningen var en helt annan. Det gjorde att det fanns en viss buffert när verksamheten krympte. Så är inte fallet idag.

Många undrar om den nya organisationen som presenterades i somras

## Fler varsel att vänta

**Antalet anställda i Sverige fortsätter att minska. Den tidigare bedömningen om en övertalighet på 1 000–1 500 personer fram till 2006 kvarstår.**

kommer att leda till ytterligare uppsägningar.

– Syftet med omorganisationen är att göra Saab så effektivt och lönsamt som möjligt, inte att vi ska bli färre medarbetare. Bra lönsamhet är ju den enda möjligheten att trygga långsiktig utveckling för företaget och därmed behålla – och skapa nya – jobb i framtiden. Faktum kvarstår dock att vi har en övertalighet under 2005 och 2006. ■

ANNA BOWALL

### FAKTA ▼

- Varsel första halvåret 2005**
- 11/1** Saab Bofors Dynamics i Eskilstuna, **25 personer**
  - 1/3** Saab Training Systems i Huskvarna, **80 personer**
  - 1/3** Saab Bofors Dynamics i Linköping och Karliskoga, **250 personer**
  - 20/4** AerotechTelub, **55 personer**
  - 8/6** Saab Aerostructures, Saab Aerosystems, Saab Aircraft och Saab Support Linköping, **350 personer**



# Saab-personal mitt i skottelden

**Fem beväpnade terrorister** dödade sexton amerikanska soldater och skadade fyra allvarligt. Terroristerna hade blandat sig med den civila befolkningen i en liten by i sydöstra Rumänien. I byn fanns flera Saab-anställda som bidrog till att göra händelsen så realistisk som möjligt.

TEXT & FOTO JERKER JOHANSSON

**JA, DET VAR** en övning, men det skulle kunna vara en ganska vanlig nyhetsrapportering från t ex Irak eller Afghanistan. Amerikanska armén tränar nu för det som de kallar "The 3-block war" – ett krig som kräver en annan typ av utbildning än den traditionella. Det kan t ex vara att hjälpa och skapa förtroende hos civilbefolkningen, att ställas inför en uppretad och hotfull folkmassa eller att utkämpa ett krig i bebyggelse, där fienden på förhand har ett stort övertag. Med andra ord förutsättningar som ställer mycket höga

krav på såväl befäl som enskilda soldater. Det är oerhört svåra situationer, med språk- och kulturproblem, stress och rädsla. Kvinnor, män, barn, husdjur, media... allt i enda stor gryta som kan koka över när som helst. När adrenalinet sprutar gäller det att ha kontroll på avtryckarfingret. Det är därför Texas National Guard är i Rumänien och tränar. Övningen som kallas ROMEX 05 pågick under fyra veckor i juli och var ett samarbete mellan Rumäniens armé och den amerikanska armén. Träningen gav resultat. ➤



Erik Nilsson, Saab Training Systems, på plats i Rumänien för att ge support, märkte att träningen gav resultat.

– De unga män som för första gången gick in i byn gjorde flera misstag och förlorade hälften av sina kamrater. Efter tre dagars träning kunde de fånga in terroristerna och skydda civilbefolkningen, säger Les Mitchell, en av sex medarbetare från Saab Training Systems som var på plats för att ge support.

### Realism i flera dimensioner

Att komma från sin trygga hemmiljö till landsbygden i Rumänien är en stor omställning för de amerikanska soldaterna. Det flesta hade aldrig varit utanför sitt träningsområde i Texas. Nu var det var 35 grader varmt, terrängen var flack, inga träd, bara några buskar och massvis av taggiga tistlar. På två olika kullar hade man byggt upp två små byar med sex enkla en- och tvåvåningshus. Som "invånare" i byn hade armén anställt ett 30-tal civila rumäner, som tränades och fick agera skådespelare. Lönen var tio dollar per dag, vilket var mycket bra då flera av dem normalt tjänar en dollar per dag.

### FAKTA ▼

Simulatorerna och det instrumenterade systemet som användes under övningen går under benämningen DITS – Deployable Instrumented Training System. Västarna som deltagarna i övningen utrustades med är försedda med GPS-antenn, detektorer för laserljus och två högtalare. GPS-antennen talar om var du befinner dig på jordytan med två meters noggrannhet. Detektorerna registrerar om du blir träffad av en simulerad kula från ett vapen, eller laserstrålar från en simulerad mina eller hemmagjord bomb. Från högtalarna, som sitter på västens krage, hör du beskjutning från handeldvapen, artilleri och andra vapen. Högtalarna berättar



Les Mitchell

– Det var väldigt spännande att se med vilken inlevelse de civila agerade för att hetsa, irritera och förhandla med de amerikanska soldaterna. Kvinnors skrik blandades med hot från uppretade män på ett mycket realistiskt sätt. Ingen av de civila kunde engelska vilket gjorde saken än svårare, fortsätter Les.

