



INSIKT: KULTURKROCKAR

**"Kulturer
är som isberg.
På ytan syns bara
en bråkdel"**



LYFT FÖR HELIKOPTER Δ STYRKEBESKED Δ SKVALLER RETAR MEST

V.I.P. - VERY IMPORTANT PEOPLE AT SAAB VIP ÄR SAABS TIDNING FÖR ALLA MEDARBETARE I KONCERNEN. **ADRESS:** SAAB AB (publ), 581 88 LINKÖPING, TEL 013-180000 **ANSVARIG UTGIVARE:** JAN NYGREN, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-181999, jan.nygren@saab.se **REDAKTÖR:** ANNA BOWALL, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-187156, anna.bowall@saab.se **REDAKTION:** JESSICA FORSGARD, AFFÄRSOMRÅDE SAAB TECHNICAL SUPPORT & SERVICES, 013-377418, jessica.forsgard@aerotechtelub.se. ANNA BJÖRLIN, AFFÄRSOMRÅDE SAAB SYSTEMS & ELECTRONICS, 08-58085345, abj@systems.saab.se. MARIA OTTOSSON, AFFÄRSOMRÅDE SAAB AEROSPACE, 013-465 33 66, maria.ottosson@saab.se. IRÉNE SVENSSON, AFFÄRSOMRÅDE SAAB ERICSSON SPACE, 031-7354463, irene.svensson@space.se. SIV WIRSENIUS, AFFÄRSOMRÅDE SAAB BOFORS DYNAMICS, 013-186052, siv.wirsenius@physics.saab.se. JOHN BELANGER, AFFÄRSOMRÅDE SAAB AVIATION SERVICES, 013-183101, john.belanger@saabaircraft.com. **LAYOUT:** SAAB INHOUSE **TRYCK:** LARSSON OFFSETTRYCK, LINKÖPING **OMSLAG:** GETTYIMAGES



SAAB

Saab är ett av världens ledande högteknologiska företag med huvudsaklig verksamhet inom försvar, flyg och rymd. Inom Saab finns en rad spetskompetenser och förmågan till systemintegration.

Saab utvecklar, tillverkar och marknadsför avancerade produkter och tjänster för försvarsmarknaden, men också för de civila marknader där vår kompetens efterfrågas.

Egen styrka och strategiska partnerskap ger Saab möjligheten att både konkurrera och samarbeta på den internationella marknaden.



04 / INSIKT: KULTURKROCKAR/ Undvik krocken eller chocken

10 / 8 TIMMAR/ Följ med Anders Herrgårdh i Karlskoga under en arbetsdag

14 / PROFILEN/ Ian McNamee leder Gripen International

18 / KOMPRIMERAT/ Ny gruppförsäkring för Saab-anställda, Nytt kontor i Washington och andra nyheter från Saab-världen

27 / GALLERIET/ Glada miner när helikopteravtalet skrevs på, Folk och Försvar i Sälen

28 / TILL SIST/ Ett bra liv



DET ÄR LÄTT ATT GÖRA BORT SIG

Kontakterna mellan människor i olika länder och kulturer blir allt tätare – inte minst i arbetslivet. Men umgänget kan vara förrädiskt. När man minst anar det kan stämningen bli frostig, utan att man förstår varför. En kulturkrock har uppstått. Kulturkrockar är också temat i detta nummer av VIP.

Vi har bland annat tittat närmare på några länder och hur man "överlever" utan att göra bort sig. Vi har bett några medarbetare med mycket internationella kontakter att kommentera de schablonbilder som finns av olika nationaliteter. Frågan är också hur vi svenskar är att umgås med?

ANNA BOWALL, REDAKTÖR



Koll på kulturella koder

- undvik krocken eller chocken

Amerikanen är frispråkig men politiskt korrekt. Tysken är ärlig och väl förberedd och fransmannen är kritisk och intellektuell.

Klichéer eller verklighet?

Det gäller att känna till koderna för att slippa obehagliga överraskningar.

TEXT: EVA THELANDER ILLUSTRATION: MIMMI GIBSON FOTO: GETTYIMAGES

KULTURER ÄR som isberg. Det som syns är bara en bråkdel. Under ytan lurar farliga skär. Som kan sänka dig helt.

Vi bär alla på osynliga kulturella glasögon i mötet med vår omgivning. Linserna är bland annat färgade av egna erfarenheter, utbildning, generations- och klasstillhörighet, politisk uppfattning och kön. Starkast av dem är den nationella som omfattar språk, historia, gemensamma värderingar och traditioner.

Ta en sådan till synes enkel sak som hur vi hälsar på varandra, utan att då gå in på kindpussar, handslag och gester.

En svensk före detta EU-tjänsteman – med kolleger från 14 länder och mer än elva språk på jobbet – berättar att de dagliga korridormötena ingav känslan av att leka "sten, sax eller påse". Det gällde att direkt placera den andre i rätt fack i fråga om nationalitet, språk och hierarki. Nationalitet räckte dock inte alltid, det inbördes använda språket spelade stor roll. För chefer och perifera

medarbetare gällde en formell fransk hälsning, ett "bonjour monsieur", för närmare kolleger en hälsning på något annat språk, "hi there".

Därutöver var det viktigt att hålla koll på klockan och blixtnabbt bestämma sig för huruvida det var dag, eftermiddag eller kväll. Vilket kunde variera, beroende på om den mötande personen verkade vara på väg hem eller inte, och om man hälsade neutralt eller önskade denne en god lunch eller trevlig afton: på

franska kunde det bli allt från "bon journée", "bon appétit", "bon après-midi", "bon soir", "bon soirée", "au revoir", "à demain", samt det i alla informella lägen fungerande "ciao".

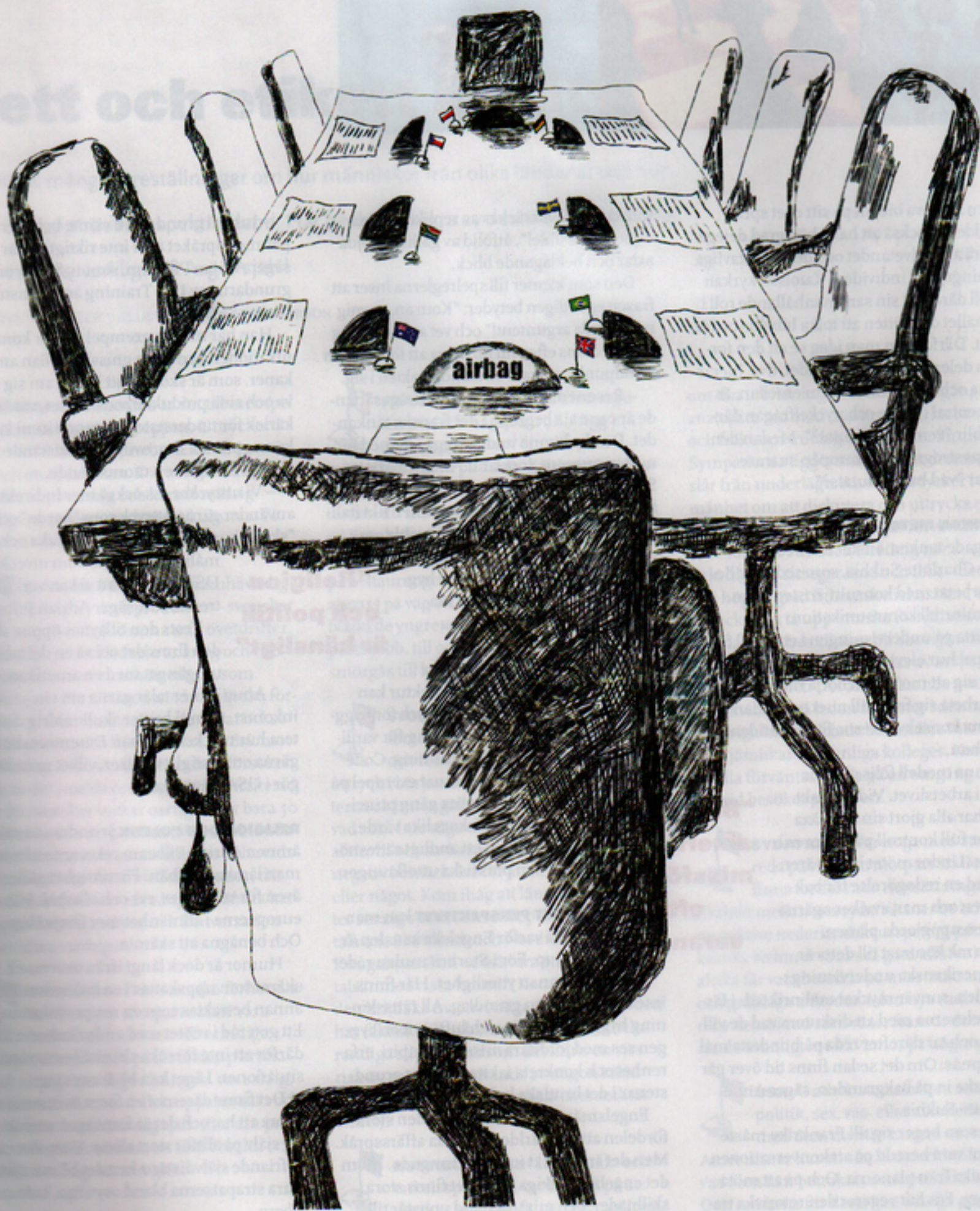
Ett litet misstag kunde – i värsta fall – misstolkas och leda till bekymmer senare under dagen.

