

**"MÄNNISKORNA ÄR
VIKTIGAST. DET ÄR
MÄNNISKORNA SOM
KLÄCKER IDÉERNA"**

/RICHARD CHRISTOFERSON

RMA - EN REVOLUTION VÄNTAR Δ RUTER DAM Δ MITT I FUSIONEN

04 / INSIKT: RMA / Försvarsindustrin måste spetsas när invasionsförsvar blir insats- och informationsförsvar

10 / 8 TIMMAR: SOM BÖRJE SER DET / Börje Nilssons arbetsdag genom en engångskamera

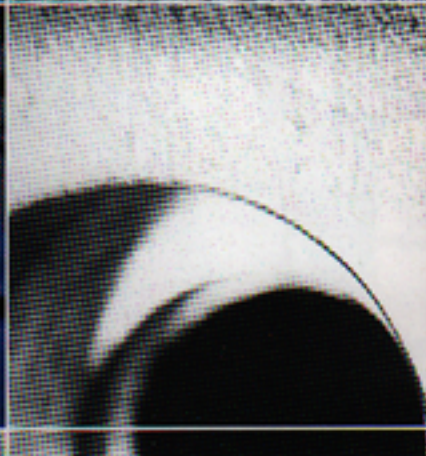
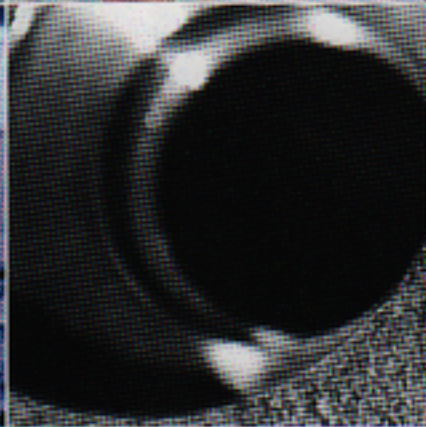
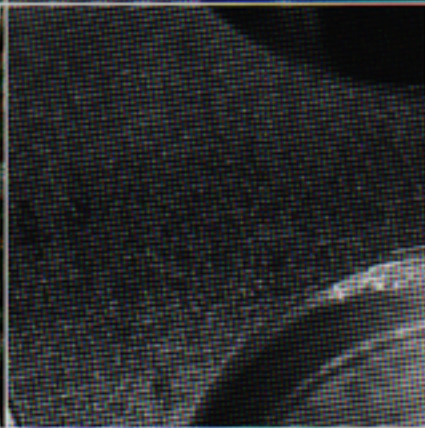
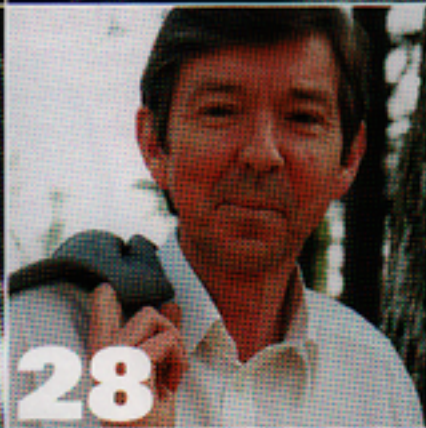
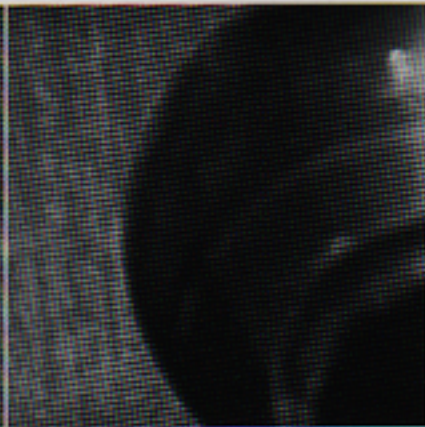
12 / FUSION / Saab+Celsius skapar synergier

16 / RUTER DAM / Kvinnorna som blandar sig i leken på allvar

20 / UTBLICK: MIT / Saab satsar på gränsöverskridande forskning

22 / KOMPRIMERAT / Dramatik på Teknik-sm, kungligt korvettdop och andra nyheter från Saabvärlden

26 / GALLERIET / Bengt Halse på turné, Aerospace dagen – ett lyft



V.I.P. – VERY IMPORTANT PEOPLE AT SAAB V.I.P. ÄR SAABS TIDNING TILL MEDARBETARE I KONCERNEN. **ADRESS:** SAAB AB, 581 88 LINKÖPING, TEL 013-180000 **ANSVARIG UTGIVARE:** LARS JÄGERFELT, CHEF KONCERNSTAB INFORMATION, 013-187165, lars.jagerfelt@saab.se **REDAKTÖR:** ANNA BOWALL, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-187156, anna.bowall@saab.se **REDAKTION:** ANNE ALLARD, AFFÄRSOMRÅDE TECHNICAL SUPPORT AND SERVICES, 0589-82405, anne.allard@aerotechtelub.se. ANNA BERGENLID, AFFÄRSOMRÅDE INFOMATICS, 08-58085342, aabe@celsiustech.se. PIA FORÉS, AFFÄRSOMRÅDE AEROSPACE, 013-183076, pia.fores@saab.se. IRÉNE SVENSSON, AFFÄRSOMRÅDE SPACE, 031-7354463, irene.svensson@space.se. SIV WIRSENIUS, AFFÄRSOMRÅDE DYNAMICS, 013-186052, siv.wirsenius@physics.saab.se. ASSISTERANDE REDAKTÖR: ERIQ AGÉLII, APPELBERG PUBLISHING AGENCY **GRAFISK FORM:** EVA KARLSSON, NEO MEDIA **TRYCK:** DANAGÅRDS GRAFISKA, ÖDESHÖG **OMSLAG:** RICHARD CHRISTOFERSON, ANSVARIG FÖR RMA-LABBET PÅ CELSIUSTECH I JÄRFÄLLA, FOTO: URBAN JÖRÉN



Saab är norra Europas ledande högteknologiska företag. Vi har ett unikt kunnande inom allt från flygteknik, aerodynamik, rymdteknik och undervattens-teknologi till områden som informationsinsamling, stridsledning, precisionsverkan, sensorer, bildbehandling och kommunikationsteknik.

Saab är ett kunskapsföretag och ett av de få företag som äger förmågan att integrera komplexa system uppbyggda av en mängd olika teknologier. Med ett brett utbud av avancerade system, produkter och tjänster, fokuserar vi – ensamma eller tillsammans med partners – på militära och civila tillväxtområden, där vi tillhör de ledande i världen.



DET ÄR DU SOM ÄR VIP

Välkommen till det första numret av Saabs nya koncerntidning. Ett nytt företag ska ha en ny tidning. Det var redaktionen tidigt överens om. Vad skulle den då heta? Vi fastnade för v.i.p. – Very Important People at Saab. Namnet syftar självklart på tidningens läsare – Saabs medarbetare – alla vi som tillsammans skapar Saabs framtid. Självklart är det vi som är vip.

Tidningen ska spegla den nya koncernen och bidra till att alla vi 17 000 personer som jobbar i Saab lär känna varandra bättre. Det kommer att handla mycket om framtiden. Som medarbetare är det viktigt att veta vad som händer framöver och varför förändringar sker.

Som redaktör är jag självfallet nyfiken på vad du tycker om tidningen och om du har tips till nästa nummer. Använd gärna tidningens e-postadress: vip@saab.se

ANNA BOWALL, REDAKTÖR

04 /

10 /

12 /

16 /

20 /

22 /

26 /

0005

RMA

EN REVOLUTION VÄNTAR FÖRSVARINDUSTRIEN

"Revolution in Military Affairs" är ett begrepp som surrar allt ljudigare inom försvarsindustrin. Invasionsförsvaret övergår i ett insats- och informationsförsvaret. Men vad innebär det egentligen? Frågan är om någon riktigt vet än.

TEXT: CHRISTOPHER JARNVALL ILLUSTRATION: MARIA KÅLLSTRÖM

ETT HELTÄCKANDE högteknologiskt försvarssystem håller på att växa fram. Det kommer att revolutionera – därav namnet – det traditionella försvarstänkandet och det kommer även att ställa höga krav på försvarsindustrins spetsteknologi och kapacitet.

Det som nu håller på att utvecklas under namnet RMA är inte en ersättning för ett försvar. Det är ett nytt sätt att försvara sig – både militärt och civilt. Gränserna mellan hoten kommer att suddas ut alltmer.

Det handlar faktiskt heller inte så mycket om en omvälvande förvandling utan om en pågående process. Det som händer nu är ett tekniksprång och vi lär oss att utnyttja den nya tekniken. Ju snabbare teknik och ju bättre vi utnyttjar den, desto större blir vår chans att förhindra ett framtida krig, förebygga eller förhindra miljökatastrofer och så vidare.

Man kan tydligt se de tre delarna i det nya systemet: information, ledning och verkan.

Det rör sig alltså inte bara om att inhämta tidig information om omvärlden. Det handlar om att i slutändan kunna använda denna

information för att med precision och på långt avstånd kunna slå ut fientliga mål och avvärja andra hot mot samhället. Man kan säga att det nya systemet ska fungera i fyra olika situationer.

Försvaret ska omriktas från den traditionella uppgiften att möta ett invasionshot till att

- tillbakavisa ett begränsat väpnat angrepp
- upprätthålla territoriell integritet
- medverka i internationella fredsbevarande insatser
- fungera som stöd åt det civila samhället vid kriser.

Det är ett försvarssystem som ska vara heltäckande, inte minst eftersom det inte bara rör sig om att identifiera militära hot. Det nya systemet ska upptäcka och förhoppningsvis skydda oss mot det mesta som kan hota vårt samhälle.

I korthet innebär detta att stora krav ställs på anpassningsförmågan i det försvar som blir kvar efter omvandlingen de närmaste fyra åren.

Den stora frågan är: Hur ska man kunna

öka anpassningsförmågan för att plocka ihop den styrka som behövs just för en särskild uppgift? Marinen och flygvapnet har i viss mån lyckats men inom armén finns det ännu mycket att göra.

Samordningen mellan det som fram till nu varit militärt respektive civilt måste också fungera bättre. Att få olika myndigheter att samordna sina verksamheter ställer höga krav på organisatören.

Generalmajor Johan Kihl vid det militära högkvarteret har haft huvudansvaret för "Försvarsmaktsinriktning (FM1) 2020" eller "Vision 2020", basen för det nya system som kommer att växa fram under de närmaste två decennierna.

Han konstaterar att Försvarsmakten har börjat tänka i nya banor; Tredje världskriget är glömt och man har ställt in sig på andra hot – en mer komplicerad bild av omvärlden där gränserna mellan fred, kris och krig inte är så lätta att se längre. Försvaret börjar tänka på samordningen.

– När det däremot gäller totalförsvaret – →



SPINDELN I NÄTET ELLER TOTAL KOLL PÅ LÄGET

Kärnan i RMA-systemet är den gemensamma bilden av läget. Där bidrar luftförsvaret, marinen, armén och det civila samhället för att skapa "Dominant Battlespace Awareness" (DBA). Det betyder helt enkelt att man skaffar sig bättre information än motståndaren eller omvärlden i övrigt. Hur gör man då det? Ja, det finns olika hjälpmedel för att nå överlägsenhet på informationsområdet:

- Ständig övervakning via radar eller andra sensorer på hög höjd, till exempel med hjälp av satelliter, luftballonger – så kallade aerostater, eller höghöjds-UAV:er (obemannade flygfarkoster).
- Reaktiv spaning; Obemannade spaningsplan styrs från till exempel Gripen.
- Överlappning i tid och rum med hjälp av sensorer; En sammansatt lägesbild skapas.
- Noggrann identifiering av upptäckta mål; Systemet identifierar automatiskt målen, i framtiden även motståndarens avsikter och möjligheter.
- Systemet ska vara nätverksbaserat; Alla som är uppkopplade har tillgång till informationen och i stort sett samma handlingsmöjligheter – bredd i stället för djup i beslut och handling.