I denna miljö användes högteknologisk träningsutrustning som inte har sin motsvarighet någon annanstans i världen. USA:s 7:e armé i Europa har köpt fyra instrumenterade system som kan skickas vart som helst i världen för olika typer av träning. Utöver 7:e armén har 1:a kavalleriet köpt sex system som används för träning i samband med internationella operationer. Även USA:s marinkår har beställt utrustning för denna typ av träning.

Alla soldater var utrustade med "elektroniska västar", försedda med GPS-antenn, detektorer för laserljus och högtalare. Radioantennen i västen skickade information vidare

## »Vi vet var du är, vad du gör och hur du mår»

till en basstation och sedan vidare till en dator där allt presenterades i 3D på storskärm. Efter en övning samlades soldaterna och övningsledningen för en genomgång. På storbildsskärmen presenterades en återuppspelning av det som hände i verkligheten timmarna innan. Här gick man igenom taktiken vid förflyttning, vem som avfyrade första skottet, vem som sköt vem och hur mycket ammunition som förbrukades. Det viktiga är att ta fasta på det som man gjorde bra och förbättra det som var dåligt. Den här typen av genomgång engagerar soldaterna och det blir ofta intensiva

också för dig om du är skadad och vilken typ av skada du har eller om du är död.

Vapnen som soldaterna och terroristerna använde var försedda med lasersändare. Vid avfyrning av lös ammunition skickas en laserstråle dit skytten siktar. Om skytten är allvarligt skadad eller död stängs lasersändaren av. Om någon annan, "levande" soldat, tar upp och använder hans vapen börjar sändaren fungera igen.

Radioantennen i västen skickar all denna information till en basstation och vidare till en dator där allt presenteras i 3D på storskärm.

diskussioner. Det är svårt att komma med bortförklaringar när alla data presenteras. Eller som en av övningsledarna sa till en gruppchef: – Vi vet var du är, vad du gör och hur du mår.

### Värdefull feedback

– För oss på Saab Training Systems är det mycket intressant att få vara med och ge support under den här typen av övningar. Här ser man på nära håll hur utrustningen fungerar, hur användarna agerar och reagerar. Inte minst tillförs kunskap om nya träningsdoktriner och hur kunden vill utveckla sin träning. Träningen blir en spegelbild av den verklighet som soldaterna möter idag. För ingenjörer, utvecklare och marknadsfolk är detta värdefull information för att kunna ge rätt support och utveckla nya koncept, säger Les.

Saab Training Systems personal som deltog i övningen fick arbeta hårt för att den skulle kunna genomföras så perfekt som möjligt. Arbetsdagen började runt halv sex på morgonen då man först åkte cirka en timme på mycket dåliga vägar ut till övningsområdet. Väl framme var uppgiften att preparera utrustningen inför dagens övningar. När soldaterna kom till övningsområdet var allting färdigt för att börja träna. Arbetsdagen slutade sällan före klockan åtta på kvällen. Flera drabbades dessutom av magsjuka.

### Spontana applåder

Under dagtid åt man som soldaterna det vill säga en förpackning med MRE – Meal Ready to Eat. En typisk MRE bestod av biff med nudlar, som värmdes i en påse innehållande en kemisk värmekälla. I förpackningen fanns också torra kex, sylt, pulverkaffe och ibland en liten godispåse.

Trots långa arbetspass och dåliga magar tyckte medarbetarna från Saab Training Systems att det var mödan värt.

– Efter övningens slut var responsen mycket god. Belöningen fick man i första hand direkt på plats när generaler, övningsledare och soldater uttryckte sin entusiasm. Spontana applåder från svettiga och trötta soldater värmdes i supporthjärtat, säger Les. ■



## Systemet lovordas

**KAPTEN HORTON, US 7th Army, Europa är ansvarig officer för Saabs simulatorsystem.**

*Varför åker ni till olika länder för att träna?*

– Rumänien är en ny NATO-partner. Vi skapar relationer och inleder ett samarbete. Det är bra med nya, obekanta träningsmiljöer. Vi använder systemet 2–3 gånger per månad i Tyskland och i många andra länder i Europa. Nu ser vi ett behov av att gå utanför Europa, närmare de platser där vår militär är aktiv. Vi kan ge träningsupport till amerikanska trupper över hela världen. Här i Rumänien är vi cirka 1500 från armén och vi kan utrusta ca 800 soldater med simulatorer. Soldater från Rumänien och USA tränar ihop, sida vid sida med DITS-systemet.