INTRESSET FÖR kulturskillnader, och insikten att de företag som kan hantera dem på

ett fruktbart sätt också har störst chans att överleva på marknaden, ökar i takt med globaliseringen. Det tvärvetenskapliga ämnet interkulturell kommunikation och begrepp som "kulturkrockar" och "kulturchock" studeras på universitetsnivå och dryftas vid seminarier. Allt fler företag och konsulter arbetar med att belysa kulturellt betingade skillnader inom arbetslivet, till exempel ledarskap, könsroller, tidsuppfattning, förhandlingsteknik, kommunikationsstil och kroppsspråk.

En genomgång av nationella kulturella särdrag blir lätt ett slags generaliserande Bellmanhistorier ("det var en gång en tysk, en fransk och Bellman..."). Men låt oss ändå titta närmare på stereotyperna för att utröna om de kan hjälpa till att röja en farled mellan isbergen.

I Västeuropa kan man till exempel snabbt se en kulturgräns mellan germanskt och latinskt, eller mellan Luther och påven, om man så vill. När Martin Luther tog avstånd från den latinska mässan och lät försam-





lingen studera bibeln på sitt eget språk betydde det också att han i hög grad delegerade rättsmedvetandet och den bokstavliga tolkningen till individen. Katolska kyrkan behöll däremot sin sammanhållande roll i samhället och rätten att tolka bibelns ord åt folket. Därför kan man idag se att den formella delen av beslutsfattandet, dvs. hierarkierna och relationerna dem emellan, är mer central i söder och nyckelfrågan därmed blir "vem har beslutat?". Medan den bokstavstroge nordeuropén snarare undrar "vad har beslutats?".

EN ANNAN METOD för att urskilja kulturellt betingade tankemönster förmedlas av Anne-Charlotte Sukhia, som sedan 1980-talet arbetat med konsulttjänster inom interkulturell kommunikation:

– Titta på undervisningen i ett land! Se till exempel hur eleverna arbetar i tyska skolor. De lär sig att metodiskt börja med bakgrunden, arbeta sig fram till nuet och sedan bedöma konsekvenserna för framtiden, säger hon.

Denna modell följs givetvis också i arbetslivet. Vid ett tyskt möte har alla gjort sin hemläxa och har full kontroll på siffror och papper. Under mötet inleds ärendet med en redogörelse för bakgrunden och man avviker ogärna från den uppgjorda planen.

– En rak kontrast till detta är den amerikanska undervisningsmodellen, som är mycket målinriktad. Här börjar eleverna med att diskutera vad de vill uppnå och tar därefter reda på hur detta mål ska uppnås. Om det sedan finns tid över går de kanske in på bakgrunden, säger Anne-Charlotte Sukhia.

Den som beger sig till Frankrike måste däremot vara beredd på att konversationen kan avvika från planerna. Och på att möta mothugg. För här regerar den retoriska traditionen, uttryckt i intellektuella och idébaserade diskussioner. Här gäller det att

inte låta sig avskräckas av repliken "Mais, c'est impossible!", åtföljd av galliskt höjda axlar och beklagande blick.

Den som känner till spelreglerna inser att frasen egentligen betyder: "Kom an, ge mig några goda argument!" och vet att man i hög grad bedöms efter sin förmåga att försvara en ståndpunkt, snarare än ståndpunkten i sig.

– Resonemang, skepsis och ifrågasättande är centrala begrepp i det franska tänkandet. Du ska kunna underbygga allt med förnuftsargument, förklarar Anne-Charlotte Sukhia, som också hissar en varningsflagga för uppfattningen att fransmännen likt italienerna är känslösa och flexibla.

– Nej, nej. Fransmännen är i sanning Voltaires barn. Först bygger de en teori och därefter ska verkligheten passa in i denna vision, säger hon.

Vilket vid närmare eftertanke kan förklara varför fransk arkitektur kan tyckas fungera mer som ett uttryck för byggnaden som abstraktion än boning för vanliga dödliga. Landets civillagstiftning, Code Napoléon, är ett annat exempel på hur ett ideal, denna gång principen om människors lika värde, fungerar som ett andligt rättesnöre för den praktiska uttolkningen.

"Britter och amerikaner missförstår ofta varandra"

UR DET PERSPEKTIVET kan man förstå varför Engelska kanalen är så djup. För i Storbritannien råder en annan ytterlighet. Här finns

inte ens en skriven grundlag. All rättsskipning bygger på praxis, och luftiga teoribyggen ses med jordnära misstro. Empiri, erfarenhet och konkreta iakttagelser är grundstenar i det brittiska kulturmönstret.

Engelsmännen har ju annars den stora fördelen att tala världens största affärsspråk. Men det är faktiskt inte alltid av godo. Inom det engelskspråkiga området finns stora skillnader, och missförstånd uppstår till exempel ofta mellan britter och amerikaner. Dels rent språkliga, dels kulturella.

"Religion och politik är känsligt"

– Just på grund av att vi inte behöver tampas med språket är vi inte riktigt på vår vakt, säger Adrian Pilbeam, som 1980 var en av grundarna av LTS Training and Consulting i brittiska Bath.

Han har många exempel på hur kommunikationen kan börja gnissla mellan amerikaner, som är skolade att lyfta fram sig själva och sina produkter, och britter, vars förkärlek för understatement och ironi lätt kan uppfattas som ovilja och bristande engagemang av en utomstående.

– Vi uttrycker oss också mer indirekt, använder gärna uttryck som "borde" och "skulle kunna", istället för den raka och målmedvetna stil som utvecklats i USA. Det gör att vi kan verka ointresserade, säger Adrian Pilbeam. Trots den tillsynes öppna attityden finns det också en del tabun i umgänget med en amerikan.

– Amerikaner talar gärna om sin inkomst, men vi britter skulle aldrig diskutera hur mycket vi tjänar. Däremot talar vi gärna om fastighetspriser, vilket man inte gör i USA, säger han.

RELIGION OCH POLITIK är andra samtalsämnen Adrian Pilbeam rekommenderar att man lämnar därhän. Försiktighet gäller även för tal om sex, ras och alkohol. Här är européerna i allmänhet mer friskspråkiga. Och benägna att skämta.

Humor är dock långt ifrån universell. Ett skämt som uppskattas i en kultur kan i en annan betraktas som en ren provokation. Ett gott råd i mötet med andra kulturer är därför att inte försöka skämta bort spända situationer. Läget kan bli ännu värre.

Det finns däremot en form av humor som är bra att ha, och det är förmågan att inte ta sig själv på alltför stort allvar. Utan denna befriande självdistans kan det bli svårt att klara strapatserna bland osynliga, kulturella isberg.


Vett och etikett är rätt

Det finns många föreställningar om hur människor från olika länder är och hur man bör uppträda i respektive land. Här beskrivs några av dessa schablonbilder.