FRÅGAN ÄR...

...HUR KÄNT RMA - REVOLUTION IN MILITARY AFFAIRES - EGENTLIGEN ÄR?

1. Vet du vad RMA är för något?
2. Vad tror du RMA betyder för försvarsindustrin i framtiden?

INGA-LILL PETERSSON,
SAAB AEROSPACE

– Ja, jag jobbade tidigare i Baltic Watch-projektet, som är snarlikt.
– För mig har detta exempelvis inneburit helt andra och nya arbetsuppgifter, till exempel större kontaktytor i Celsius och Ericsson.

SARA NORDSTRÖM,
CELSIUSTECHNÖGSKOLAN
I LULEÅ

– Nej.
– (Efter förklaring) Det är ju super. Man fattar besluten på bättre grunder. Det kan användas till mycket. Vi tror på det här!

HANS STRENGNELL,
CELSIUSTECH SYSTEMS

– Ja, det är ett vitt begrepp som omfattar mycket.
– Nödändigt. Eftersom Försvarsmakten gör sin ominriktning måste industrin följa med. Det är också viktigt att man inom koncernen marknadsför detta internationellt.

ANDERS LUNDOVIST,
SAAB AEROSPACE

– Ja, jag har jobbat ungefär ett år med industrins RMA-vision.
– Det innebär en stor förändring. Vi tar steget in i informationssamhället där vi bygger ett tjänsteförsvar och Försvarsmakten kommer att koncentrera sig till informationsnätverk. Det handlar om "koll på läget".

FREDRIK THÖRNBLAD,
BOFORS MISSILES

– Jag vet vad det står för – Revolution in Military Affairs – men inte vad det innebär.
– Jaa... Svårt att säga, men det borde inte innebära några nackdelar. Ju mer samordning inom det militära, desto mer fördelar för vår del.

→ alltså alla delar, även civila, av försvaret – har vi inte nått riktigt fram än, säger han, men konstaterar i nästa andetag att regeringen i alla fall har bestämt att man nu får köra poliser i militära helikoptrar...

– Om det civila samhället hotas, måste man kunna använda militären. Det gäller bevakning, skydd och så vidare. Försvarsindustrin har hakat på våra idéer, vi ser en väldig förändring.

– Nu har vi också ett samarbete mellan Försvarets Forskningsanstalt (FOA), Försvarsmakten, Försvarets Materielverk (FMV) och industrin för att utveckla RMA-konceptet. Det är bra, eftersom vi måste veta vad tekniken medger för att bli bra kunder. Industrin har förstått och om den hänger med i täten kommer vi att bli lika framgångsrika inom RMA som vi har blivit inom pjäs- och missil-industri och på flygsidan.

Om vi ska analysera Sveriges roll i denna nya utveckling, kan vi möjligen säga, att industrin har kommit längre både i Sverige och internationellt än vad de militära representanterna uppfattar. Sverige ägnar visserligen mycket tid till att diskutera RMA men andra länder – framför allt USA – i Väst redan hunnit längre i många avseenden.

INDUSTRINS ROLL ÄR avgörande. Dels handlar det om att vi måste försäkra oss om vissa inhemska resurser för att kunna genomföra alla tre delarna av RMA, dels handlar det om samordning inom framför allt den europeiska försvarsindustrin.

Med Saabs nära kontakter med British Aerospace kommer det svenska kunnandet också att exporteras samtidigt som ny erfarenhet utifrån tillförs svensk försvarsindustri.

Redan före samgåendet mellan Saab och Celsius fanns ett trepartssamarbete kring RMA-utvecklingen mellan Saab, Celsius och Ericsson Microwave Systems. De bildade en arbetsgrupp i början av 1999. Det visar att industrin börjat tänka tidigt i dessa banor och både inom de gamla Saab- och Celsius-koncernerna fanns viktiga delar med blicken in i framtiden. De delarna samordnas idag i än högre grad för att ge den nya koncernen den nödvändiga styrkan. Det gör att



GRIPEN EN VIKTIG DEL AV RMA

En av grundbultarna i RMA är det nätverkscentrerade systemet. Genom nätverket görs information och tjänster snabbt tillgängliga för operativ verksamhet.

– Det innebär att Saab måste besitta central kompetens inom den modernaste IT-tekniken, säger Carl-Johan Koivisto, som arbetar med att samordna RMA-frågorna i koncernen.

– Försvarsmaktens effektivitet kommer i hög grad att vara beroende av förmågan att dra nytta av denna teknik. Som teknikföretag har vi därför stor möjlighet att leverera system och produkter som stöder det nätverkscentrerade försvaret. Gripen-systemet har en inbyggd flexibilitet och framsynthet som gör det lämpligt att integrera i det nya försvarskonceptet. Gripen har redan i dag prestanda som eftersträvas inom det nätverkscentrerade försvaret och som kan vidareutvecklas inom RMA-konceptet.

– Inom Saab kommer det att behövas en samordning mellan våra affärsområden för att åstadkomma en gemensam syn på "system av system"-nivå, det vill säga hur redan komplexa system ska integreras med andra komplexa system. Saab har en unik position och möjlighet att spela en tung roll i utvecklingen av framtidens försvarssystem, säger Carl-Johan.

Saab nu har en bredd inom forskning och tillverkning som täcker hela den nya försvarsinriktningen – från det att man hämtar informationen, via ledningen till det att själva slaget utdelas. □



Richard Christoferson, som ansvarar för RMA-labbet på CelsiusTech i Järfälla, tror att man kommer att arbeta närmare kunden än tidigare.

TRE MÅNADER MED RMA

FORSKNINGSLABBET I JÄRFÄLLA ÄR HETT INNAN DET Knappt HAR STARTAT

Saab är en tung part i det nätverk inom forskning och utveckling som håller på att byggas upp för att möta framtidens omvälvande försvarsbehov. RMA-labbet i Järfälla är ett av projekten som har kommit längst, trots att man knappt har startat. TEXT: CHRISTOPHER JARNVALL FOTO: URBAN JÖRÉN

PÅ CELSIUS TECH-FÖRETAGEN i Järfälla har ett RMA-laboratorium börjat byggas. Labbet ska bli en del av det nätverk inom forskning och utveckling som byggs upp och som ska kunna möta framtidens behov i Försvarsmaktsinriktning (FMI) 2020.

Järfälla-labbet bemannas av medarbetare från både CelsiusTech Systems, som står för lednings- och systemkunnandet, och CelsiusTech Electronics, som står för kompetens inom sensorer och telekrig.

Richard Christoferson leder projektet med att sätta upp laboratoriet.

– Vi ska jobba nära kunden för att gemensamt kunna utveckla ett nytt system, berättar Richard.

– Tidigare fick vi en specifikation från kunden och sedan utvecklade vi en produkt under flera år. Nu kommer arbetet att ske i nära samverkan med kunden.

Hur långt har då arbetet kommit? Det har egentligen precis startat. Gruppen i Järfälla började arbeta den 1 februari i år och Richard och hans kolleger berättar att det nu sätts upp liknande arbetsgrupper och RMA-labb i Linköping och i Karlskoga. Också

Ericsson Microwave Systems i Mölndal, som ingår i Industrigruppen FMI 2020, bygger ett RMA-labb.

Labb och labb... Den som förväntat sig visuella upplevelser i form av högteknologilaboratorier blir nog besviken. Än så länge handlar det om att jobba framför ett antal datorer med den mjukvara man har. Miljön är funktionell och avskalad och inte särskilt "spejsad".

En viktig del i utvecklingen av RMA-systemet är det som kallas SBA – Simulated Based Acquisition. Med hjälp av detta går det att

simulera de olika produkterna i RMA-systemet så att det motsvarar hela deras livscykel. Man vill helt enkelt se hur produkterna håller över tiden. Detta redan innan man tillverkat exempelvis en sensor, med vars hjälp informationsbanken ska fyllas. Det testunderlag som man får genom SBA möjliggör en simulering i ett RMA-nätverk för att man sedan ska kunna pröva hur sensorsystemet fungerar.

HANS STRENGNELL, som ingår i Järfälla-gruppen, berättar att man tittar noga på vad den nya tekniken kan erbjuda och hur till exempel Internet kan användas i arbetet.

– Syftet, säger Hans, är att vi ska kunna koppla ihop oss med de andra simulatorerna i Industrigruppen FMI 2020 – de i Linköping, Karlskoga, vid Forsvarsmakten, på FOA...

– Vi jobbar också tillsammans med ett amerikanskt bolag – Illgen Simulation Technologies (ISTI) – som tidigt varit ute och byggt ett system för USA:s luftförsvär. Nu jobbar vi gemensamt med nästa generation nätverksbaserad simulering och vi gör det utifrån de kommersiella Internetprodukterna.

Hur fungerar då RMA-samarbetet inom nya Saab? Bra, tycks det.

– Vi jobbar med olika delar inom koncernen, förklarar Richard.

– Här i Järfälla arbetar vi med markbaserade ledningssystem, sensorer och telekrigföring. I Linköping bygger man upp system för flygledning och i Karlskoga inriktar man sig på så kallade Precision Engagements – styrkor som snabbt kan ingripa.

– Celsius Tech Electronics har tidigare bland annat arbetat med radarmålsökare till Saabs Robot 15, berättar Leif Lagerkvist, som ingår i projektgruppen.

– Vi har länge arbetat mycket tillsammans med Saab för att titta på nästa generation kombinerad robot för sjö-, mark-, och luftmål.

Men egentligen har inte det koncernövergripande samarbetet kommit igång riktigt ännu. I Järfälla arbetar gruppen huvudsakli-



Kirk Freeman från amerikanska ISTI är med och startar RMA-labbet i Järfälla.

gen än så länge bara med sina amerikanska kollegor.

En av dem är Kirk Freeman från ISTI, som är i Sverige några månader för att hjälpa till att starta RMA-labbet. Kirk tycker att samarbetet fungerar utmärkt.

– Jag har mycket kvalificerade medarbetare här och samarbetet mellan oss kommer att fortsätta, säger han.

– Alla har en optimistisk syn på projektet. Det är ISTI som bidrar med mjukvaran och Celsius Tech som står för arkitekturen.

Nästa steg i det fortsatta samarbetet kan bli att ta över en grupp svenskar till Kalifornien, där ISTI ligger. Sin erfarenhet av Sverige – det är första besöket – tar han med sig hem: Trevliga och hjälpsamma kolleger och ett bra samarbete.

De andra i projektgruppen är eniga när de pekar på den största styrkan i projektet: Människorna är viktigast, konstaterar allihop. Det är människorna som kläcker idéerna för att arbeta fram ett nytt fungerande nätverk.

Trots att man knappt har startat labbets verksamheten är intresset utifrån stort. Strax efter det att vi avslutat vårt besök får gruppen besök igen. Denna gång från Australien. □

RYSK NÖDLÖSNING

De nya tankarna kring RMA är amerikanska men hela idén är från början rysk! När USA startade det så kallade "Stjärnornas krig" på 1980-talet märkte dåvarande Sovjetunionen rätt snart att man inte orkade hänga med. I stället satsade ryssarna på RMA. Efter Sovjetunionens fall kunde de inte heller driva RMA-projektet vidare. USA tog över och de tankar som sedan tänktes passade väl in i den "Vision 2020" som svenska försvaret fick för några år sedan.

Sverige ligger i täten inom RMA. Saabs samarbetspartner British Aerospace är inne på tankarna, men den brittiska försvarsmakten ligger inte så långt framme som de svenska kollegerna. I Europa har det svenska försvaret varit ledande i tankeprocessen och den svenska försvarsindustrin har snabbt tagit till sig idéerna och omsätter dem nu i produkter. Globalt funderar man i dessa banor också över hela den amerikanska kontinenten och i Asien. Ett land som ligger långt framme är Brasilien, som har ett enormt behov av att övervaka stora, obebodda ytor.