*Vad tycker soldaterna om systemet?*

– Soldaterna från National Guard visste inte att något sådant här existerade. De är mycket imponerade och man pratar om systemet till och med på sin fritid här nere.

*Om du jämför DITS med andra liknande system. Vad är skillnaden?*

– DITS ligger ljusår före de gamla MILES-systemen. Detta är kvalitet och precision. Vi har grafik och 3D-presentation. Speciellt får vi ett högt träningsvärde. Idag är det kort om tid och vi måste vara effektiva. Vi ser hur soldaterna utvecklas och de utvecklas snabbare med DITS. Vi älskar det, helt enkelt.

*Framtiden för DITS?*

– DITS är redan omtalat och omtyckt. Vi ser en ökad efterfrågan från specialstyrkor i flera länder som vill komma till oss i Tyskland och träna med DITS. De ser värdet med denna typ av träning. Sedan blir det fler övningar liknande ROMEX 05. Vi vill vara med och utveckla systemet ytterligare så att det blir ännu bättre i framtiden. ■

# Öppna dörrar mot högskolan

**Moderna teorier**, vetenskaplig metodik och kostnadseffektivt arbete är något av det som företaget tjänar på den öppna dörrens politik mot universitet och högskolor.

Varje år gör närmare tvåhundra studenter sina examensarbeten på Saab.

TEXT ANNE ALLARD FOTO PETER LINDSTRÖM



**SAMARBETE MED** universitet och högskolor är viktigt för utvecklingen i alla företag, säger Bosse Petersson. Som divisionschef på AerotechTelub har han

goda erfarenheter av att erbjuda praktik till den teoretiska världen.

– Samtidigt som vi hjälper högskoleelever får vi själva en dos av teoretiska rön inom deras områden. Dessutom använder de en metodik som inte tillåter allmänt tyckande eller att något sopas under mattan. De jobbar med friska, kritiska ögon vilket ger oss värdefulla resultat.

## Uppföljningar

Tidigare har Flyg- & Bassystem, där Bosse är chef, kombinerat inre förändringar med att låta högskoleelever titta på effekterna. Studerande på PA-linjen kunde följa upp verkningarna efter en intern sammanslagning av två enheter. Vid ett annat tillfälle studerade elever på psykologlinjen divisionsledningens inre

arbete, hur olika personer fungerade och arbetade tillsammans.

– Nu händer det mycket i vår omvärld. Förändringar sker snabbt och vi som tjänsteföretag måste hänga med. Inom ett par år kommer vår verklighet att vara en helt annan än idag, och det kräver även förändrade attityder, säger Bosse.

## »De jobbar med friska, kritiska ögon»

Därför har han tillsammans med sina medarbetare lagt tonvikten i årets examensarbeten på "mjuka ämnen" som organisation, marknadsföring, ledarskap och medarbetare.

## Självgående

– Många drar sig för att engagera examensarbetare med motiveringen att det kräver tid. Men jag hävdar nog motsatsen. Det tar inte mer än ett par timmar att sätta dem in i situationen.

Bara det är rätt personer – och det brukar det vara – så är de praktiskt taget självgående. Det är Bosses erfarenhet, och de examensarbetare han möter har höga ambitioner, hög kompetens och är intresserade av sina uppdrag.

I år tog man ett nytt grepp inom Flyg- & Bassystem och samlade alla examensarbetare på Torshälla herrgård under ett dygn. Där fick de möjlighet att dela erfarenheter och upplevelser med varandra och sina handledare. De besvarade även en rad ingående frågor om Flyg-

& Bassystem. Idén till den enkäten kom från Bosse som inte skyggar för eventuell kritik.

– Jag ser varken enkäten eller examensarbetena som en betygssättning av vår verksamhet utan mer som ett sätt att peka på förbättringspotentialer, säger han. En hel del av det som redovisats bekräftar vad vi redan anat. Samtidigt ger det en tydlig fingervisning om att vi måste sätta in åtgärder som leder till förbättringar. ■





Sammankomsten på Torshälla herrgård bestod både av hårt arbete och annorlunda friluftaktiviteter. I förgrunden Matilda Hammermo Olson, från Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm.