Klichéer eller verklighet? Avgör själv!

TEXT: EVA THELANDER ILLUSTRATIONER: MIMMI GIBSON

I AFFÄRSSAMMANHANG är det till exempel viktigt att definiera begreppen. Uttrycket "lång sikt" har olika innebörd för en amerikan och en sydafrikan. Därutöver krävs respekt, anpassning och känslomässig intelligens i mötet med andra kulturer. Vi har tittat närmare på några länder.

 **SVERIGE:** Försök inte framhäva dig själv eller dina produkter – svenskar är misstänksamma mot överdrifter. Var beredd på att klädseln är ledig och chefen mer liknar en coach än någon som bestämmer. Ha tålmod med att allt ska förankras i möten med personalen. Var också beredd på att svensken kan vara kritisk mot ditt förslag, även om han eller hon försöker linda in det i milda ordalag. Bli inte irriterad över att svenskar verkar oartiga – för bara 50 år sedan bodde 80 procent av dem på landsbygden, de har inte samma finess och stadskultur som i mer tätbefolkade länder, där människor som levt nära inpå varandra har tvingats utveckla etikett och konversation för att klara vardagen.


 **TYSKLAND:** Den som ska förhandla med en tysk motpart måste vara beredd på att känna till samtliga detaljer i ärendet och på att få skarp kritik. Undvik aldrig från dagordningen, var saklig, visa inte känslor, undvik kroppskontakt och försök inte framhäva dig själv eller din produkt. Försök inte ändra ett fattat beslut och undvik att ifrågasätta regler.


 **FRANKRIKE:** Vässa alla dina argument – och några därtill. Lägg in goda marginaler i din tidsplan – möten kan dra ut på tiden. Kritisera inte formaliteter. Läs in dig på aktuell (fransk) kultur om du ska träffa någon på affärsmiddag – i Frankrike är god allmän humanistisk bildning en självklarhet. Tala inte för högt på restauranger. Den strikta matkulturen är annars på väg att luckras upp, framför allt bland de yngre; numera kan man äta och prata jobb, till och med beställa upp en smörgås till kontoret.

 **STORBRIANNIEN:** Träng dig aldrig före i köer. Undvik att visa känslor och försök att ha ett neutralt ansiktsuttryck i början av en bekantskap. När britterna skämtar gäller det att vara vaksam på vad som inte sägs eller görs och beredd på att ironi och sarkasmer också används i negativ bemärkelse för att kritisera någon eller något. Kom ihåg att långt ifrån alla britter ser sig själva som européer. Undvik att tala om Skottland- och Nordirlandfrågan. Kungahuset kan också vara ett känsligt samtalsämne i vissa kretsar. Kommentera inte den brittiska maten i negativa ordalag – den har faktiskt blivit bättre. Män bör undvika randiga slipsar eftersom det finns en viss risk att mönstret används av någon känd brittisk institution (t.ex. skola eller militär enhet).

 **AUSTRALIEN:** Använd ett rakt och enkelt språk och var beredd på att det du säger uppfattas bokstavligen. Gör korta, koncisa inlägg och använd gärna liknelser som handlar om sport. Tala inte

om din utbildning eller dina framgångar, australier ser med misstro på auktoriteter och folk som tror sig vara förmer än andra. Sympatierna ligger snarare hos den som slår från underläge. Australier tycker i allmänhet om att diskutera och uttrycka egna åsikter och även utlänningar förväntas säga sin mening. Var dock försiktig när australier kritiserar sitt eget land och folk – detta är en i högsta grad inhemsk diskussion. Undvik också att ta upp etniska förhållanden eller landets inställning till aboriginerna. Attityden i arbetslivet präglas av avspändhet och oberördhet. Det är fortfarande ovanligt med kvinnor på ledande poster i denna grabbiga kultur och de behandlas inte alltid som jämlikar av manliga kolleger. Kom ihåg att alla förväntas bjuda på en omgång drin- kar vid besöket på puben.

 **SYDAFRIKA:** Var noga med att ta reda på vem din motpart är. Det finns fortfarande motsättningar och rivalitet mellan vita sydafrikaner av brittiskt respektive nederländskt ursprung (afrikaans). Kvinnor som ska göra affärer i Sydafrika får vara beredda på misstänksamhet och grabbiga attityder. I den nya multikulturella demokrati som växer fram är det fortfarande ovanligt med kvinnor på högre poster.

 **USA:** Undvik att diskutera religion, politik, sex, ras- eller alkoholfrågor med dem du inte känner närmare. Amerikaner har en starkt utvecklad kod för vad som kan betraktas som politiskt korrekt. Och ramarna för detta kan många gånger vara snävare än för en luttrad europé.



Marty Barr och Benjamin Harrington från Australien tycker att det är lätt att umgås med svenskar.

"Svenskar ställer skorna i hallen"

ANDERS LJUNGNÉR arbetar som säljare och kontraktsansvarig på Saab Ericsson Space i Göteborg. I arbetet har han varje vecka kontakter med Tyskland, Frankrike och Storbritannien. När det gäller tyskar håller han bara delvis med om beskrivningen i artikeln på föregående sida.

– Beskrivningen speglar väl lite av de "fördomar" som var vanliga förr. Det gäller att vara öppen för att alla individer är olika. Men det stämmer att de alltid är väl förberedda inför möten, som därför oftast blir mycket konstruktiva.

När det gäller fransmän håller han däremot med om beskrivningen.

– Det stämmer att fransmän har en annan uppfattning om tid än vad vi har, även om införandet av 35-timmarsvecka i Frankrike verkar ha inneburit en viss förändring mot ökad effektivitet. En annan fördom om fransmän är att de inte talar engelska, vilket inte är min erfarenhet. I våra affärskontakter är arbetspråket engelska

och de ingenjörer vi arbetar med behärskar engelska väl, även om det självklart uppskattas att man talar franska ibland.

I beskrivningen av Storbritannien känner Anders också igen sig.

– Beskrivningen stämmer väl.

Ibland kan det för oss svenskar vara svårt att "läsa" briter. De är väldigt trevliga och sympatiska och lätta att få kontakt med, vilket gör att vi tror att vi kommer längre i bekantskapskapen än vad vi i verkligheten gjort.

Generellt tror Anders Ljungnér att kulturskillnaderna mellan olika nationaliteter håller på att minska i takt med den ökade internationaliseringen, åtminstone bland de personer som har många internationella kontakter i arbetet.

LEIF JILSMO, på Saab Bofors Dynamics i Karlskoga, har lång erfarenhet av internationella kontakter i arbetet. De senaste femton

VIP bad två medarbetare med täta internationella kontakter i jobbet att kommentera schablonbilderna på föregående sida. Vi frågade också två australiensare om deras syn på svenskarna.

TEXT: ANNA BOWALL/KATARINA TOLGFORS
FOTO: JAHN JOHANSSON

"Kulturskillnaderna minskar"

"Korrekt uppträdande och stil är viktigt"

åren har han bland annat arbetat mycket mot den amerikanska marknaden och han ler igenkännande åt beskrivningen av amerikaner.

– Beskrivningen stämmer. För att diskutera de ämnen som nämns i artikeln bör man ha jobbat tillsammans under lång tid och känna att man har en mycket kamratlig relation där det finns utrymme för skämt. Frågor som religion, politik och sex är definitivt inget man bör ta upp vid ett första möte. Många amerikaner har lite av dubbelmoral, vilket kan vara ansträngande. Min erfarenhet är att det alltid är bra att gå försiktigt fram i mötet med människor från andra länder. Korrekt uppträdande och stil är viktigt.

Det vi skrattar åt i Sverige går inte hem utomlands. Man ska absolut inte försöka vara rolig på någon annans bekostnad.

VIP FRÅGADE också de två australiensiska officerarna Marty Barr och Benjamin

Harington vilket intryck de har av Sverige och svenskarna. Under nästan en månads tid gästar de båda Karlskoga och Saab Bofors Dynamics. De tjänstgör i armén och flygvapnet och studerar nu "electrical engineering" på Air Force Academy i Canberra. De är här på studiebesök inom ramen för sin utbildning och i samarbete med Saab. Sverige är det 13:e landet de besöker inom loppet av två månader och Sverige är bäst hävdar de båda entusiastiskt.