"RMA BLIR VAD VI GÖR DET TILL"

SAAB HAR REDAN FLERA PRODUKTER SOM PASSAR IN I RMA-KONCEPTET

Även om RMA ligger några decennier fram i tiden, finns det produkter och system som redan i dag platsar i RMA-nätverket. Saabs missilsystem ligger i täten. TEXT: CHRISTOPHER JARNVALL FOTO: URBAN JÖRÉN

- RMA ÄR INTE SÅ ENKELT som det låter. Det blir vad vi gör det till, men ingen vet exakt vad detta blir.

Det säger Sören Wigren, teknisk direktör vid Bofors Missiles i Karlskoga som snart går upp i det nya bolaget Saab Bofors Dynamics. Huvudkontoret läggs i Karlskoga och bolaget kommer att utgöra en viktig hörnpelare i den nya koncernen. Här ligger Saabs kompetens på missilsidan med bland annat luftvärnssystemet Bamse och sjömålsmissilen Robot 15.

Inom den gamla Celsius-koncernen har det funnits en arbetsgrupp som i ett par års tid har sysslat med RMA-utvecklingen. Arbetet har bland annat gått ut på att finna vilka delar av koncernen som kan ta fram vad inom de tre områden som RMA-konceptet omfattar: information, ledning, verkan. Industrins roll är att ta fram produkter för att tillfredsställa den förmåga Försvarsmakten vill ha framöver.

BÖRJAN TILL ETT RMA-laboratorium har satts upp i Karlskoga. Det består idag av ett antal verktyg och människor som funderar på hur de ska arbeta tillsammans och hur sammanlänkningen med Järfälla, Linköping, Mölndal och Försvarsmakten i Stockholm ska gå till.

Sören har varit med från början. Han är sammanhållande i det studieprojekt som nu pågår och han menar att det finns vissa problem som man måste övervinna, om det ska gå att samordna verksamheterna inom den nya koncernen. Det finns exempelvis en rad materielprojekt som löper på sedan tidigare och det kommer att ta tid att styra in dessa mot den vision man har.

- Vi har ett arv här i Karlskoga. Vissa delar behöver vi inte i framtiden, men andra kommer att leva vidare. Talar vi om system som ska kunna passa in i framtidens nätverk är det bara en del av produkterna som kan användas.

Det moderna luftvärnssystemet RMS 23 Bamse är en sådan produkt, JAS 39 Gripen en annan.

Vi vandrar ned till verkstäderna, där luftvärnssystemet Bamse står uppställt. I det så



Sören Wigren menar att det kommer att ta tid att samordna RMA-verksamheten i den nya koncernen.

kallade HCI-labbet (Human Computer Interface) simulerar man hela utvecklingen av Bamse. Simuleringen är inbyggd i Bamse-systemet för att man ska kunna träna och det går lätt att ställa om till verklighet om det skulle behövas. Simulatorerna är viktiga för att kunna visa marknaden hur systemet fungerar.

PETER SÖDERVALL och Fredrik Thörnblad, som jobbar med simulatorerna, visar oss. Det här är ett av de bästa exemplen vi har i dag på hur den tredje delen inom RMA - verkansdelen - skulle kunna arrangeras.

Men inom den nya koncernen finns det ett antal projekt, som mycket väl skulle kunna passa in i RMA-systemet. Gripen är lätt att lyfta fram. Det är välkänt och dessutom ute på marknaden. RBS 23 Bamse är också klart. Där vet man i dag att det kommer beställningar. Några andra som kan vara intressanta att peka på är dessa:

IRIS-T är en IR-jaktrobot avsedd för stridsflygplan, framtagen av Saab Dynamics. IRIS-T ersätter "Sidewinder", som i dag är den

vanligaste jaktroboten inom det svenska flygvapnet.

RBS 15 MK3 är den modernaste versionen av Saab Dynamics välkända sjömålsrobot. Den är aktuell just nu då Grekland har visat ett intresse för att köpa den och Tyskland ser att den skulle kunna passa in i en samarbetskonstellation.

ROV (Remotely Operated Vehicle) är framtaget av Bofors Underwater Systems för att bland annat kunna användas inom offshore-industrin ute på oljeplattformar. ROV ska kunna ersätta dykare för att inspektera exempelvis installationer på sjöbotten.

Andra intressanta civila projekt är ledningssystem för "fleet management" - som idag hanteras inom CelsiusTech Systems. Här kan man verkligen tala om att omsätta militär teknologi för civila ändamål. Systemet är bland annat användbart för åkerier och ger en bild av var de olika bilarna befinner sig och i vilket tillstånd. Genom systemet kan man till exempel kontrollera om bilen är lastad eller lossad, antal körmil, servicebehov... □

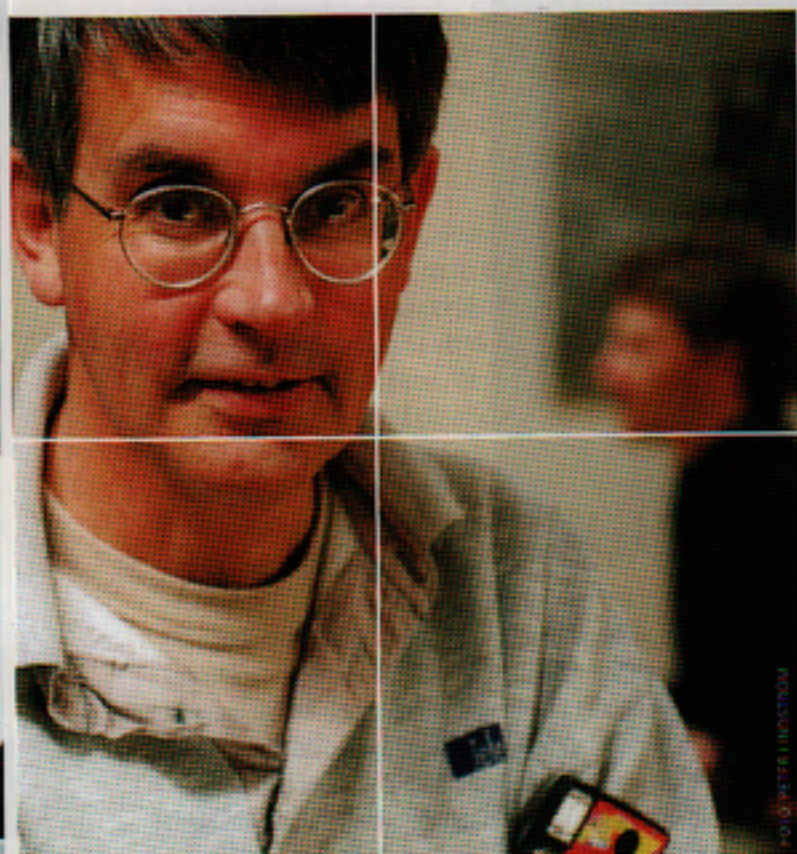
SOM BÖRJE SER DET

I varje nummer kommer v.i.p. att vika ett uppslag där en medarbetare, med hjälp av engångskamera presenterar en arbetsdag. Börje Nilsson på AerotechTelubs dotterbolag Contracting i Arboga är först ut. Så här ser hans arbetsdag ut, betraktad genom kameranlinsen.

→ 06.15: Cyklar till jobbet med Esa. Skitigt!



↑ 06.40: Kommer fram svettig, orakad och med immiga glasögon. Glömde nycklarna men Görgen har "reservnyckel"... måndag morgon... Duschar, rakar mig och stretchar.



Om du själv vill föreviga din arbetsdag, eller känner någon som borde göra det, skriv till vip@saab.se

08.10: Snabbt ut på stan för att skaffa "grejor". Roger hjälper mig lossa, och Kenneth leder och fördelar jobbet.



IN PÅ LIVET

Namn: Börje Nilsson

Ålder: 51 år

Yrke: Logistiker

Utbildning: Någon teknisk utbildning någon gång; fackskolan kallades det då

Företag: AerotechTelub Contracting i Arboga

Arbetsplats: På avdelning Anläggning med bland annat Banverket och Vägverket som kunder

Började: För snart 30 år sedan, sent år 1970

Arbetskamrater: I min grupp på Anläggning TR3 är vi omkring 50 personer

Det bästa med jobbet: Omväxling och frihet

Det sämsta med jobbet: Att kämpa länge för att få ett uppdrag, och sedan inte få det

Familj: Hustrun Lotta, tvillingarna Marina och Nadja tolv år

Bor: I Valskog, 7,5 km utanför Arboga

Fritidsintressen: Hus, hem och dåliga bilar. Är medlem i Mjölkpallens Bevarande som ägare av mjölkpall nr 39

Åter gärna: Husmanskost

Tycker om: Litet galenskap och spex är inte fel (han har själv spelat revy i många år)

Måtto: Val! Har du inte fått den? Jag skickade ju den igår!



→ 15.00: Anne-Marije från Banverket ringer. Jag kan inte få nå't schema på telefonen. Meddelar Thomas.





←
07.00: Efter GunBritts
 suveräna kaffe är jag
 beredd att "ta mig an möj-
 ligheterna".
 Kollar mailen.



→
07.15: Börjar skriva in en
 materiellista för att kunna
 kalkylera Kallhäll-Kungs-
 ängen. Gunder lägger sig
 i – som tur är.



↓ **11.36:** Går med Rog
 och Thomas till m
 sen. Tar en sallads-
 tallrik.



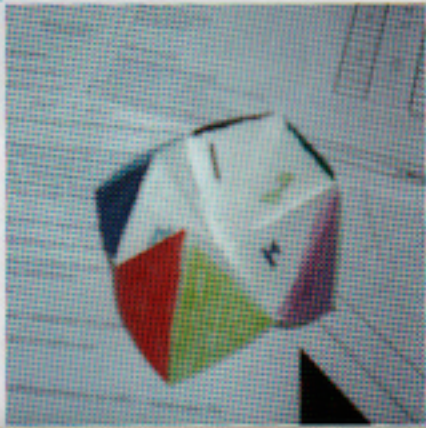
09.00: Kaffe ur
 favoritmuggen



←
09.40: Säljaren Sven-Åke
 ringer och är ledsen. Vi mis-
 sade "Roslagsbanan" som vi
 trodde stenhårt på. Tvär-
 stopp!

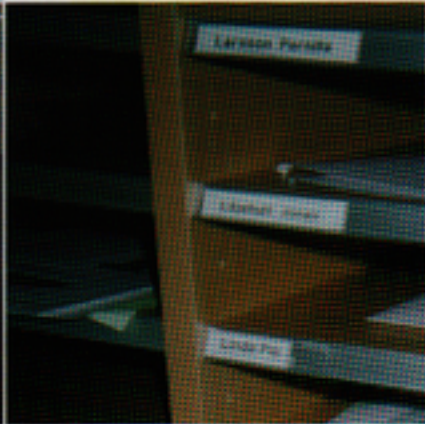


←
11.00: Chefen kommer in
 som tomte med nya lönen.
 Jobbar vidare med Kallhälls
 långa lista – pekfingervals –
 dötrist... men va' f-n – med
 min lön.



←
13.00: Listan färdig. Börjar
 räkna... Vad vill dom ha?...
 Välj en färg...

↓
14.00: Tar en kopp. Vill bli färdig. "Det här ska vi
 bara ha."... Ser stora möjligheter.