## Medarbetare om ledarskap



Mariana



Birgitta

**MARIANA HOLMSTRÖM OCH BIRGITTA RHODIN** från Mittuniversitetet i Östersund är precis färdiga med sitt examensarbete. I dagarna presenterar de rapporten som har rubriken "Hur väl uppfylls verksamhetssystemet? – en studie på ett tjänsteföretag med fokus på ledarskap och ständiga förbättringar".

**SYFTET VAR** att ta reda på hur verksamhetssystemet efterlevs och om det finns skillnader i hur verkligheten upplevs av medarbetare respektive ledare. Upplever medarbetarna att det finns ett

engagerat ledarskap, att företagets kultur främjar delaktighet och att arbetet med ständiga förbättringar ger resultat? Hur bidrar ledarna till detta?

Resultaten säger i korthet att medarbetarna upplever att det finns ett engagerat ledarskap, men också att det finns områden med förbättringspotential. Ledarna bidrar genom att till exempel vara tillgängliga, lyhörda, målarbeta och genomföra utvecklingssamtal.

### Bra kan bli bättre

Medarbetarna upplever också att företagets kultur främjar delaktighet, men även här finns det områden med förbättringspotential. Ledarna bidrar till delaktighet till exempel genom att delegera

ansvar och befogenheter, vilket medverkar till att medarbetarna vet vad som förväntas av dem och hur deras arbete bidrar till helheten.

De upplever däremot inte att arbetet med ständiga förbättringar ger resultat. Ledarna bidrar i mindre utsträckning till detta.

Vi anser att företagets verksamhetssystem efterlevs med det förbehållet att arbetet med ständiga förbättringar måste bli betydligt bättre. Dessutom finns det skillnader mellan medarbetare och ledare i hur verksamhetssystemet efterlevs. Det är den sammanfattande slutsatsen från Mariana och Birgitta. ■

ANNE ALLARD

Saab-resan

GPS POSITIONING SYSTEM

Saab TransponderTech

## Från apparatleverantör till systemutvecklare

**Att kliva in** på Saab TransponderTech i Hackefors, strax utanför Linköping, känns som att besöka vilket it-företag som helst. Dörrarna står öppna och det råder full aktivitet denna vackra sommareftermiddag.

TEXT ANNA ALBINSSON FOTO JANNE GUSTAFSSON

**SAAB TRANSPONDERTECH** har haft en intressant utveckling sedan företaget startades 1999. Redan två år senare kom beslutet från FN:s organ för marina frågor (IMO), som innebar att alla fartyg över 300 ton ska vara utrustade med AIS transpondrar (ett automatiskt identifikationssystem). Saab TransponderTech, som redan hade tekniken och därmed ett rejält försprång, tog snabbt 25 procent av världsmarknaden. Marknaden mättades dock snabbare än beräknat vilket inneburit att Saab TransponderTech ställts inför nya utmaningar.

– Vi hade redan utvecklat tekniken när FN:s beslut kom 2001. Istället för teknikutveckling kunde vi därför koncentrera oss på att analysera marknaden. Vi bedömde att sjöfartsmyndigheternas nästa steg skulle bli att införskaffa övervakningssystem på land. Därför började vi utveckla och tillverka basstationer och nätverksfunktioner, berättar Lars Bergholtz, vd på Saab TransponderTech.

Det visade sig vara en riktig satsning. Fram till idag har Saab TransponderTech sålt 700 basstationer över hela världen.





»**Samhälls-  
säkerhet  
är vår  
framtid**»

– Den huvudsakliga marknaden för fartygstranspondrar är idag nyttillverkade fartyg över 300 ton, militära fartyg och bogserbåtar. En marknad som är betydligt mindre än tidigare, konstaterar Lars.

Till en början skedde tillverkningen av transpondrar och basstationer inom företaget, men sedan 2003 har man valt att lägga ut all produktion. Numera sker all tillverkning på Jönköpingsföretaget Kitron, som även sköter logistik och shipping.

– Vi ska koncentrera oss på vår kärnverksamhet – systemutveckling. Dessutom måste vi, som alla andra, effektivisera och att outsourca produktionen var ett led i detta.