– Sverige är ett land som överraskat positivt säger Marty. Innan jag åkte hit hade jag läst och hört att svenskarna skulle vara reserverade, men det har inte vi upplevt. Tvärtom, så har de personer vi träffat varit väldigt öppna, lättpratade och roliga.

– Det underlättar kommunikationen att svenskar i allmänhet är väldigt bra på engelska och vi verkar ha ungefär samma, avslappnade attityd till hur vi umgås professionellt. Att vara i armén innebär ju dock att vi jobbar i en konservativ och hierarkisk miljö och det är nog ungefär samma ordning i det svenska försvaret, men klimatet här på Saab Bofors Dynamics och andra ställen vi besökt känns öppet och informellt, säger Benjamin.

DET KÄNNS SOM om svenskar och australiensare har ungefär samma arbetsmoral och ett relativt informellt sätt att umgås i jobbet. Det är stor skillnad mot till exempel England, där vi språkmässigt är nära, men upplever att britterna är mycket mer formella i sitt umgänge.

– Mer allmänt upplever vi svenskar som utåtriktade, roliga och gästvänliga. Vi blev till exempel inbjudna till ett äldre par som bjöd oss på middag. En väldigt svensk företeelse är att ni tar av er skorna i hallen. En annan svensk företeelse är att använda cykeln som ett allmänt transportmedel. Det är cyklisterna överallt. Humorn är också något som skiljer oss åt. Vi skämtar mer personligt och öppet med varandra. Ni svenskar är mer försiktiga.

NÄR DE LÄSER texten om hur svenskar generellt beter sig skrattar de gott. Speciellt åt kommentaren att svenskarnas ohyfsade sätt får förklaras med att vi faktiskt så sent som för 50 år sedan lämnade bondesamhället. Deras uppfattning är dock att vi svenskar är både artiga och lätta att samarbeta med.



Anders Ljungner



Leif Jilsmo

Läs- och länktips

Mer information och inspiration om kulturella skillnader får du genom dessa böcker och nätsajter.

BÖCKER

- Åke Daun:* Svensk mentalitet, Rabén & Sjögren, 1989.
Gösta Herlitz: Svenskar – Hur vi är och varför vi är som vi är (översatt till engelska, ryska och farsi), Konsultförlaget, 1991.
Christiane Landner: Frankrike som arbetsfält – Kulturella särdrag och beteenden, Svenska Dagbladet, 1997.
Jan Svantrik: Engelska – öspråk, världsspråk, trendspråk, Norstedts, 1999.
Björn Björk: Affärsledarskap i fem olika kulturer, Studentlitteratur, 1998.
Catharina Forslund (red.): Oskrivna regler – Företagsteknik, osynliga koder, kulturella särdrag i 50 länder, Industrielitteratur, 1998.
Emil von Sjakow: När Luther kom till Bryssel, Arena, 1999.
Richard D. Lewis: When Cultures Collide, Nicholas Brealey Publishing, 1996.

- John Mole:* Mind Your Manners, Managing Business Cultures in Europe, Nicholas Brealey Publishing, 1995.
Fons Trompenaars: Riding the Waves of Culture, Nicholas Brealey Publishing, 1993.
Jeremy Paxman: The English – A portrait of a people, Penguin, 1998.
Gilles Asselin, Ruth Mastron: Au Contraire! Figuring Out The French, Intercultural Press, Yale Richmond.
Phyllis Gestrin: Into Africa, Intercultural Press.
Edward T. Hall, Mildred Reed: Understanding Cultural Differences, Germans, French, and Americans, Intercultural Press, 1989.
Greg Nees: Germany – Unraveling an Enigma, Intercultural Press, 2000.

- Dee Rissik:* Culture Shock! South Africa (i Culture Shock-serien finns böcker om flertalet av jordens länder)

LÄNKAR

- www.executiveplanet.com
 – amerikansk sida med konkreta tips för affärsresenären, land för land.
www.worldwide.edu/planning_guide/Culture – amerikansk sida om symptom på kulturchock och problem i samband med att arbeta och leva i främmande land.
www.interculturalpress.com och www.nbrealey-box.com
 – förlag med inriktning på interkulturell kommunikation.
www.sietarinternational.org
 – internationell organisation för interkulturell kommunikation.

En dag på jobbet

Anders Herrgårdh arbetar som chef för kvalitetsledning inom Saab Bofors Dynamics. VIP följde honom en fredag på jobbet.

INTERVJU: KATARINA TOLGFORS
FOTO: JAHN JOHANSSON

IN PÅ LIVET

Namn: Anders Herrgårdh
Ålder: 32 år
Familj: Ensamstående
Yrke: Chef kvalitetsledning
Utbildning: Industriell ekonomi, Linköping, ACMN ledarutbildning, Saab
Företag: Saab Bofors Dynamics
Började: Som trainee på Celsius 1998
Arbetskamrater: Vi är 14 kvalitetsledare som är placerade på olika orter och involverade i olika projekt, varför det blir projektmedlemmarna man dagligen arbetar och har kontakt med. I min roll har jag även mycket kontakt med övriga på verksamhetsutveckling (RQ).

Det bästa med jobbet: Varierande arbetsuppgifter som ger en helhetsbild av verksamheten och där man även kommer i kontakt med många människor.

Det sämsta med jobbet: Att det egentligen inte finns någon begränsning i arbetsuppgifterna.

Fritidsintressen: Många sportintressen, ett begynnande travintresse då jag numera är delägare i en travhäst (Golden Sundown), att resa och att umgås med vänner är aldrig fel.

Äter gärna: Ja, allt utom bruna böror. Favoriträtten är kyckling. Favoritdrycker är mellanmjölk och whisky (singel malt).

Måtto: "Fyll inte livet med år, utan åren med liv."



← **07.45:** Efter en kortare bilfärd till jobbet är jag vid grindarna runt 07.45. Har faktiskt börjat promenera till jobbet ibland.

→ **08.05:** Efter att ha kollat posten sätter jag mig ner och går igenom kalendern en sista gång innan jag behöver ge mig av till dagens första möte.



↑ **11.15:** Vi är inne i en rekryteringsfas av en ny kvalitetsledare och därför var jag tvungen att gå ifrån för ett samtal. Tyvärr bra kandidat som tackade nej och därmed går processen vidare för att hitta rätt rekrytering.

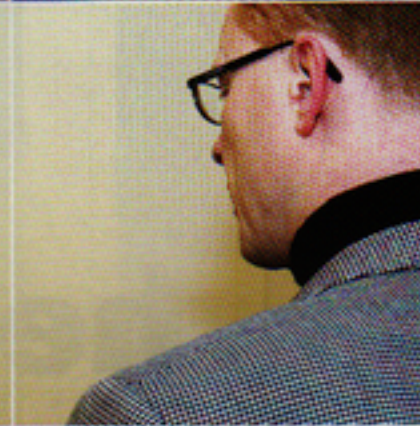


↑ **14.00:** Tillbaka på rummet. Ringer några samtal. Möte med intressent till tjänsten.

← **12.30:** Det är mycket frågor som ska tas upp och vi får fortsätta mötet över en lunch i konferensrummet.

07.50: Väl inne på rummet
sätter jag på datorn och kollar
om jag har några brådskande
e-mail.

08.55: Jag tar en kopp kaffe
och pratar en stund med kollega
Bo Johansson, kvalitetsledare för affärenhet
Air Defence.



08.10: Överlämnar
kvartalsrapporten för
Bamseprojektet till Bo
Parmsten, kvalitets-
ledare för affärenhet
Air Defence. Får hans
underskrift för några
sekretessbelagda hand-
lingar och diskuterar
några projektspecifika
frågor.

09.15: Varannan fredag har vi
programmöte för Bamse och i
dagens fall är det dags igen. Program-
ledare och delprojektledare
presenterar för en gemensam
rapportering om läget.



10.15: Den som kom-
mer för sent eller den
som kommer sist, får
bjuda gänget på fika vid
nästa möte. Den här
gången var det pro-
gramledaren själv, Tor-
björn Saxmo, som fick
bjussa på fika. Det blev
semlor... mums!