←
15.30: Hämtar posten hos Annika. Snart är det
 dags att byta till sportdräkt igen och cykla hem i
 sällskap med vältränade Esa



MEDARBETARENYCKEN TILL EN NY SAAB-SEASON

Medarbetarna och deras

Det som betyder en lyckad

komponent i en lyckad

lyckad

SAABO LARSSON, som i Saab-ko-

som vid Saab-övertagandet studerat

50-tal företag. Han skulle ha ett

numera har jag varit tillräckligt

frågorna som jag har varit till

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

Däremot är det fortfarande en

grop att man "glömmer" att

För medarbetarna kan det bli

levas som ett hot. Förtroendet

hotad. Framtiden är osäker och

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

frågan om det är möjligt att

SAAB+CELSIUS

EN FUSION MED MERSMAK

Fusionen mellan Saab och Celsius löper som planerat. Lanseringen i mars gick bra, men en tuffare period väntar. Till semestern vet vi hur det framtida Saab ska se ut.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: T. CASPERSSON

SAAB STÅR MITT uppe i fusionsarbetet. Affärsområdena håller som bäst på att finna sina former. För medarbetare kan det så här i fusionstider kännas lite rörigt och oroligt. Vissa har fått nya chefer, andra ska samarbeta med bolag på andra orter. Någon känner att han "hänger i luften" och inte riktigt vet vad som ska hända. Arbetsuppgifter försvinner och andra kommer till. Samtidigt är det många praktiska frågor som väntar på att lösas. Mitt i alltihop finns en oro för jobben. Vi vet att det ska sparas.

– Vi befinner oss nu i ett skede av integrationen som är tufft på många sätt, säger vd Bengt Halse.

– Samtidigt går integrationsarbetet väl-

digt bra. På vissa håll ligger vi till och med före tidplanen. Nu gäller det att jobba vidare så att Saab och tidigare Celsius verkligen blir ett företag.

Snart tre månader efter samgåendet med Celsius har Bengt stärkts i sin uppfattning att fusionen var rätt.

– Det finns en enorm kompetens och ett positivt engagemang i företaget. Det har jag känt då jag rest runt och träffat medarbetare. Det finns också många synergier att uppnå.

En annan person som utstrålar lugn och kontroll över situationen är Gert Schyborger i Saabs verkställande ledning. Det är han som är ytterst ansvarig för fusionen på kon-

cernnivå. En anledning till Gerts lugn är att han har lång erfarenhet av att arbeta med fusioner. Han vet vilka faser som ska passeras innan målet är nått och det nya företaget står på fast grund.

Integrationen mellan Saab och Celsius beräknas vara fullt genomförd till årsskiftet. Under detta integrationsår har vi tre faser att gå igenom. Den första fasan, där bland annat den övergripande koncernstrukturen fastställdes, är redan passerad. Den började den 16 november då Saab lade ett bud på Celsius och avslutades med lanseringen av den nya koncernen den 8 mars.

– Den första fasan fungerade väldigt bra och vi stötte egentligen inte på problem →

"Det svåraste i fusionsarbetet är att få människor att förstå vad som ska göras och varför. Nyckeln är kommunikation."
Gert Schyborger



"Det finns en enorm kompetens och ett positivt engagemang i Saab."
Bengt Halse

någonstans. Själva lanseringen gick också mycket bra och mottogs positivt av både medarbetare, marknad och media, säger Gert.

Nu är vi inne i slutet av fas två där det handlar om att varje affärsområde ska fastställa struktur, organisation och bemanning, men också definiera möjliga besparingar. Varje affärsområdeschef har fått i uppgift att redovisa detta för koncernledningen senast den 1 juli.

Sammanlagt ska 400 miljoner kronor sparas, i grova drag på följande vis: koncernstaber 100 miljoner, Infomatics 100 miljoner, Dynamics 100 miljoner, Aerospace 50 miljoner och Technical Support and Services 50 miljoner.

– Det arbete som görs nu innebär att vi till sommaren vet hur det framtida Saab ska se ut. Vi kommer också att veta var det kan bli fråga om nedskärningar, säger Gert. Förutsättningarna inom affärsområdena är olika, det gör att tempot i förändringsarbetet skiljer sig åt. Längst har i dagsläget affärsområde Dynamics kommit.

Efter sommaren går vi in i fusionens tredje fas. Det är då vi på allvar ska börja jobba i den nya organisationen.

– Vi är på väg in i en tuff period, säger Gert Schyborger. Men när jobbet är gjort kommer vi att stå starka. Då har vi ett företag som är väl rustat att möta 2000-talets utmaningar. □

GEMENSAMMA GRUNDVÄRDERINGAR

Gert Schyborger tror inte att det går att bygga en ny gemensam företagskultur för Saab. Han vill istället se ett Saab som består av många olika kulturer, men med ett antal gemensamma grundvärderingar.

KUNDERNA - VÅR HÖGSTA PRIORITET

Vi ska tillfredsställa våra kunder, både interna och externa, genom att förstå och överträffa deras förväntningar.

MEDARBETARNA - VÅR STYRKA

Alla inom Saab ska uppmuntras att utnyttja sin fulla potential som betydelsefulla medarbetare.

KAPACITET - VÅR NYCKEL TILL FRAMGÅNG

Vårt mål är att vara bäst, ständigt utvecklas och förbättra vårt arbetssätt, både som individer och som företag.

SAMARBETE - VÅR FRAMTID

Vi ska sträva efter att vara en eftertraktad partner, respekterad av alla för vår samarbetsförmåga och öppenhet.

INNOVATIONER OCH TEKNOLOGI - VÅRA VASSASTE VERKTYG

Nya idéer, ny teknik och nya sätt att arbeta ska uppmuntras för att säkerställa vår konkurrensfördel.



MEDARBETARNA – NYCKELN TILL EN LYCKAD FUSION

Medarbetarna och deras inställning är avgörande för hur väl fusioner lyckas.

Det kan tyckas självklart, men är en faktor som många företag missar visar

aktuell forskning. TEXT: ANNA BOWALL ILLUSTRATION: MARIA KÄLLSTRÖM

RIKARD LARSSON, DOCENT i företagsekonomi vid Lunds universitet har studerat ett 50-tal företagsfusioner. I sin studie har han funnit tre avgörande faktorer för en framgångsrik fusion.

– Företagen som ska gå samman måste för det första ha en strategisk kombinationspotential. För det andra måste det snabbt ske en organisatorisk samordning av verksamheterna. För det tredje gäller det att få med sig personalen, säger Rikard.

På 60- och 70-talet var det vanligt att företag missbedömde de två första faktorerna. De misstagen görs sällan i dag, enligt Rikard.

Däremot är det fortfarande en vanlig fallgrop att man "glömmer bort" de anställda.

För medarbetarna kan en fusion lätt upplevas som ett hot. Företagskulturen känns hotad, framtiden är oviss och det kan också finnas oro för hur den egna karriären ska påverkas av fusionen.

Människors sätt att reagera i samband med fusioner hänger ofta samman med vilka personliga drivkrafter som styr dem i arbetet. Rikard har funnit fyra "huvudtyper" av medarbetare: experten, den linjära, den utvidgande och den episodiska.

Experterna känner sig orolig därför att hans

position som specialist i företaget är hotad. Experten är av denna anledning ofta den som är mest negativ till förändringar.

DEN LINJÄRA MEDARBETAREN kan känna sina befodringsplaner hotade när företagsstrukturen förändras och de egna cheferna byts ut mot personer som kanske favoriserar anställda från det andra företaget.

Minst hotade känner sig de utvidgande och de episodiska personlighetstyperna. Om de gör motstånd är det för att de inte har blivit involverade i förändringsarbetet.

– Alla behövs i företaget. Det jag vill peka på är att olika "personlighetstyper" reagerar på olika sätt vid en fusion och därför bör involveras på olika sätt i arbetet. Många företag gör misstaget att inte ta med de utvidgande och de episodiska personerna i fusionsarbetet när det faktiskt är de som ofta är mest positiva till förändringar, säger Rikard Larsson. □

FYRA FUSIONSTYPER – VILKEN ÄR DU?



DEN UTVIDGANDE

Förändrar sin yrkesroll rejält vart 5:e till 10:e år. Den nya yrkesrollen bygger på den förra. Vanligt förekommande i Sverige, i synnerhet bland yngre och bland kvinnor. Drivkrafter är personlig utveckling, kreativitet och att få samarbeta med andra.



DEN LINJÄRA

Vill göra karriär i traditionell bemärkelse, det vill säga genom att klättra uppåt. Den linjära är ofta en tävlingsmänniska, som strävar efter resultat. Prestation och hög inkomst är viktigt.



EXPERTEN

Har gjort ett yrkesval för livet. Vill gärna fördjupa sig och bli ännu mer specialiserad inom ett område. Föredrar stabilitet, kvalitet och bevarande av existerande värden.



DEN EPISODISKA

Förändrar ständigt sin yrkesroll och kan ägna sig åt vitt skilda saker. Är snabb, förändringsbenägen och duktig på att skapa nätverk. Frihet och möjlighet till omväxling är viktiga drivkrafter.

DAMER MED ÄSS I ÄRMEN

RUTER DAM SKA GE OSS FLER KVINNliga CHEFER PÅ HÖGRE NIVÅER

Det är konstant ont om kvinnor i högre befattningar inom näringslivet. Men kanske håller trenden på att brytas. Genom chefsutvecklingsprogrammet Ruter Dam har nära 500 kvinnliga ledare fått stöd med mentorskap, nätverk och utbildning.

TEXT: ANNA BERGENLID FOTO: ANDERS KRISON

"FRAMTIDENS NÄRINGSLIVSTOPPAR" eller "Nästa generation kvinnor i företagsledning och styrelserum." Så lyder rubrikerna när medierna uppmärksammar Ruter Dam, chefsutvecklingsprogrammet bara för kvinnor.

– Det är roligt, tycker Gunilla Arhén, vd och grundare av Ruter Dam.

– Men självklart kan inte alla våra deltagare bli vd. Och även för kvinnor måste det vara tillåtet att misslyckas. Vår inriktning är dock klar; vi vill se fler kvinnor avancera!

Första Ruter Dam-programmet startade hösten 1987, som komplement till ledarutbildningar vid Institutet för Företagsledning, Management i Lund och andra institutioner. Knappt 500 kvinnor har genomgått Ruter Dam-programmet. Vid den senaste mätningen hade 65 procent av dem breddat sitt arbetsområde eller befordrats minst en gång. I vår passeras en viktig milstolpe, då en av Ruter Damerna blir vd för ett börsbolag.

– När vi startade Ruter Dam var framför allt mentorskapet den bärande idén. Det var då ett ganska okänt begrepp i Sverige, men en trend i USA som vi ville pröva här hemma, säger Gunilla.

Sedan starten har Ruter Dam-programmet förändrats en hel del, bland annat har seminariedelen ökat i omfattning.

INITIATIVET TILL SAABS engagemang i Ruter Dam togs av koncernchef Bengt Halse då han kom till Saab från Ericsson för fem år sedan.

– Ruter Dam är ett chefsutvecklingsprogram med mycket gott rykte. Förutom att det är givande för deltagaren skapas ett nätverk som även företaget har nytta av, säger Bengt.

– Saab verkar i en bransch som av tradi-

tion har manlig dominans. Monokulturer är inte bra. En blandning av erfarenheter och kompetenser ger alltid ett bättre resultat. Jag kände när jag kom till Saab att det fanns en del att jobba med i denna fråga. Det har vi gjort på flera sätt, Ruter Dam är ett.

Bengt tror själv mycket på mentorskapet och är positiv till att flera interna mentorprogram kommit igång inom Saab. För sjätte året i rad medverkar han själv som mentor i Ruter Dam och tycker att det är berikande.

– Det är givande såväl på ett personligt som professionellt plan. Framför allt ger det en inblick i andra branscher och andra typer av problem än de man brottas med till vardags. □

RUTER DAM

Syftet med Ruter Dam-programmet är att

- belysa värdet av informella strukturer och kontakter i näringslivet,
- bidra till att ge deltagarna en bättre överblick över industri och samhälle,
- skapa ett brett kontaktnät av kvinnliga och manliga chefer inom svensk industri,
- ge ökade kunskaper om strategiskt ledarskap och styrelsearbete.

Program

Seminarier under sammanlagt 23 dagar under ett års tid. Seminarierna behandlar internt och externt mentorskap, ledarskap, strategiskt beslutsfattande, styrelsearbete, kvinnligt respektive manligt ledarskap samt personlig utveckling. Under programmet genomförs ett tiotal besök vid olika företag/organisationer.