### **Flytt från Solna**

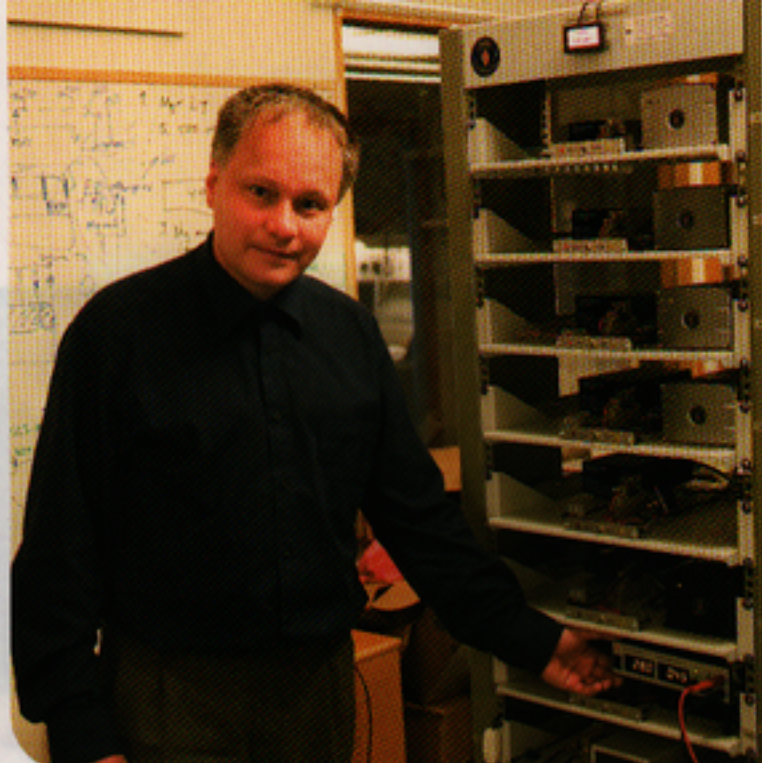
Under hösten sker ytterligare en effektiviseringsåtgärd. Idag finns TransponderTech på två orter, Linköping och Solna. I höst flyttar Solnakontoret till Linköping, men endast ett fåtal ur personalstyrkan flyttar med.

– Idag, när arbetsmarknaden ser ut som den gör, är det inte så lätt för familjer att flytta. För inte så länge sedan kunde Saab hjälpa till och skaffa jobb till maken eller maken som flyttade med. Den möjligheten finns inte på samma sätt längre.

### **Saab-gemensam satsning**

Även om Saab TransponderTech inte säljer transpondrar och basstationer i samma utsträckning som tidigare ser man ljus på framtiden. Affärsenheten är samordnare för en Saab-gemensam satsning inom marknaden för marina säkerhets- och övervakningssystem. TransponderTech har nyligen sålt ett sådant system till Rumänien. Systemet till Rumänien är avsett för kommersiell sjötrafik, men kan byggas ut till ett samhällssäkerhetssystem. En möjlighet som skapas genom samarbete med Saab Systems, Saab Training Systems, AeroTech Telub och Saab Underwater Systems.

– Samhällssäkerhet är ett alltmer prioriterat område. Det är här vi på Saab TransponderTech har vår framtid, avslutar Lars. ■



Peter Bergljung var med och utvecklade den första transpondern.

## **Direktuppkopplad mot Sveriges kust**

**PETER BERGLJUNG** är teknisk chef och en av dem som varit med och utvecklat den första transpondern.

Han tar mig med till Saab TransponderTechs egen sjöbevakningscentral och visar hur övervakningssystemet, Saab Coastwatch, fungerar. Vi slår oss ner i ett rum med två stora skärmar som visar Sveriges kust i realtid.

Att det är dagen innan midsommarafton, verkar inte den internationella handelsflottan bry sig så mycket om. Just nu finns det 658 fartyg som väger över 300 ton, runt Sveriges kust. De visas som svarta prickar på skärmen och med ett ▶