11.40: Samtal nummer två är
med personalavdelningen.
Handlar också om rekryte-
ringsärendet.

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



16.50: Innan det är dags att gå
hem hinner jag byta några ord
med min chef, Conny Jansson.

14.45: Dags att gå iväg till ett
möte med Tieto Enator. För att
diskutera ett antal frågor med
Tony Roos, som rör verksam-
hetssystemet och mallhante-
ring.

18.00: Jag stämplar ut och kör
hem efter en mötesfylld dag på
jobbet.

Säkerheten talar för Saab

– De obemannade flygplanen kommer att innebära en lika stor förändring som när de första flygplanen kom upp i luften för hundra år sedan. Det är spännande att få vara med om detta när det händer. Det säger Hans Berglund på Future Products, Saab Aerospace. Han har ägnat de senaste fem-sex åren åt obemannade flygplan och han tror att om ungefär lika långt tid kommer de första från Saab att flyga skarpt.

TEXT: BJÖRN STAFSTEDT FOTO: PER KUSTVIK

DET FINNS MÅNGA olika uppfattningar och myter om obemannade flygplan. Är de enklare flygplan bara för att det inte sitter någon människa ombord? Eller är de enbart den förlängda armen i ett avancerat ledningssystem?

Hans Berglund, som fungerar som biträdande programledare inom UAV-gruppen på Saab Aerospace, poängterar att det handlar om fullvärdiga flygplan och att de har ett stort användningsområde.

– De kan naturligtvis göras betydligt mindre utan en människas ombord. Så små att de kan flyga runt bordet här, visar Hans med en svepande rörelse i rummet. Samtidigt kan deras uppgifter vara nog så komplicerade och farliga. Planet kan också flyga rejält högt, ja en bra bit över de 17 kilometer där piloter behöver rymddräkt. Tekniken finns ju där, nu är det bara frågan om vad den ska användas till, militärt och civilt.

Ett exempel som Hans Berglund brukar använda är de helikoptrar och plan som

användes efter Tjernobylhaveriet för att undersöka strålningsnivåer och täcka över reaktorn. Obemannade flygplan hade kunnat utföra vissa av dessa uppdrag och därmed hade piloterna sluppit att exponeras för strålningen. Liv hade räddats.

OBEMANNADE FLYGPLAN kan alltså vara till stort stöd för samhället, men det mest givna användningsområdet är olika militära uppgifter som till exempel spaningsuppdrag och eldledning. Det visar tydligt de erfarenheter man har av obemannade flygplan från Desert Storm, forna Jugoslavien och Afghanistan.

Hans Berglund och hans kollegor arbetar just nu med en sammanställning av vad obemannade flygplan kan göra för nytta. Den ska kunna ingå i underlaget för ett framtida försvarsbeslut någon gång under detta decennium. Redan i sommar ska försvaret testa ett inhyrt UAV-system. Saab har initierat ett gemensamt arbete tillsammans med försva-

ret och övriga svenska försvarsindustrin för att se över försvarets långsiktiga behov av obemannade flygplan. Arbetet bedrivs med ett perspektiv på 20 år framåt. Vägen fram till ett obemannat operativt flygplan utvecklat av Saab kommer att gå via studier, demonstratorer och samarbetsprojekt med andra flygindustrier. Utvecklingen kommer att ske i etapper och det går inte idag att svara på frågor om när, vad och hur. Det handlar om ett långsiktigt arbete som kommer att kräva allt det som Saab är bra på, inte minst flygsäkerhet.

HITTILLS HAR DE cirka 140 företag i världen som på något sett är sysselsatta med att konstruera, testa och försöka få obemannade flygplan i produktion inte gjort något riktigt genombrott. Det finns visserligen idag cirka 300 olika UAV-system. Men det som är gemensamt för nästan alla är att de saknar certifiering att få flyga utanför avlysta skjutfält. Och för de som används är statistiken förödande.

– Se på den amerikanska Global Hawk

”Så små att de kan flyga runt bordet här.”



Hans Berglund anser att säkerhetstänkandet talar för att Saab kommer att bli först med certifierade obemannade flygplan i stor skala.

som kostar ca 36 miljoner dollar och uppges haverera vart 605:e uppdrag. Det innebär en kostnad på cirka 60 000 dollar per uppdrag och då tillkommer alla normala driftskostnader.

– Jämför detta med Saab 340 som förmodligen är världens säkraste plan. Statistiken visar en haverifrekvens på 0,22 per miljon flygningar!

Hans Berglund är övertygad om att det är just säkerhetstänkandet och inte antalet sat-

sade dollar som gör att Saab kommer att vara först med certifierade obemannade flygplan i stor skala.

– Säkerhetstänkandet tar decennier att bygga upp. För bemannade flygplan ser vi nu att det är möjligt att förverkliga en nollvision avseende haverier. Det måste sitta i huvudet hos dem som jobbar med planen. Vi har allt som krävs för att klara detta även med obemannade flygplan.

FAKTA

Inom Saab-gruppen pågår verksamheter kopplade till UAVer inom flera affärsområden. AerotechTelub är exempelvis aktiva med marksystem och driftstöd till arméns Ugglan-system, Saab Systems & Electronics är delägare i den australiensiska UAV-firman Aerosonde, tillverkare av den UAV som var först att flyga autonomt över Atlanten. Inom Saab Bofors Dynamics finns kunskaper inom sensorer, verkanssystem och autonomt uppträdande liksom uppdrags-

planeringssystemet för den tyska insatsroboten KEPD 350, alla viktiga delar i framtida spanings- och stridsUAVer, UCAV.

Inom Saab Aerospace finns en samlad flyg- och systemsäkerhetsteknisk kompetens baserad på många års utveckling av militära och civila flygplanssystem med världens förmodligen bästa flygsäkerhetsstatistik



FRÅN SKATAN TILL SHARC

Namnet Unmanned Aerial Vehicle (UAV) är det internationellt vedertagna begreppet för alla programmerbara/fjärrstyrda obemannade luftfarkoster.

I Sverige har vi prövat tekniken för UAV-system sedan slutet av 1960-talet. Det relativt enkla systemet som FOA då testade hette Skatan. Därefter har bland annat det franska UAV-systemet Ugglan tagits i bruk, vilket tillgodoser underrättelsebehov, spaning och stöd vid artillerieldgivning.

Systemet består av en markstation där uppdragen planeras och lagras. De obemannade flygplanen följer sedan den inprogrammerade flygvägen automatiskt. Förändringar av flygrutten kan ske i markstationen under pågående uppdrag. En pilot kan dessutom direktstyra planet från en kontrollpanel på marken.

På enheten Future Products inom Saab Aerospace pågår forskning kring ett antal UAV:er, bland annat SHARC (Swedish Highly Advanced Research Configuration).

Det har också bildats en samordningsgrupp för samtliga UAV-verksamheter inom Saab-gruppen.

Samtidigt med utvecklandet av obemannade flygfarkoster på Saab, pågår bara några kilometer därifrån, på Linköpings universitet, forskningsprojektet WITAS. Det är ett avancerat IT-system som ska ge farkosterna en "inbyggd intelligens", det vill säga förmåga att planera, tolka, fatta beslut och agera utan att någon människa överhuvudtaget är inblandad.

Ian McNamee

- van vid internationella miljöer

En britt uppvuxen i Hong Kong och Tyskland, med arbetserfarenhet från Italien, Frankrike och Norge i brittiska Marconi. En bättre bakgrund än den Ian McNamee har är svår att tänka sig när det gäller att leda Gripen International, det samägda bolag som ska marknadsföra och sälja Gripen på exportmarknaden.

- Jag gillar Sverige. Maten är god, svenskarna har vad jag kallar för brittisk humor och alla är väldigt hjälpsamma och trevliga. Men varför dricker ni så starkt kaffe hela tiden?

TEXT: MARIA OTTOSSON FOTO: PER KUSTVIK

I AUGUSTI 2001 blev Ian McNamee VD för Gripen International, det samägda bolag mellan Saab och BAE SYSTEMS som ska marknadsföra och sälja Gripen på exportmarknaden. I dagarna flyttar han in i en lägenhet i Stockholm tillsammans med sin fru. De tre barnen kommer att vara kvar i Storbritannien för att gå i skolan, men kommer att besöka sina föräldrar i Sverige så ofta det går.