Mentorskap

Varje Ruter Dam har en mentor inom sin egen organisation och en extern mentor. Externa mentorer är företagsledare från stora företag – utvalda på grund av sitt intresse att dela med sig av sina erfarenheter och för att de har en väl dokumenterad erfarenhet av ledarskap i storföretag.



"LEDARE MÅSTE FÖREGÅ MED GOTT EXEMPEL"



"EN AV VÅRA MANLIGA FÖREDRAGSHÅLLARE SA ATT VI KVINNOR INTE HAR I STYRELSE- RUM ATT GÖRA, EFTERSOM VI VARKEN BADAR BASTU ELLER JAGAR."

MARINETTE RADEBO

IN PÅ LIVET

Namn: Marinette Radebo

Arbete: Säljare och marknadsförare på CelsiusTech Systems

Ålder: 36

Familj: Maken Kenneth och sönerna Marcus 10 och David 7.

Bor: I Sollentuna

Gör på fritiden: Är styrelseordförande i Davids förskola som drivs som ett föräldrakooperativ och är sekreterare i styrelsen för Afcea (Armed Forces Communication Electronic Association). Läser arbetslivspedagogik på universitetet på kvällstid, spelar innebandy och umgås med familj och vänner.

Semesterplaner: Sparar semester för att till jul och nyår åka med familjen till Australien.

Marinette Radebo på CelsiusTech Systems har under året som gått deltagit i chefsutvecklingsprogrammet Ruter Dam tillsammans med 40 andra kvinnor från svenska storföretag. Hon tycker att det är ett "urhäf-tigt program" och att hon har lärt sig mycket.

TEXT: EVALENA BENGSSON FOTO: ANDERS KRISON

- DET LÅTER FÄNIGT att säga att man blivit upplyst, men det känns nästan så. Programmet är unikt och jag känner mig privilegierad som fått delta. Utbytet med de andra Ruter Damerna, de personlighetsutvecklande övningarna, företagsbesöken och inte minst samtalen med min externa och interna mentor har varit mycket lärorikt.

Men varför ett nätverk bara för kvinnor?

- Det finns så få kvinnliga förebilder i näringslivet och därför tror jag att vi kvinnor har behov av att träffas och stötta varandra.

I sitt eget arbete som säljare och marknadsförare upplever Marinette både för- och nackdelar med att vara kvinna. En fördel är att man sticker ut bland alla kostymer och blir ihågkommen.

- Men för mig som kvinna kan det vara svårare att till exempel bjuda ut en kund, som ju nästan alltid är en man, på middag. Vissa karlar känner sig obekväma i den situationen. Så jag brukar oftast ta med mig två eller tre karlar, berättar hon.

Hon har också upptäckt att män som måste gå tidigare från ett möte för att hämta på dagis gärna berättar det. Själv är hon inte alltid lika öppen med att hon ska hämta barnen på dagis.

- I vissa sammanhang känns det som om det redan ligger mig i fatet att jag är kvinna →

→ och då känns det onödigt att spä på fördomarna med att säga att jag måste hämta barnen på dagis. Då brukar jag i stället säga att jag ska vidare till ett annat möte, erkänner hon.

BERNT MAGNUSSON, styrelseordförande i NCC, konstaterade i ett föredrag för Ruter Dam att utmärkande för svenska styrelser är att personerna ofta är bekanta med varandra. Det gäller alltså att ha ett brett kontaktnät och försöka komma in i männens nätverk, vilket kan vara svårt för kvinnor.

– En annan av våra manliga föredragshållare sa att vi kvinnor inte har i styrelserum att göra, eftersom vi varken badar bastu eller jagar. Det var en klumpig kommentar, men den gav oss något att tänka på. Tyvärr finns det nog en hel del män som har den åsikten, men inte vågar säga det, tror Marinette.

– För många handlar det nog också om ovana. En gång när jag skulle vara ställföreträdande för vår vd på ett styrelsemöte för

Försvarsindustriföreningen kom värden för mötet fram till mig och frågade hur de skulle uppträda. De hade aldrig haft med en kvinna tidigare. Jag sa naturligtvis att de skulle vara som de brukar.

MARINETTE ÄR NOGA med att påpeka att det inte bara är männens fel att det är svårt för kvinnor att nå höga positioner i arbetslivet. Ofta är det kvinnorna själva som inte stöttar varandra.

– En av de saker vi lärde oss genom Ruter Dam-programmet var att uppskatta andra kvinnors framgångar. Vi fick till och med träna på det i olika former av gruppövningar.

Deltagarna i Ruter Dam får både en extern och en intern mentor som de träffar under året. Marinettes interna mentor var Per Ove Morberg, då vice vd på Celsius, och den externa mentorn var Anders Narvinger, vd för svenska ABB.

– Det var bra att ha både en intern och en extern mentor. Med Per Ove, som ju är insatt i verksamheten, kunde jag prata om konkreta fall och få råd och stöd. Anders och jag utbytte tankar och idéer på ett mer generellt plan. Jag hade bara sett Anders på bild i Dagens industri tidigare och kunde väl aldrig föreställa mig att vi skulle bli goda vänner, skrattar Marinette.

Hon tycker att mentorträffarna varit mycket givande och att hon fått ett bredare perspektiv och större insikt i hur det fungerar på koncernledningsnivå. Hon tycker också att båda mentorerna hade god förståelse för hur det kan vara att vara kvinna i en mansdominerad miljö.

Hur ska man då vara som kvinnlig ledare?

– En bra ledare, man eller kvinna spelar ingen roll, ska bjuda på sig själv och samtidigt ha integritet för att bli respekterad. Framför allt måste ledaren föregå med gott exempel, menar Marinette. □



Petra Carlberg



Monica Brandett

SAABS NYA RUTER DAMER

SAAB HAR TVÅ DELTAGARE i årtusendets första Ruter Dam-program; Monica Brandett och Petra Carlberg.

Petra Carlberg är 31 år och logistik- och inköpschef på Saab Training Systems i Huskvarna. Petra har redan hunnit skaffa sig erfarenhet från flera områden; hon har jobbat med mekanikkonstruktion, marknadsföring och inköp. Till Saab kom hon via Saab-Scania Combitechs elevingenjörsprogram 1993 efter en civilekonomutbildning

examen i maskinteknik på Chalmers. Hon tycker att Ruter Dam-starten var "en väldig kick".

– Man utvecklas, tänker i nya banor, träffar nya människor och utbyter erfarenheter. Det är roligt helt enkelt!

Monica Brandett är 44 år och ekonomichef på CelsiusTech Systems. Monica har haft olika ekonomibefattningar på företaget sedan 1990. Före sin civilekonomutbildning vid Stockholms universitet arbetade

hon i tio år som tekniker inom luftbevakningstjänst vid Flygvapnet.

– Jag tvekade aldrig även om jag vet att man får avsätta ungefär 20 procent av sin arbetstid till programmet, säger Monica.

– Det är en kvalificerad ledarskapsutbildning som jag tror kommer att ge mig en bättre helhetssyn på ledarskap. Övningarna som syftar till att vi ska lära känna oss själva bättre tror jag också kommer att påverka mitt ledarskap positivt.



Katarina Björklunds ledarfilosofi är klar: att se sina medarbetare som hela människor, förankra beslut, våga delegera och tillåta sig själv och andra att misslyckas.

Hennes sätt att arbeta tillhör framtiden. Det har hon nyligen fått kvitto på via tävlingen Framtidens Ledare.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: ANDERS KRISON

FRAMTIDENS LEDARE FINNS PÅ SAAB

KATARINA BJÖRKLUND HAR lyckats med konststycket att göra karriär utan att för den skull ge avkall på familjelivet. Hon är civilingenjör med inriktning på teknisk fysik och elektroteknik vid Linköpings Tekniska Högskola. Via ex-jobbet hamnade hon på Saab och arbetet med 37 Viggen. Redan som 26-åring blev hon sektionschef för Människa/Systemintegration inom avdelning systemelektronik. Ett par år senare blev hon erbjuden jobbet som Utvecklingschef inom affärsenhet Övriga Militära Program med ett 60-tal anställda, nästan enbart män. Nu, 34 år gammal, tillträder hon ett nytt jobb som avdelningschef för Flygfarkostteknik inom enheten Framtida Produkter.

– Jag har hela tiden haft chefer som uppmuntrat mig att gå vidare i karriären. När jag har blivit erbjuden nya spännande arbetsuppgifter har jag tackat ja, eftersom jag har svårt att motstå utmaningar, säger Katarina med ett leende som utstrålar både vilja och målmedvetenhet.

KATARINA ÄR EN LÅGMÄLD person som inte ser ut att göra mycket väsen av sig. Ofrivilligt har hon under de senaste månaderna hamnat i fokus i och med tävlingen Framtidens Ledare – ett arrangemang av Sveriges Juniorhandelskammare. Det började i höstas då hon blev nominerad till tävlingen. Av

vem vet hon fortfarande inte. Efter referenstagning och intervjuer blev Katarina i hård konkurrens och under stor uppmärksamhet i december korad till Framtidens Ledare i Östergötlands län. Därmed blev hon länets representant i Sverigefinalen i Stockholm. Ytterligare referenser togs och nya intervjuer gjordes för att sälla ut tre slutkandidater.

– Jag vet att de intervjuat flera av mina medarbetare och jag har också själv fått svara på många frågor om min syn på ledarskap.

Katarina fanns med bland de tre och spänningen var stor när finalen skulle avgöras på Berns i Stockholm den 13 april. En hårsman från segern kan hon idag glädja sig åt en delad andraplats.

– Det var roligt att vara med i tävlingen. Det känns också bra att få ett kvitto utifrån på att mitt sätt att arbeta är rätt, säger Katarina.

PARALLELLT MED CHEFSJOBBEN har hon hunnit bli mamma till Erika 5 år och My 15 månader. Det som gör Katarina lite ovanlig är att hon ställt mycket tydliga krav för att uppnå balans i livet. Hon sätter exempelvis klara gränser mellan arbete och privatliv och tar bara i undantagsfall med sig arbete hem. Hon har också förlagt sin arbetstid till kl 6–15 för att hinna med att umgås med barnen.

– För min del är det ett effektivt sätt att arbeta. Jag har två ostörda timmar för mig själv på morgonen då jag får mycket gjort. Jag arbetar heltid, men hinner ändå träffa mina barn. Att hitta en bra balans mellan arbete och fritid ger mig kraft som gör mig effektiv på jobbet, säger Katarina.

Filosofin att hela människor som mår bra också arbetar effektivare tillämpar Katarina även i sitt ledarskap. Varannan vecka har hon "kvartssamtal" med sina närmaste medarbetare och då talas det inte bara jobb utan också om annat som påverkar personen positivt eller negativt just då.

– Jag försöker på det hela taget att kommunicera mycket med mina medarbetare, även de som inte är direkt underställda mig. Oftast vet jag själv hur jag vill ha det, men jag fattar aldrig beslut utan att först lyssna på andra. Det tar lite längre tid initialt, men lönar sig alltid i längden.

För tre år sedan var Katarina Saabs representant i chefsprogrammet Ruter Dam.

– Ruter Dam gav mig väldigt mycket, både som person och yrkesmässigt. För mig som till vardags nästan enbart arbetar med män var det också givande att få ett professionellt nätverk av kvinnor. Ruter Dam var väl investerad tid för mig och jag hoppas att fler kvinnor på Saab får chansen att gå programmet. □

Det finns fler användningsområden för ett företags produkter än man kan tro. Tillsammans med professorer och studenter vid ett av världens främsta tekniska universitet, MIT (Massachusetts Institute of Technology) i Boston, letar ingenjörer från Saab efter nya lösningar på tekniska frågor. TEXT: HENRIK KARLSSON FOTO: JOHAN MARKUSSON

SAAB SATSAR PÅ FORSKNING I USA

ATT VARA FÖRST och störst är ambitionen bakom många satsningar i USA – inte minst när det gäller teknisk utveckling. Europeiska företag sneglar ofta mot det stora landet i väst och önskar att de hade bättre insyn i forskningen där. För Saab är detta redan verklighet. I höstas öppnade koncernen ett teknikkontor i Boston på gångavstånd från MIT.