### **FAKTA ▼**

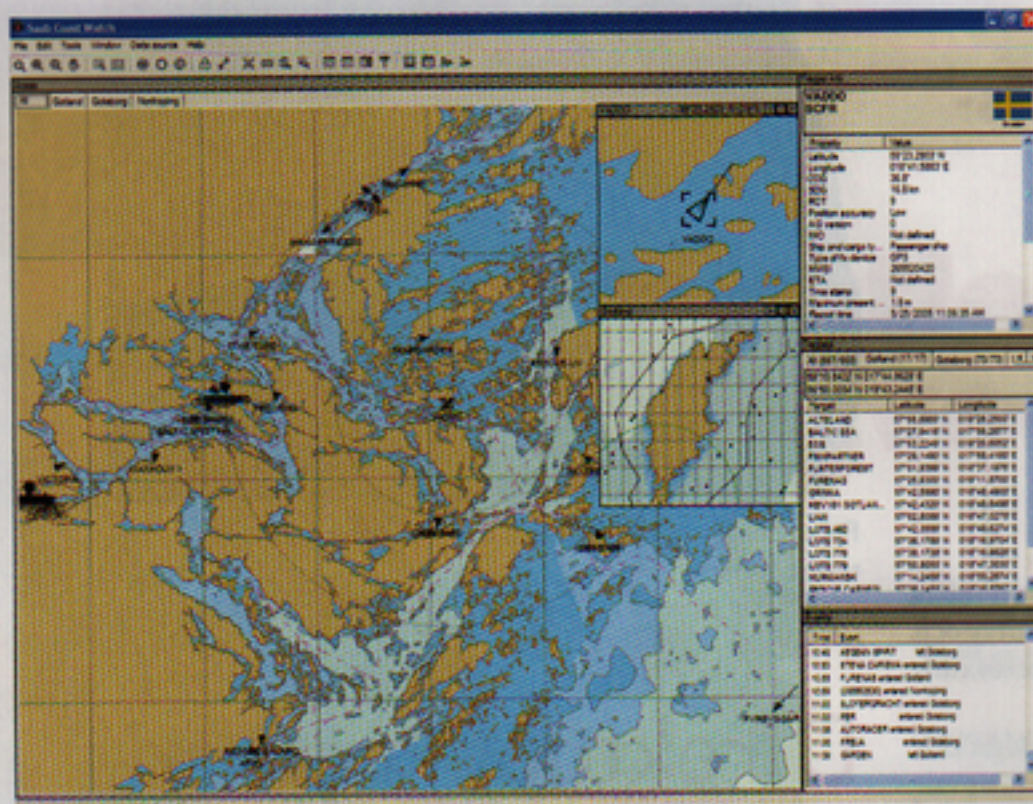
**Affärsenhet:** Saab TransponderTech

**Orter:** Linköping och Solna (flytt i höst)

**Antal anställda:** 35

**Verksamhet:** Utveckling och försäljning av AIS (Automatic Identification System) transpondrar och basstationer samt marina övervakningssystem.

**Transponder:** En radarutrustning som efter mottagning av en kodad frågesignal automatiskt skickar en svarssignal som innehåller uppgifter om identitet hos den svarande enheten. En transponderutrustning kostar mellan 10 och 100 gånger mindre än en radarutrustning.



enkelt litet klick med musen, får man fram all information man vill ha; nationalitet, position, kurs, fart, last, storlek mm.

Från en sådan här sjöbevakningscentral går det också att kommunicera med fartyget via transpondern ombord. Inom några år kommer även de svenska räddningshelikoptrarna att vara utrustade med transpondrar, redan idag är det flera helikoptrar som har utrustningen ombord.

Om utrustningen funnits under Estoniakatastrofen hade betydligt fler människor kunnat räddas av helikoptrarna. Transpondrarna kommunicer-

## »Hade utrustningen funnits under Estoniakatastrofen, hade betydligt fler människor kunnat räddas»

rar med varandra per automatik och risken för en kollision minimeras, konstaterar Peter.

### Helsinki kommission

När jag träffar Peter är det just fartygen inom Sveriges kust vi kan identifiera. Men redan den 1 juli i år kommer vi att kunna se vilka handelsfartyg som rör sig över hela Östersjön, berättar han. Det är då det så kallade HELCOM-avtalet för AIS träder i kraft, ett samarbetsavtal mellan samtliga länder kring Östersjön. Den bakomliggande orsaken till avtalet är den ökade fartygstrafiken i Östersjön och risken för miljöpåverkan.

– Försök görs också där man spårar oljeutsläpp från fartyg med hjälp av AIS. Det arbetet underlättas väsentligt om man har tillgång till sjöläget och dessa fartygs spår i hela östersjön i ett och samma system, avslutar Peter. ■



Åke Svensson och Dan-Åke Enstedt svarade på frågor om koncernens och affärsenhetens framtidsutsikter och kommande utmaningar.