- Jag har för avsikt att trivas i Sverige. Det är viktigt att man blir involverad i landets kultur när man flyttar, säger Ian.

Huvudkontoret för Gripen International ligger i World Trade Center i Stockholm, men Ian räknar ändå med att spendera mer tid i Linköping än i Stockholm. Dessutom lär det bli många resor till både Storbritannien och de länder där Gripen-kampanjer pågår.

- Eftersom jag alltid har arbetat i företag med många internationella kontakter, känns det naturligt för mig att vara rörlig, berättar han.

NÄR IAN BERÄTTAR om sin bakgrund - om åren i Singapore, Hong Kong och Tyskland som barn, om de 15 åren som stats-tjänsteman i brittiska försvarsdepartementet och om åren i Italien, Frankrike och Norge, när han arbetade för Marconi inom telekommunikationsbranschen - ställer man sig snart frågan hur många språk han egentligen talar.

- Bara ett enda ordentligt: engelska. Jag är nog en typisk britt på det viset - ganska lat och ingen naturlig språkbegåvning. Eftersom alla runt omkring mig, speciellt i Sverige, talar engelska på någon nivå, så lär

man sig inte så många språk. Men jag ska gå en kurs i svenska språket och lära mig att säga "tack" och lite till.

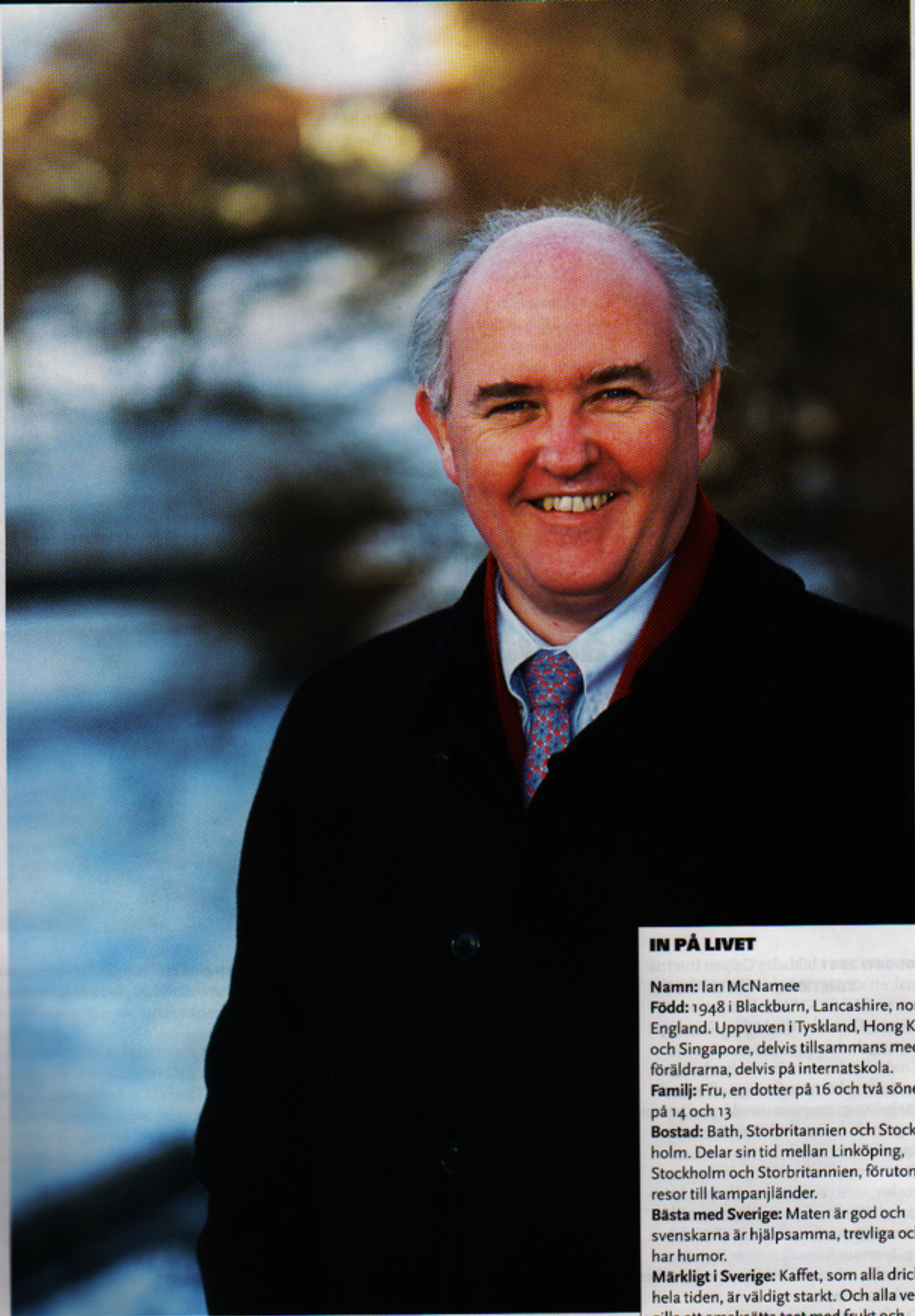
"Jag har för avsikt att trivas i Sverige"

VAD TYCKER HAN då om Sverige och svenskarna? Svaret blir till en början väldigt diplomatiskt.

- De är mycket artigare än briter, åtminstone när de träffar mig. Svenskar är måna om att nå samförstånd, och är inte lika aggressi-

va som briterna. De kan inte heller vara mer hjälpsamma än de är, de förklarar gärna vad de gör. Svenskarna som jag träffar är också väldigt engagerade i sitt arbete och mycket talangfulla.

Efter en stunds intervju dyker det dock upp ett par småsaker som han tycker är lite märkliga i Sverige. Som det där med antalet hamburgerrestauranger.



IN PÅ LIVET

Namn: Ian McNamee
Född: 1948 i Blackburn, Lancashire, norra England. Uppvuxen i Tyskland, Hong Kong och Singapore, delvis tillsammans med föräldrarna, delvis på internatskola.
Familj: Fru, en dotter på 16 och två söner på 14 och 13
Bostad: Bath, Storbritannien och Stockholm. Delar sin tid mellan Linköping, Stockholm och Storbritannien, förutom resor till kampanjländer.
Bästa med Sverige: Maten är god och svenskarna är hjälpsamma, trevliga och har humor.
Märkligt i Sverige: Kaffet, som alla dricker hela tiden, är väldigt starkt. Och alla verkar gilla att smaksätta teet med frukt och blommor. Jag tycker att te ska vara svart.

– Jag tror aldrig att jag har sett så många McDonald's som här – varför har ni så många? Svensk mat är annars väldigt god, Stockholm är fullt av bra restauranger. Och så ska allt te smaksättas med frukt och blommor. Jag gillar att få vanligt, svart te, men det verkar inte svenskar-na uppskatta. Dessutom dricker svenskar-na jättestarkt kaffe – och i oerhörda mängder dessutom. Det tycker jag också är märkligt.

ATT ARBETA i ett gemensamt bolag mellan två företag från olika länder ger förstås mängder av möjligheter att jämföra kulturer. Ian McNamee vill inte att vare sig svensk eller brittisk kultur ska vara allenarådande i Gripen International. Man hittar goda och dåliga sidor hos alla människor, oavsett vilket land eller kultur de kommer ifrån.

– Vi ska knyta ihop det bästa från båda kulturerna. Vi måste lära oss att förstå varandra, att lyssna mer än prata. Gripen International är tillräckligt litet för att fungera som en familj. Vi har ett väldigt bra lag med människor som ska arbeta tillsammans, säger han.

“Vi har ett väldigt bra lag”

DET ÄR VIKTIGT att skapa en öppen miljö, tycker han. Det gäller både kontakter mellan anställda och hur de sitter i förhållande till varandra.