– För Saab, med stor teknikbredd, är det avgörande att ständigt bevaka och dra nytta av den senaste teknikutvecklingen, säger Billy Fredriksson, övergripande ansvarig för teknikfrågor på Saab.

– Tanken är att vi ska få tillgång till forskningen vid MIT men också att vi ska bygga personliga nätverk och hitta nya finansieringskällor till våra projekt.

En nyckelperson vid etableringen av kontoret är Mats Nordlund, sedan årsskiftet teknikchef på Saab Marine Electronics i Göteborg, dessförinnan på Saabs teknikstab i Linköping.

Mellan 1991 och 1997 forskade och undervisade han i systemdesign vid MIT.

Under den tiden byggde han också upp ett stort kontaktnät.

– När vi sökte kontakter i USA valde vi mellan Stanford University utanför San Francisco och MIT i Boston. Vi valde MIT för att där finns en bred teknisk kunskap, man sysslar inte bara med IT. En annan fördel är att det ligger på Ostkusten där tidsskillnaden till Sverige är tre timmar mindre än i Kalifornien. Vi har tre timmars gemensam arbetstid, påpekar Mats.

Det finns fler anledningar att starta ett teknikkontor vid ett av världens främsta universitet.

– På MIT finns en uppsjö av kreativa studenter. Vi vill knyta kontakter med dem och se vad de kan hitta på med vår teknik. Vi vill också använda oss av professorernas konsulttjänster för vår produktutveckling. Ofta är det bra att låta folk utifrån titta igenom utvecklingsmodeller för att se var man kan göra omprioriteringar, var det har låst sig.

Vad får då MIT i utbyte av Saab?

– Vi ger dem något att bita i, frågeställningar av tillräckligt hög komplexitet för att

det ska vara utvecklande. Studenterna får möjlighet att jobba med verkliga fall av teknisk problemlösning. De får också tillgång till Saabs utrustning och professorerna tjänar konsultpengar. Vi konkurrerar med en hel del andra företag om deras tjänster, men hittills har vi haft ganska bra tillgång till professorer.

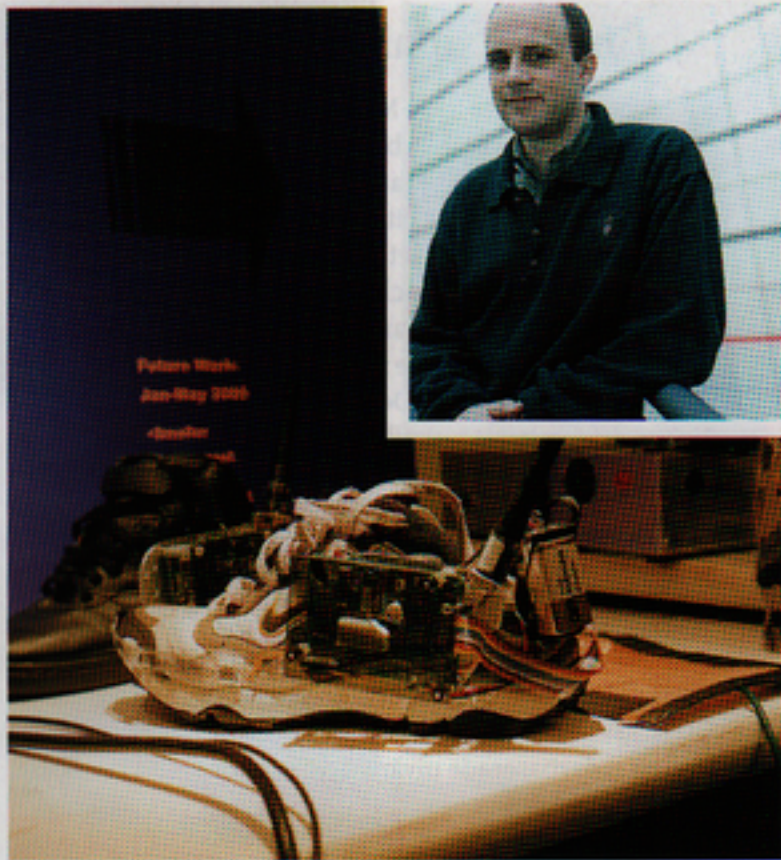
Samarbeten är dock sällan problemfria. En svårighet med teknikkontoret i Boston är kostnaderna. På amerikanska universitet får man betala för sig och det är inte alltid så lätt att få loss pengar till nya projekt. De långsamma budgetprocesserna matchar inte den snabba tekniska utvecklingen, enligt Mats.

Men han talar hellre om den entusiasm han ser hos ingenjörerna från Saab.

– Många företag har svårt att intressera sin personal för saker som andra företag eller forskare har tagit fram – det så kallade Not Invented Here-syndromet. Men Saab-personalen har en öppen och nyfiken inställning till vad som sker på MIT, säger Mats Nordlund. □



Mikael Kleman (t.v.) och Lars-Ove Larsson (t.h.) har varit vid MIT Medialab i Boston för att finna nya användningsområden för Saabs microvågssensor. Man provade till exempel att mäta dansares rörelser med den.



VILDA EXPERIMENT GER NYA LÖSNINGAR

"MYCKET STIMULERANDE men en aning förvirrande." Så beskriver Saab Marine-ingenjörerna Mikael Kleman och Lars-Ove Larsson sitt första besök på MIT Medialab i Boston.

Mikael och Lars-Ove har demonstrerat en av Saab Marine Electronics microvågssensorer för tre studenter vid Medialab, en avdelning inom MIT som har varit drivande i de senaste årens utveckling av digital video och multimedia. Microvågssensorn är ett instrument som används för att mäta oljenivån i tankfartyg och cisterner. Den har sålts världen över sedan 1997.

– Tanken är att studenterna ska experimentera med den och se om de kan hitta nya användningsområden. Jag tyckte vi fick bra frågor, de verkade ha en god förståelse för vilka möjligheter och problem vi har med sensorerna, säger Mikael.

MIT Medialab är mycket olik de laboratorier de själva är vana vid från Sverige, enligt Lars-Ove.

– Mitt första intryck var att det var stökigt. Här finns en massa leksaker som man normalt inte ser i ett labb, säger han och pekar på ett dockhus som ställts upp på en bänk och som används i ett för utomstående svår-

begripligt experiment.

– Fast när man betraktar verksamheten här någon timme så ser man att studenterna jobbar mycket seriöst med sina projekt. De påminner om konstnärer och jobbar helt och hållet efter eget huvud. Ibland kan man undra när de får tid att plugga egentligen, säger Mikael Kleman.

Studenten Ari Benbasat har ett svar på den frågan: han jobbar till sent på kvällen, sju dagar i veckan. Ari är mycket nöjd med att få tillgång till Saabs microvågssensor.

– Det blir knappast svårt att hitta sätt att använda den. Vi har tidigare gjort experiment där vi försökt mäta rörelserna hos dansare på en scen till exempel. Hittills har vi använt oss av ultraljudssensorer men de har betydligt sämre precision än Saabs microvågssensor. Med den kan vi mäta ett objekt från trettio, fyrtio meters håll med en felmarginal på fem millimeter.

– Vi jobbar också med projektioner på människor. Skådespelare får bära vita masker och så projicerar vi olika ansikten mot dem medan de rör sig över scenen. Svårigheten är att få projektorlinsen att exakt följa skådespelarens rörelser. Här tror jag att Saabs mätare blir mycket användbar. □

NYTTA OCH NÖJE I LABBET

MIT Medialab startades 1980 av forskare från olika fakulteter vid det tekniska universitetet MIT i Boston. Verksamheten finansieras med pengar från 170 sponsorer. Saab är med i konsortiet "Things That Think", tillsammans med bland andra Volvo, British Airways, Toshiba, Microsoft, Walt Disney och Hewlett-Packard.

Konsortiet fokuserar på interface mellan information och den fysiska världen "when BIT's meet atoms" och informationsinfrastruktur – att länka vardagsobjekt till digitala nätverk.

Som konsortiemedlem har man rätt att utnyttja de patent som utvecklas vid Medialab (cirka etthundra om året), delta i Medialabs konferenser, följa forskningen på plats samt använda studenter och forskare upp till trettio procent av deras tid.

Vid Medialab pågår flera stora projekt inom multimedia. Ett exempel är "Storytelling Machines" – datorer lär sig att känna av vilka delar i en historia som hör ihop och vilken information som är relevant för olika scener i en film. Historien pusslas snabbt ihop i några olika versioner som producenter och manusförfattare sedan kan ta ställning till.

Walt Disney är en av huvudsponsorerna bakom detta projekt. Disney är också inblandad i ett stort experiment med interaktiv film. Man undersöker hur åskådarens medverkan kan användas i en historia.

JOBBA I BOSTON

Saabs teknikkontor i Boston öppnades i november 1999. Man erbjuder rum och arbetsplatser åt Saabpersonal som skickats till MIT. Varje enskilt Saabföretag beslutar vilka som får åka och besöken finansieras inom ramar för olika projekt.

Andra företag med teknikkontor i Boston är Nokia, Nissan och Panasonic. Stora amerikanska företag som Raytheon, Parametric Technologies (PTC) och Thermo Electron har också verksamhet i området.

Mer information om teknikkontoret finns på www.saab-group.com. Kontaktperson: Fredrik Rosenqvist, tel 013-18 54 85.

Dansk order till Dynamics

Saab Dynamics har fått en beställning på uppgradering av Helirow-systemen till danska arméns Fennec-helikoptrar. Kontraktet är värt drygt 200 miljoner kronor.

Systemen beställdes ursprungligen 1987 från Saab. Helirow är avsett för bekämpning av stridsvagnar. Helikoptrarna kommer att utrustas med mörkersikte och ögonsäker laseravståndsmätare från Saab Dynamics.



Johan Vik, Mikael Pettersson, Mats Nilsson, Marcus Gustafsson och Christian Eriksson har arbetat hårt för VDL Mode 4.

Svenskt världsstandard

Svensk teknik är på väg att bli världsstandard inom flygtrafik och sjöfart.

FN-organet för internationell luftfart, ICAO, beslutade nyligen att rekommendera datalänken VDL Mode 4 som standard inom civilflyget. För Saab Celsius TransponderTech, som är världsledande när det gäller att utveckla så kallade transpondrar baserade på VDL Mode 4, innebär beslutet att en mycket viktig milstolpe passerats.

Med hjälp av transpondersystemet, vars mjukvara bland annat bygger på en effektiv algoritm patenterad av uppfinnaren Håkan Lans, kan flygplan oberoende av radar och information från flygtrafikledning se all omgivande trafik inom VHF-räckvidd. Synchronisering av datakommunikationen är självorganiserande och utnyttjar tidspulser med mycket hög noggrannhet från satelliter. Flygplanen kommunicerar helt automatiskt sin position, identitet och fart genom datalänken till omgivande flygplan och även till markkontrollen.

Saab Celsius TransponderTech kommer nu att försätta utveckla systemet, vilket även innefattar markstationer och nätverkssystem för att kunna erbjuda marknaden en operationell helhetslösning och en plattform för framtida applikationer. Liknande system har tidigare standardiserats inom sjöfarten och även där är Saab Celsius TransponderTech världsledande.

Marine Electronics expanderar

Göteborgsbaserade Saab Marine Electronics, som utvecklar radarbaserade system för nivåmätning på tankfartyg och för olje- och kemiindustrin, fortsätter att expandera. Företaget har på kort tid etablerat nya dotterbolag runt om i världen och gjort flera förvärv inom den marina branschen. Omsättningen och vinsten ökade för elfte året i rad och tillväxten fortsätter. Den positiva utvecklingen av resultatet kan tillskrivas faktorer som ett världsledande varumärke, global närvaro via egna dotterbolag samt ett inarbetat försäljningsnät.