Jan Cederlund, Sigvard Brodén och Jan Ulin deltar i minipjäsen "Individual Satisfaction & Pride". Deras rollfigurer har ingen aning om varför de bygger "murar" eller vem kunden är.



Nils-Ola Svensson, Jim Bancroft, Guy Hörnfeldt och Niclas Bergman visar att innovativ produktutveckling också kan handla om att kombinera existerande produkter på nya fiffiga sätt. En liten motor som skruvar fram tiden på p-skivan kan lösa många parkeringsproblem.

**VISST ÄR DET BRA** med affärsplaner. Men vem läser dem egentligen? Saab Systems valde att levandegöra vart affärsenheten är på väg med en annorlunda och interaktiv konferens där deltagarna fick syna vad som menas med uttryck som internationalisering och intern effektivitet.

Den som tittade in i den stora hall där Saab Systems chefer och säljare konfererade, i början av juni, fick se deltagare från Australien, Finland, Sverige och Sydafrika klippa, klistra, repetera små teaterstycken, springa runt med mattstumpar i högsta hugg eller helt enkelt samlas i grupp för koncentrerade överläggningar. Där förekom livliga diskussioner och det skrattades mycket. Kreativa, roliga och överraskande presentationer avlöste varandra. Och även om konferensen inte gav alla svar, tyckte flertalet deltagare att övningarna var väldigt givande. Eller som många uttryckte sig i utvärderingarna, "gör det igen" och "låt det här bli en vana". ■



Lars Johan Karlsson, Anders Malmgren, Lennart Holmer, Kaj Björkman, Dennis Medlow och Anders Ekedahl klipper och klistrar i syfte att visa resten av gänget vad som menas med att skapa en bredare kundbas.



**I SAMBAND MED** ett officiellt besök i Sverige bjöd Saab den 17 augusti fem ledamöter från den amerikanska kongressen på en båttur med middag i Stockholms skärgård. Ledare för den amerikanska delegationen var David L. Hobson, republikan från Ohio, som är medlem av House of Appropriations Committee och som också ingår i dess underkommitté för försvar och därmed har en betydelsefull roll när medel till det amerikanska försvaret ska beviljas. Inbjudna på båtturen var förutom kongressmännens fruar och medarbetare även svenska försvarspolitiker och tjänstemän. Från vänster Peter Nordeke, Wes Walters, Jan Nygren, Marion Berry, Dan Jangblad, David Hobson, Ed Pastor, James Clyburn, Phil Gingrey och Ian McNamee. ■



**HUSKVARNA-ÅN** som rinner precis runt husknutarna på Saab Training Systems anläggning erbjuder fint kräftfiske och företaget har fiskevattnen i en del av ån. Varje år lottas fiskekvällar ut bland avdelningarna på företaget och det brukar vara ett mycket uppskattat nöje. I år begicks premiären den 16 augusti av inköpsavdelningen som var en av de lyckliga vinnarna i utlottningen. ■

Joakim Dagman och Johan Hultman preparerar burarna med fisk inför kräftpremiären.



Nelly Gard, Johan Hultman, Bernt-Arne Ekberg och Isabelle Palmberg väljer noga var burarna ska sättas i.



När burarna är i ån är det bara att vänta. Det blir en lång kväll och grillen tänds. Mats Jonsson och Lars-Olof Waern fixar korv och lite annat gott.