– Jag gillar inte att folk sitter i sina egna små rum och aldrig träffar varandra. Jag tycker inte heller om att man skickar e-post, när man lika gärna kan prata direkt med varandra. Jag vill skapa en atmosfär, som tillåter människor att ta risker och bli kreativa.

“Det är mer som är likt än som skiljer”

JOBDET SOM VD för Gripen International är både intressant och annorlunda jämfört med hans tidigare uppdrag inom telekommunikation, tycker han.

– Det är en svensk nationalprodukt vi handskas med, och en mycket komplex produkt. För att lyckas måste vi ha hjälp av både svenska och brittiska myndigheter. Det svenska myndighetsarbetet är mycket professionellt och stöttande. Det brittiska och det svenska sättet att arbeta i den politiska nivån är väldigt lika varandra.

Även om det finns en del skillnader i hur svenskar och briter arbetar, så är de egentligen väldigt små, betonar han.

– Det är mycket mer som är likt än som skiljer. Jag tycker att svenskar och briter kompletterar varandra väldigt bra.

Händelserikt år väntar Gripen International

Ungern har skrivit kontrakt om lån av 14 Gripen, Tjeckiens regering har bestämt sig för att inleda förhandlingar om köp av 24 nya Gripen och fler länder väntas besluta om köp av stridsflygplan den närmaste framtiden.

TEXT: MARIA OTTOSSON FOTO: PER KUSTVIK

I AUGUSTI 2001 bildades Gripen International, ett samägt bolag mellan Saab och brittiska BAE SYSTEMS. Bolaget ska marknadsföra och sälja JAS 39 Gripen på exportmarknaden.

Under hösten och vintern har bolagets organisation börjat ta form på allvar, och nu är ledningsgruppen utsedd, precis som många av de övriga funktionerna inom Gripen International.

Det är ungefär lika många briter som svenskar, som arbetar inom Gripen International. De allra flesta av de 71 anställda kommer att vara lokaliserade till Linköping, även om huvudkontoret ligger i Stockholm och det också finns verksamhet i Storbritannien.

Det första kontraktet för Gripen Internationals räkning tecknades med FMV i

december 2001 och gäller anpassning och support av de 14 Gripen som ungerska regeringen ska leasa av den svenska regeringen. Saabs delkontrakt i Ungern-affären är värt en miljard svenska kronor.

– Jag uppskattade att förhandla det ungerska kontraktet med FMV. Vi fick ett bra kontrakt och nu måste vi också genomföra det. Det blir en stor utmaning, säger Ian McNamee.

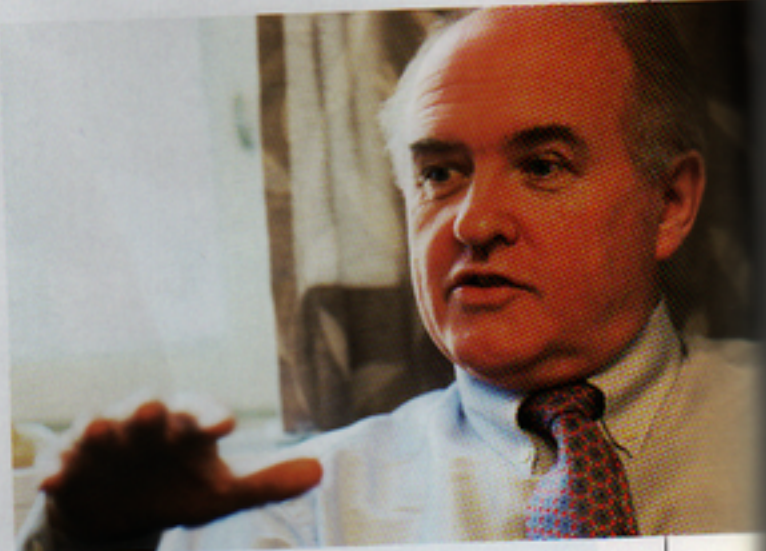
MED TJECKIENS beslut den 10 december 2001, att inleda förhandlingar om köp av 24 nya Gripen, och med avgöranden i Polen, Österrike och Brasilien nära förestående, är det en spännande tid som väntar för Gripen.

Det blir ett händelserikt år. Vi får heller inte glömma bort våra åtaganden i Syd-

afrika – att göra ett bra jobb där är en nyckel till Gripens framtid, säger Ian McNamee.

LEDNINGSGRUPPEN för Gripen International består av Ian McNamee, Kjell Möller, Anders Frisé, Owe Wagermark, Phil Humphreys, Per Vätz, Christina Roslund, Petra Hultgren, Emma Avhede, Spencer Laycock, Simon Carr och Hans Eriksson.

GRIPEN INTERNATIONALS huvudkontor ligger i Stockholm (tel. 08-463 02 50, fax 08-463 02 10, Box 703 63, SE-107 24 Stockholm). Linköpingsadressen är Gripen International, SE-581 88 Linköping, tel. 013-18 40 00, fax 013-18 00 55. Webbadress: www.gripen.com





För medarbetarna på ekonomistaben innebär veckorna före bokslutet hårt arbete och många övertidstimmar fr v Marie Hjalmarsson, Inger Wallin, Tina Gummesson, Peter Malmersjö, Agneta Kammeby, Johan Gustafsson, Olle Kalmelid och Ann-Charlotte Drevinge.

Styrkebesked från Saab

Bokslutskommunikén som presenterades den 15 februari visade fina siffror för Saab-gruppen. 2001 års resultat blev som förväntat väl i nivå med fjolårets och det redan starka kassaflödet har förbättrats ytterligare.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

FÖR 2002 räknar jag med en fortsatt förbättring av rörelseresultat och rörelsemarginal, exklusive realisationsresultat, säger vd Bengt Halse.

Fjärde kvartalet blev planenligt, liksom tidigare år, ett starkt kvartal för kärnverksamheten. Ordergången under kvartalet var också god och orderstocken är därmed fortsatt drygt 40 miljarder kronor eller ca två och ett halvt års fakturering.

MEST INTRESSE under året har av naturliga skäl riktats mot Ungerns beslut och Tjeckiens val att utrusta sina flygvapen med Gripen, men också på andra områden har betydande affärer genomförts. Det gäller exempelvis stridsträningssanläggningar till nya NATO-kunder, motmedelsutrustning till bland annat USA och val av RBS15 på viktiga marknader.

– Sveriges beslut att köpa 18 medeltunga NH90-helikoptrar har gett oss viktiga affärsmöjligheter. Att Saab har fått ansvar för att utveckla ett helt nytt taktiskt system är ett gott betyg åt vår systemintegrations- och försvarselektronikverksamhet. Utveckling, anpassning och underhåll av de nya helikoptrarna medför betydande intäkter för Saab, säger Bengt Halse.

– Vi har en klar framtidsinriktning på tillväxtsektorer som systemintegration och områden inom försvarselektronik och högteknologiska tjänster. Vi avser att förstärka vår inriktning och koncentration med såväl fortsatta förvärv som avyttringar och att ta aktiv del i den fortsatta omstruktureringen av den globala försvars- och aerospaceindustrin, slutar Bengt Halse.

Bokslutskommunikén i sin helhet finns på SaabNet/Ekonomi

BOKSLUTET I KORTHET

- Ordergången var 15 miljarder kronor och orderstocken uppgick till 40 miljarder kronor.
- Nettoomsättningen blev 15.689 Mkr (17.840), en ökning med 5% för jämförbara enheter.
- Rörelseresultatet uppgick till 1.594 Mkr (1.533).
- Vinsten per aktie var 10,59 kr (9,75).
- Räntabilitet på eget kapital var 18,3% och på sysselsatt kapital 15,5%.
- Utdelningsförslag 3,25 (3,00) kr per aktie.

Ny gruppförsäkring för Saab-anställda

Den 1 april träder en ny gruppförsäkring för anställda i Saab-gruppen i kraft. Försäkringen, som är frivillig att teckna, består bland annat av livförsäkring, sjukförsäkring, olycksfallsförsäkring, barnförsäkring, läke- och sjukvårdsförsäkring.

– Förändringar mot tidigare är bland annat större valfrihet, dvs möjlighet att själv påverka kostnaden och vilken typ av skydd man vill ha. Det är också förmånligare för yngre medarbetare att teckna försäkring än tidigare, säger Johan Gahm, som är ansvarig för pensions- och livförsäkringar i Saab-gruppen.