Genom nyetableringar bland annat i Asien stärker Saab Marine Electronics sin support till oljeindustrin som nu är inne i en investeringsintensiv period. Ett nytt dotterbolag i Indien ska möta den ökande efterfrågan på radarbaserade nivåmätsystem för raffinaderier och tankterminaler. Även i Storbritannien har nyetablering skett.

Genom förvärvet av det norska företaget

Marine Electro Process AS kombineras system för fartygsautomation (alarm-, övervaknings- och styrsystem för processer ombord) med Saab Marine Electronics radarbaserade nivåmätsystem vilket ger kunden en helhetslösning.

För att ytterligare förstärka sin position som systemleverantör till tankers har Saab Marine Electronics även förvärvat det finska företaget SF Control OY som tillverkar nivåmätsystem för ballast och maskinrumstankar.

Saab Marine Electronics fick också nyligen sin största order hittills då Stettinvarvet i Polen beställde nivåmätutrustning till åtta kemikalietankers som byggs för den grekiske redaren Ceres Hellenic. En prestigefylld order är också beställningen från Syd Koreas största varv, Hyundai Heavy Industries, som gäller utrustning för radarnivåmätning till nybyggda så kallade LNG-fartyg, som används för att frakta naturgas.

Saab Marine Electronics har fått en prestigefylld order på radarnivåmätning till så kallade LNG-fartyg, som används för att frakta naturgas.



Finaste ingenjörsmedaljen

Koncernchef Bengt Halse har fått Chalmerska Ingenjörsföreningens finaste utmärkelse, Gustaf Dahlén-medaljen. Medaljen har delats ut vart femte år sedan 1950 "för förtjänstfull teknisk verksamhet eller för arbete till teknikens utveckling åt man eller kvinna, som avlagt examen vid Chalmers tekniska högskola".

Bofors levererar till norska armén

Bofors Carl Gustaf AB har fått en beställning avseende pansarvärnsammunition till den norska armén. Kontraktet, som tecknats med norska HFK, Hærens Forsyningskommando, gäller leverans av ammunition till granatgevärsystemet Carl Gustaf. Leveranserna kommer att påbörjas direkt efter semestern och pågå i cirka två år. Beställningen säkrar beläggningen i verkstäderna i Karlskoga. Ordervärdet är cirka 200 miljoner kronor med en option på ytterligare 50 miljoner.

Dramatisk final i Teknik-sm

Det var spänning och dramatik in i det sista när finalen i Teknik-sm avgjordes på Saabs Aerospacedag i Linköping. Längesåg det ut som om Chalmers skulle avgå med segern. Men i sista sekunden knep KTH den genom Robert Johansson, Johannes Hjort och Gunnar Elvers.

Teknik-sm är tävlingen där Sveriges samtliga teknologer får möjlighet att mötas i en prestigeladdad kamp. Initiativet till tävlingen togs av Saab förra året.

– Sverige behöver fler duktiga tekniker.

Teknik-sm är ett sätt att visa att teknik på hög nivå kan vara både spännande och roligt. Förhoppningsvis kan det sporra fler att välja teknisk utbildning, säger projektledaren Anders Jonzon.

Teknik-sm har genomförts i tre delmoment, där den första tävlingen genomfördes över internet med 77 tremannalag från 14 deltagande högskolor.

Frågorna har rört allt från att utvärdera trovärdigheten i fejkade tidningsartiklar från år 2001, till att programmera styrsystem i Gripen och lösa kapitalbehovet för ett IT-företag. I finalen skulle lagen under tidspress svara på teknikebuser, få robotar som de i förväg konstruerat och programmerat att ta sig igenom en hinderbana och göra en felsökning i en industrialläggning med hjälp av IFS internetbaserade affärssystem.

Stämningen var hög bland de närmare tusen studenter som bevittnade finalen. Den seriösa och inte minst nervösa stämningen kryddades av inbrott från moderator Kristian Luuk och Felix Herngren, alias Dan Bäckman.

– Det var en kul och spännande tävling och vi är naturligtvis jättegglada att vi vann, säger de tre teknologerna från KTH som blev lyckliga vinnare av en resa till USA med besök på MIT, Massachusetts Institute of Technology, och Cape Canaveral i Florida.

Chalmers lag som var snubblande nära att vinna får också en resa till MIT och tredjepristagarna, Uppsala Universitet, en resa till Barcelona.

Teknik-sm arrangeras av Saab tillsammans med Investor, Framfab, IFS och American Express/ Nyman & Schultz i samarbete med Sveriges tekniska högskolor.



Lag KTH med Robert Johansson, Johannes Hjort och Gunnar Elvers tog hem segern i Teknik-sm.



Nya i styrelsen

Bolagsstämman valde in två nya ledamöter i Saabs styrelse. Fr v Peter Nygårds, vd i Svensk Kärnbränslehantering AB och Michael Rouse, Group Director of International Partnership i BAE SYSTEMS.

Ny symbol för Saab

Företagssymbolen ändras som en följd av samgåendet mellan Saab och Celsius. Begreppet "Aerospace" ersätts av "Technologies", som bättre beskriver inriktningen och verksamheterna i den nuvarande Saab-koncernen. Även färgerna i symbolen, som också är Saabs företagsfärger, förändras.

Symbolen i sin grundform skapades 1984 av konstnären Carl Fredrik Reuterswärd, som också deltagit i utformningen av den nya modifierade symbolen.

Symbolen ska under sommaren bytas ut på allt företagstryck såsom brevpapper, kuvert, blanketter, visit- och korrespondeskort. Men också skyltar, märkning av bilar,

presentreklam, annonser, trycksaker och utseende på internet och intranät påverkas. I slutet av september beräknas symbolbytet vara fullt genomfört.

– Genom att konsekvent använda symbolen i all kommunikation skapar vi uppmärksamhet och blir igenkända, säger Kenneth Åbrink, ansvarig för koncernens marknads-kommunikation.

– Symbolen blir en visuell signal för professionalism, sammanhållning och styrka.

Har du frågor kring symbolen maila till kenneth.abrink@saab.se



Kungen döper första Visby-korvetten

Den 8 juni är det dopceremoni av stora mått på Karlskronavarvet. Då förrättar kung Carl XVI Gustaf dopet av den första korvetten i Visby-klassen. Mellan 450 och 500 gäster väntas komma till dopet. Inbjudna är bland andra svenska riksdagsledamöter och ambassadörer samt marinchefer och journalister från hela världen.

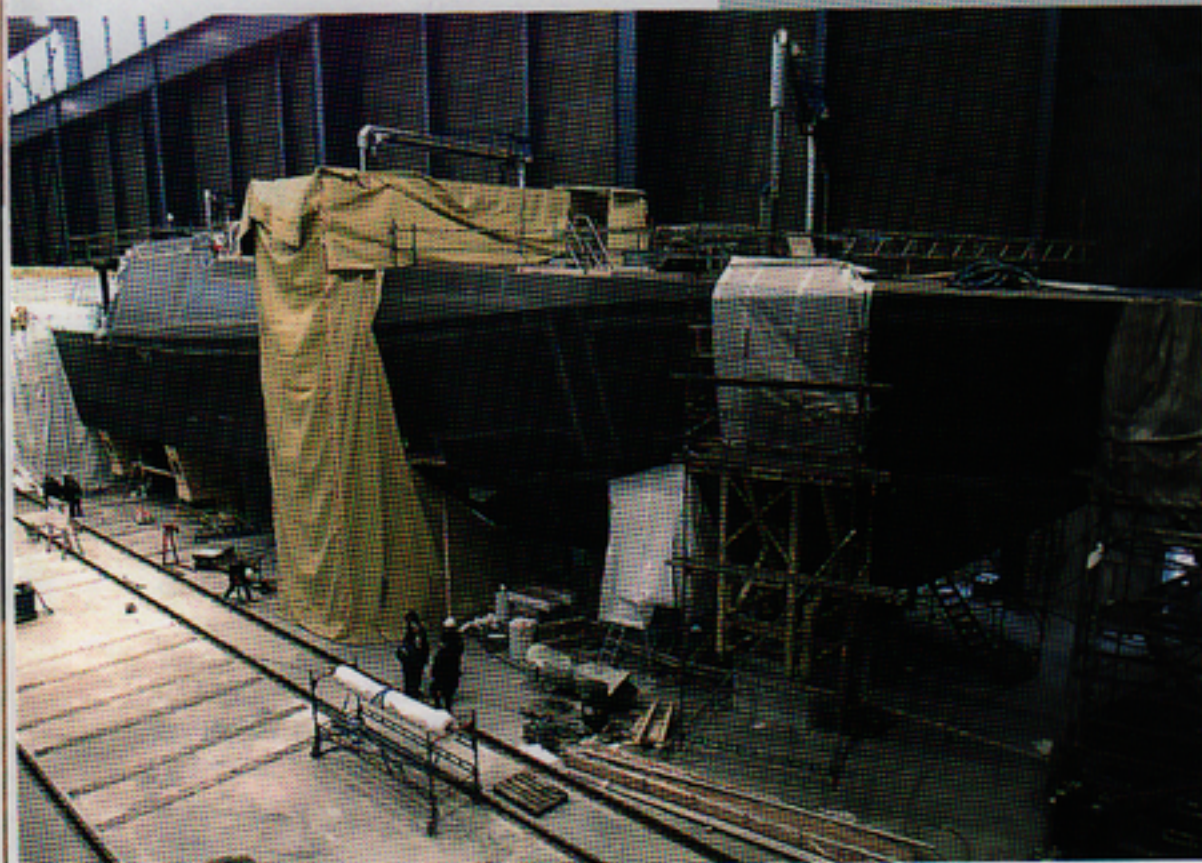
Dopet äger rum i samband med Navy 2000 som arrangeras av Marinen, FMV och

svensk försvarsindustri den 6-8 juni.

Under Navy 2000 ordnas seminarier där huvudinriktningen är smygteknik och en utställning där företag som är engagerade i Visby-projektet visar produkter och teknik. Engagerade företag inom Saab är Bofors Weapon Systems, Bofors Underwater Systems, CelsiusTech Systems, CelsiusTech Electronics, Saab Bofors Dynamics samt Saab Nyge Aero.

Korvett Visby representerar ett nytt, unikt fartygskoncept. Fartyget har smygkapacitet, vilket innebär att det är så gott som omöjligt att upptäcka på radar. Det byggs av Kockums AB på Karlskronavarvet i kolfiberkomposit, är 73 meter långt och tio meter brett och kommer att ha en besättning på 43 man.

Kockums tillhör sedan 1999 den tyska varvskoncernen HDW där Saab genom förvärvet av Celsius har 25 procents ägarandel.



Visby-korvetten byggs i kolfiberkomposit på Karlskronavarvet, är 73 meter lång och tio meter bred och kommer att ha en besättning på 43 man.

Lars G Josefsson lämnar Saab

Den första perioden av integrationen mellan Saab och Celsius går nu mot sitt slut. I samband med detta har vd Bengt Halse och vd Lars G Josefsson fört diskussioner om hur man på bästa sätt går vidare och enats om att gå skilda vägar, dvs Lars kommer att söka en framtid utanför Saab. Han lämnar sin roll som chef för affärsområde Infomatics och kommer under uppsägningstiden att stå till koncernchefens förfogande för särskilda strukturuppdrag. Tjänsteförättande chef för affärsområde Infomatics är tillsvidare Gert Schyborger.

En intervju med Lars G Josefsson kommer i Channel-Saab - vår interna nyhetsvideo - den 14 juni.

Partnerskap med Computer Sciences Corporation

Saab har tecknat avtal med amerikanska Computer Sciences Corporation (csc) om ett strategiskt partnerskap inom IT.