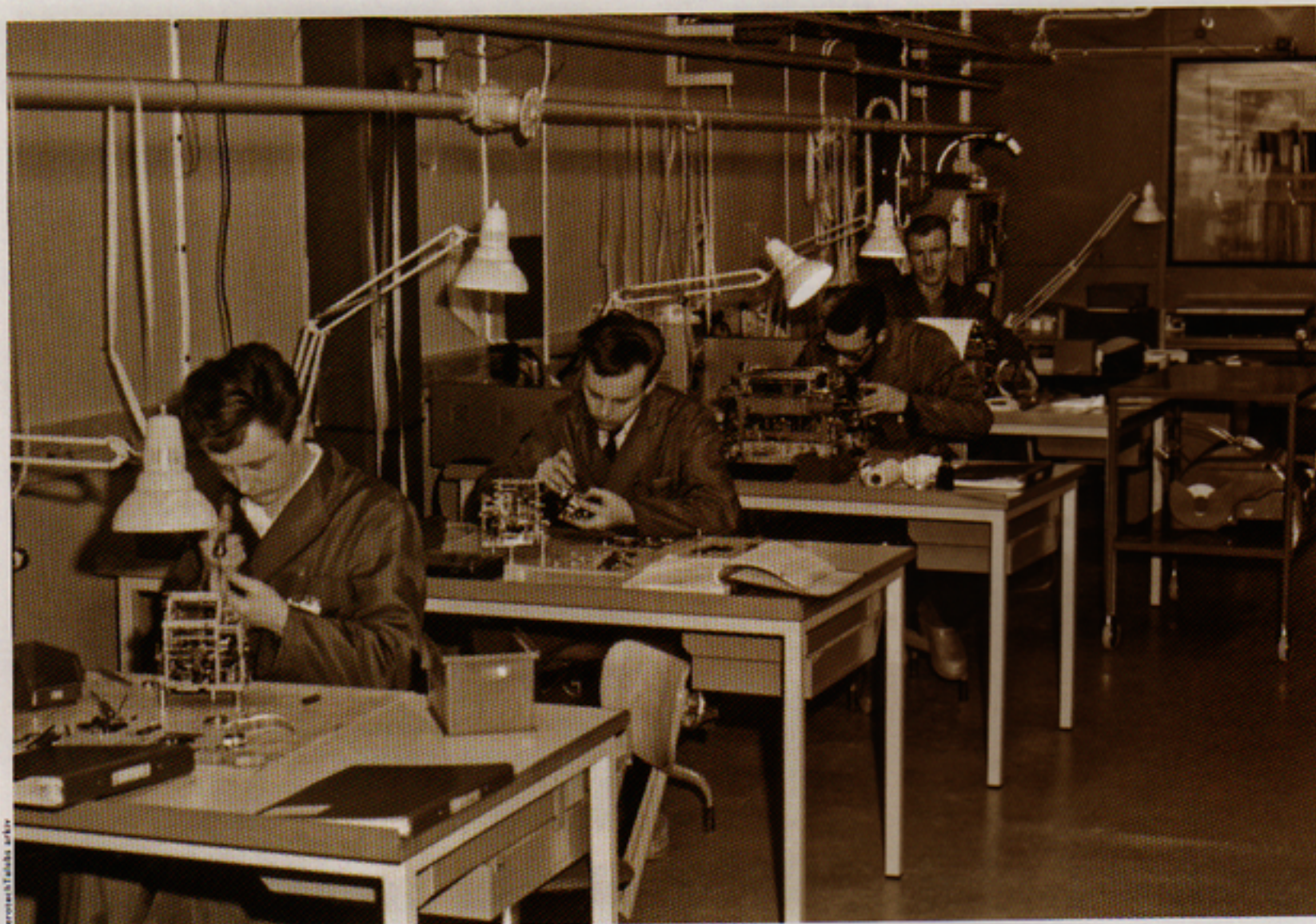
# SAAB

LARSSON LARS

ISSN 1652-7496  
POSTTIDNING B  
SAAB AB (publ)  
581 88 LINKÖPING

RUSSINVÄGEN 5  
352 44 VÄXJÖ kabler

## *Bilden berättar*



Arne Sjöstrand/Arbetsarkivet

**EFTER UTREDNING** och riksdagsbeslut bildade staten tillsammans med svensk teleindustri 1963 AB Teleunderhåll. Efter dragkamp mellan några orter lokaliserades det nya företaget till Växjö. Företaget ändrade vid årsskiftet 1968–1969 namn till Telub AB.

Ett av de första, längre uppdragen påbörjades 1965, vilket innebar underhåll av fjärrskriftmaskiner åt det svenska försvaret. En fjärrskriftmaskin är en typ av

telexmaskin som användes för att skicka meddelanden som hos mottagaren skrevs ut på papper eller hålremsa.

På bilden är det modellen Siemens T typ 100 som montörerna arbetar med. Efter demontering och tvätt i en freontvätt, har montörerna till uppgift att sätta ihop, smörja och byta ut delar så att maskinen fungerar felfritt efteråt. På kontrollavdelningen utfördes sedan långtidsprov, där maskinerna fick ta emot

meddelanden i ett helt dygn i sträck, för att säkerställa felfri funktion när de återlämnades till kunden.

Fjärrskriftmaskinerna var vanliga inom försvaret fram till det att faxarna gjorde sitt stora intåg under 1980-talet. Underhållet av fjärrskriftmaskiner lades ned i slutet av samma decennium.

**JESSICA FORSGÅRD**

## Nästa nummer av Spirit kommer i oktober.