Saab får genom avtalet tillgång till internationell kompetens och större möjlighet till utveckling inom den expanderande IT-sektorn. Partnerskapet ger csc en kraftigt ökad marknadsnärvaro i Sverige samtidigt som Saab genom stordriftsfördelar erhåller minskade kostnader och bättre service för IT-drift. Avtalet innebär att csc övertar ansvaret för IT-infrastrukturen inom Saab Aerospace och att Saab därmed överläter ägarskapet av Combitech Network till csc.

Combitech Systems sluter avtal med Nokia

Combitech Systems tar över huvudansvaret för utvecklingen och underhållet av systemprogramvaran i Nokias digitala multimedia-terminaler. Det står klart sedan företagen slutit ett nytt samarbetsavtal.

- Det här är ett nyckelprojekt inom digital-tv-området, kommenterar Ola Svensson, regionchef på Combitech Systems.

- Systemprogramvaran Media Highway är själva hjärtat i morgondagens produkter för digital-tv, en marknad där vi står inför en kraftigt tillväxt både i volym och funktion som till exempel e-post, Internet-surfing och e-handel.

Avtalet värderas av Combitech Systems i ett inledande skede till ca 30 miljoner kronor årligen och innebär ett tiotal nyanställningar. Idag arbetar cirka 25 personer inom MediaHighway-projektet på Combitech Systems.

Brittiska regeringen väljer Meteor

Brittiska regeringen har valt Meteor som radarjaktrobotbeväpning till Storbritanniens stridsflygplan Eurofighter. Beslutet innebär att det europeiska Meteorteamet, som leds av Matra BAE Dynamics och i vilket Saab Dynamics ingår, vann kampen om stridsflygplanets viktigaste beväpning. Meteor kommer att utvecklas inom ramen för ett samarbete mellan Storbritannien, Tyskland, Italien, Frankrike, Spanien och Sverige.

Meteor, som är en BVR-jaktrobot (Beyond Visual Range Air-to-Air Missile), konkurrerade i Storbritannien med en amerikansk robot med Raytheon som huvudleverantör.

Genom valet av Meteor (med ramjeteknologi för robotens framdrivning och avancerade målsökarfunktioner) kommer JAS 39 Gripen, Eurofighter och Rafale att erhålla den mest avancerade jaktroboten som erbjuds marknaden; en robot med uthållig hög fart, med mycket lång räckvidd och med



möjligheter att bekämpa alla de hot som finns idag och som förutses under överskådlig framtid. Valet av Meteor kommer att vidareutveckla den högteknologiska bas som finns inom robotområdet i Sverige och övriga Europa. Programmet kommer att bidra till att säkra tusentals arbeten i Europa.

Klar seger i FoU-ligan för femte året i rad

Saab satsade drygt tre miljarder kronor på forskning och utveckling under 1999, vilket motsvarade 34 procent av omsättningen. Med de siffrorna segrade Saab för femte året i rad i Ny Tekniks FoU-liga, där större företag i Sverige rankas efter hur stor del av omsättningen som läggs på FoU. Jämfört med 1998 har Saab dessutom dragit ifrån i ledningen.

Förklaringar är bland annat de stora investeringarna i exportversionen av Gripen samt att Ericsson Saab Avionics numera konsolideras i Saab.

– Ungefär 80 procent av våra FoU-investeringar 1999 gjordes inom Military Aerospace, säger Billy Fredriksson, teknisk direktör på Saab.

Andra större investeringar 1999 var Saabs deltagande i Superjumboplanet A3XX Airbus och Airbus 340 version 500/600, medverkan i rymdprogrammen inom kommunikationssatelliter och inom ESA-programmen (European Space Agency), utveckling av framtida flygsystem, obemannade flygsystem och framtida försvarssystem (Revolution in Military Affairs), vidareutveckling av radarbaserade system för nivåmätning på tankfartyg samt satsningar på utveckling av lasersimulatorer.

– Integrationen med Celsius gör att vi får

ännu fler teknikområden som bas för vår verksamhet, men den procentuella andelen som vi under 2000 satsar på FoU kommer att sjunka till runt 25 procent, säger Billy Fredriksson.

Celsius minskade sin FoU under 1999 men hamnade ändå på en hedervärd femteplacering.

– Främsta skälet till nedgången är minskade anslag till svenska försvaret, säger Pentti Köhli, tidigare teknisk direktör för Celsius.

Största enskilda FoU-projekt i Celsius var Bamse, nästa generation missilluftvärnssystem.

Andra stora satsningar var bilradar, medverkan i det nordiska samarbetsprojektet för nästa generation u-båt (Viking), studier av ny intelligent ammunition (Abraham), buret pansarvärn (MBT-Law) samt ett stort antal områden som underbygger RMA, bland annat ledningssystem och telekrig.

NY TEKNIKS FOU-LIGA 1999

FoU-andel i procent av total omsättning	
Saab	34,0
Pharmacia	19,8
IFS	18,1
AstraZeneca	15,6
Celsius	14,6



Semestertips för saabare

Sommaren är här och semestern hägrar. För anställda i Saab-koncernen finns flera fina semesteralternativ till förmånliga priser att välja mellan. På ostkusten i närheten av Loftahammar ligger Lilla Hallmare fritidsområde med möjligheter att tälta, ställa upp husvagn eller hyra rum. Den som föredrar Västkustens salta bad kan besöka Tjärnö, strax söder om Strömstad. Även här erbjuds camping, stuguthyrning och båtplatser. Labbsand vid Möckelns östra strand utanför Karlskoga är ännu ett alternativ. Den som vill vistas i vacker fjällnatur kan utnyttja företagets lägenheter intill Sälen Högfjällshotell. Här finns bland annat möjlighet att fjällvandera, fiska eller paddla i Västerdalälven.

För mer information och bokning kontakta respektive anläggning: Lilla Hallmare, tel 013-182042, Tjärnö tel 0526-250 92, Labbsand 0586-72 60 55 och Sälen tel 0280-871 00.

Till CelsiusTech-företagen i Järfälla anlände Bengt Halse i en av provbilarna med CelsiusTech Electronics bilradar installerad.



HALSE HÄLSAR PÅ

Efter lanseringen av Saab i ny och muskulösare tappning gav sig koncernchefen Bengt Halse ut på en rundresa för att träffa så många som möjligt av sina nya medarbetare. Även vissa "gamla"

saabare fick besök. Bengt ville personligen presentera tankarna bakom samgåendet mellan Saab och Celsius, men också passa på att prata med medarbetare och svara på frågor. Han besökte bland annat Arboga, Järfälla, Karlskoga, Växjö, Jönköping och Huskvarna.



Daniel Johansson, Ingemarie Stålberg och Annika Oscarsson från Bofors Support.



Medarbetarna i Arboga hade många frågor och några passade bokstavligen på att ställa koncernchefen mot väggen. Från vänster: Margareta Gustavsson, Iréne Hallin, Karin Selinder, Bengt Halse, Arne Brahm, Peter Koinberg och Jenny Kautto.



Redan en vecka efter det att inbjudan till Saabs högskoledag – Aerospacedagen i Linköping – gått ut var samtliga 1200 platser bokade. Med astronauten Frans Viehböck, Framfabs vd Jonas Birgersson, flyguppvisning med Gripen och en rafflande final i Teknik-SM på programmet infriades alla förväntningar. Kristian Luuk som moderator och "Dan Bäckman" som förvirrat inslag gjorde succén fullständig. Stort intresse rönt också utställningsdelen där studenterna på nära håll fick stifta bekantskap med norra Europas ledande högteknologiska företag.



AEROSPACE DAGEN - EN KLOCKREN SUCCÉ

Det var bra stämning när Bengt Halse besökte Karskoga, där personalen hade samlats i Nobelhallen. Tomas Lesonen och Mikael Nordh från Nexplo, lät sig väl smaka efter att ha lyssnat på koncernchefen.



MEJL FRÅN STUDENTER:

Hej Saab!
Jag ville bara skriva ett tack till er på Saab för att ni ordnade den mycket lyckade Aerospacedagen för oss studenter. Att varva aktuella och internationella gäster med underhållning på bästa talkshowmanér är verkligen ett genidrag. Att sedan ta in Dan Bäckman helt oannonserat satte verkligen dit prickerna över i. Även mässan var mycket intressant och givande och man fick en god och imponerande inblick i vad Saab gör och utvecklar. Helhetsintrycket var mäktande, även om allt inte var för oss utan även för bolagsstämman, så kändes det som om ni gjorde det speciellt för oss.

Hej!
Jag var en av de lyckliga studenter som fick Åka till Linköping igår och fick vara med på Aerospacedagen. Helt fantastisk dag. Vilken grej, allt var så välordnat och trevligt att man fortfarande går som på små blå moln som viskar jobba på Saab, jobba på Saab, jobba på Saab.
Aerospace dagen lyckades verkligen ändra min syn på Saab och vad jag ska syssla med i framtiden. Internetkonsultens roll föll som en sten från himmelen, men Er sol steg som ett jäs till skyarna. Ni är i:a Grattis :). Med glada tillrop och många tack."





TILL SIST

Ta olikheterna med en nypa salt

Det mångkulturella samhället är ofta ett hett ämne i dagens medier. Snart är vi svenskar för få för att bära våra egna kostnader och då måste vi förlita oss på invandrad arbetskraft för att hålla maskinen Sverige igång. Det kräver att människor från olika kulturer gör gemensam sak.

Jag ser en parallell i Saabfusionen, där det handlar om att samla olika företagskulturer för att hålla den svenska försvarsindustrin igång och hävda dess plats i Europastrukturen.

Att blanda olika kulturer – vilka de än må vara – låter sig inte göras i en handvändning. Ibland går det, ibland går det inte alls. Men en god förutsättning för att lyckas är att man inte alltid tror på allt som sägs om andra. Som ägare till en lägenhet i södra Frankrike vet jag vad jag talar om.

Jag har bland annat läst författaren Peter Mayle, en engelsman som tillsammans med sin fru bosatt sig i Provence. I boken ger han en dräplig beskrivning av försöken att anlita hantverkare. De kom inte som förväntat, de gjorde inte det han ville och resultatet blev inte som han tänkt sig. Allt enligt Peter Mayle.

MINA ERFARENHETER ÄR de rakt motsatta, och ibland funderar jag på att sätta dem på pränt. Som en slags "motbok".

Där skulle jag till exempel berätta om den gången varmvattnet tog slut i lägenheten. På kvällen ventilerade jag problemet med andra bybor över en Pastis på baren. Många hade idéer om orsaken, men kalk i varmvattenberedaren hamnade överst på listan. Någon berättade på yvigt, franskt manér om en bekant som haft tio kilo kalk i sin beredare! Förskräckt såg jag framför mig hur jag

skulle tvingas investera i en ny beredare vart tredje år.

Nåväl, rörmokare anlätades och kom på avtalad tid. En ung man; omkring de 30. Alltför ung i mina ögon för att ha tillräcklig erfarenhet. Det intrycket förstärktes av att han bara hade en liten polygrip i handen. Jag förklarade problemet, och tyckte mig ana en attityd hos honom av att "den här svensken förstår ju ingenting".

Varningsklockorna klämtade högt när han förnumstigt började knacka lätt på varmvattenberedaren. Så gick han till köket och vred på kranen – utan resultat. Givetvis! Proceduren upprepades, men den här gången forsade varmvattnet ur kranen när han vred på...

Han förklarade att problemet är vanligt; en liten ventil i utloppet på beredaren som brukar kärva. Jag betalade honom 50 franc för besväret, och det kostade mig dessutom minst en fördom.

SEDAN DEN GÅNGEN har jag haft många kontakter med olika hantverkare i vår by i södra Frankrike. Varje gång med bra resultat och positiva erfarenheter. Och själv har jag blivit försiktigare i mina omdömen även om det som inte känns helt välbekant.

Så i alla möten mellan olika kulturer är det viktigt att ta olikheterna med en nypa salt.

JAN EIBORN

Chef för Affärsområde Technical Support and Services



PETER LINDSTRÖM