Bakgrunden till att en ny upphandling av gruppförsäkring gjorts är att det tidigare fanns avtal med olika försäkringsbolag, beroende på om man varit anställd i Saab eller Celsius.

– Både ekonomiskt och praktiskt är det fördelar med en gemensam lösning inom koncernen. Vi såg också ett tillfälle att omförhandla villkoren i försäkringen till det bättre, säger Johan Gahm.

Saab har nu valt att samarbeta med försäkringsbolaget EuroAccident, som tidigare anlätades av Celsius-koncernen. Avtalet har dock omförhandlats så att de produkter som erbjuds är nya för alla medarbetare. Mer information och ansökningsblankett kommer under mars att skickas hem till samtliga anställda. Information kommer också att finnas på SaabNet/Personal/Gruppförsäkring. Den som idag omfattas av gruppförsäkring och inte skickar in någon ny ansökan förs med automatik över till närmast jämförbara skydd i den nya försäkringen. Den som har frågor kan också vända sig till försäkringshandläggare på respektive personalavdelning.



Owe Wagermark till Gripen International

Owe Wagermark har anställts som informationsdirektör i Gripen International, som ägs gemensamt av Saab och BAE SYSTEMS. Owe har från sin militära och civila karriär bred erfarenhet av militärt flyg och av kommunikation i vid bemärkelse. Han kommer också att vara militär rådgivare inom Gripen International. Owe kommer närmast från Forsvarsmaktens högkvarter, där han som delegationschef svarade för Forsvarsmaktens del av förhandlingarna med Ungern avseende Gripen. Innan dess tjänstgjorde han i Bryssel, under det svenska EU-ordförandeskapet, som ställföreträdande militärrepresentant i EU:s Militärkommitté.

Flera viktiga utställningar under våren

Att synas på utställningar och mässor är ett viktigt instrument i Saabs marknadsföring. Under våren deltar vi i flera stora utställningar. Närmast i tiden ligger flyg- och arméutställningen FIDAE 2002 i Chile den 1-7 april, där Saab bland annat kommer att marknadsföra Tridente-projektet – ett ytfartyg där bland annat SaabTech Systems och Saab Bofors Dynamics har intressen inför en kommande upphandling i Chile.

Nästa stora utställning är Eurosatory i Paris, 17-21 juni, som är en renodlad arméutställning. En utställning som av tradition drar många besökare är flygutställningen i Farnborough som i år pågår 22-28 juli. På samtliga dessa utställningar kommer hela Saabgruppen att presenteras. Vid sidan om dessa utställningar deltar olika bolag eller enheter inom Saab även i andra utställningar. Ett exempel är arméutställningen DSA i Malay-

Stororder på spaningskapslar till Saab Avionics



Några av medarbetarna på Saab Avionics som jobbat uthålligt för att ro spaningskapsel-beställningen i hamn, fr v Bo Johansson, Ulf Skande, Micael Johansson, Göte Swedenkrans och Staffan Grönberg.

Saab Avionics har fått en beställning värd cirka 600 miljoner kronor från FMV på utveckling och leverans av spaningskapslar till Gripen. De första spaningskapslarna ska levereras för flygprov år 2004 med första serieleverans året därpå.

Utvecklingen kommer att genomföras i nära samarbete med Saab Aerospace i Linköping, som ansvarar för den flygtekniska integrationen av kapseln till Gripen. Kapselplattformen kommer att utvecklas i samarbete med Terma AS i Danmark, som är leverantör av spaningskapslar till amerikanska F16.

sia, 8-11 april, där stora delar av Saab-gruppen valt att delta. Ett annat exempel är flygutställningen Africa Aerospace and Defence i Sydafrika 18-22 september. Sammanlagt under året deltar Saab i omkring 35 utställningar i olika delar av världen.

Utställningsprogrammet i sin helhet finns på SaabNet/Koncernen/Utställningar

FINNS DET INTELLIGENT LIV
UTANFÖR CHALMERS?



UPP TIL DENN' ANDRÅL DITT LAG PÅ WWW-TEKNIKSM.NU

Startskottet har gått för Teknik-SM

Startskottet för den tredje upplagan av Teknik-SM gick i februari. Teknik-SM är den enda tävlingen där teknologer oavsett inriktning kan utmana varandra.

– Saab är initiativtagare och huvudsponsor för tävlingen. Vi vill sporra teknologerna att sätta fokus på teknikutvecklingen inom svensk industri och visa för unga att teknik är spännande, säger Anders Jonzon, projektledare för Teknik-SM.

Den första deltävlingen genomfördes via internet den 19 februari på 22 högskolor

med teknisk utbildning. I den andra deltävlingen, som avgörs på Saab Avionics i Kista den 5 mars, får teknologerna bland annat brottas med frågor producerade av Aero-techTelub och Saab Avionics gällande 3D-grafik och simulering. Finalen går av stapeln den 9 april i samband med Saabs Teknologidag i Linköping.

Stort intresse för Bolagsstämma och Teknologidag

Förberedelserna pågår för fullt inför Saabs bolagsstämma och Teknologidag den 8 respektive 9 april. För tredje året i rad håller man till i en av flyghangarerna på Saabs område i Linköping. Intresset är stort inför båda arrangemangen.

Lokalen gör att det finns gott om utrymme både att ta emot besökare och visa upp Saab-gruppens verksamhet i form av utställningar. 25 montrar kommer att byggas upp där olika bolag och enheter inom Saab-gruppen presenterar sin verksamhet med personal på plats. Omkring 700 aktie- och konvertibelägare väntas till bolagsstämman som hålls på kvällen den 8 april.

Dagen efter stämman utnyttjas samma lokaler och utställningar, men medelåldern på deltagarna sjunker rejält. Det är då dags för Saabs stora rekryterings- och profileringsinsats gentemot studenter, som går

under namnet Saabs Teknologidag. 15 000 utvalda teknologer från universitet och högskolor i hela landet bjuds in. Principen först till kvarn gäller för anmälan till de 1 500 platserna. Arrangemanget är mycket uppskattat bland studenterna och platserna brukar snabbt ta slut.

Förutom att teknologerna får möjlighet att träffa rekryterare och anställda från hela Saab-gruppen bjuds de på ett späckat program där allvar och underhållning blandas friskt. Utvärderingar som gjorts tidigare år visar att Saabs högskoledag tillhör de mest populära i Sverige bland studenterna.

Gripen-offert till Österrike

I slutet av januari lämnade Gripen International en offert på upp till 30 nya Gripen-flygplan till Österrikes regering. Gripens konkurrenter i Österrike är Eurofighter och amerikanska F16. Nu väntar utvärdering av offerterna och därefter beslut om vem eller vilka som går vidare till slutförhandling. Österrike har idag ett flygvapen som består

av Draken-flygplan och det finns goda relationer mellan Saab och Österrike sedan 40 år. Offerten bygger på erfarenheterna från samarbetet och lösningarna som erbjuds möjliggör en smidig övergång från Draken till Gripen. Dessutom tillgodoses Österrikes behov av luftförsvaret under övergångsperioden.



Nytt Saab-kontor i Washington D.C.

För att få en högre profil och underlätta för besökare flyttade SaabTech USA, Inc. och Saab International, Inc. i februari in i ett gemensamt kontor i Crystal City, Arlington i Washington-området strax intill Pentagon och Reagan national airport.

SaabTech USA, Inc. (f.d. Celsius Defense USA) är ett marknadssupportkontor för Saabs försvarsenheter och leds av Wes Walters med assistans av Mieke Jordan.

Saab International, Inc. med Sven-Olof Hökberg och Gaert Sime ägnar sig främst åt tillstånds- och reexportärenden.

Kontoret har arbetsutrymme för besökande och sammanträdesrum.



Lyft för helikopter

Avtalet leder in i ny fas

Henrik Jonsson

Efter några månader av tuffa förhandlingar kunde så avtalet mellan Saab och helikopterleverantören NHIndustries skrivas under i månadsskiftet januari/ februari. Kontraktet avser dels utveckling och produktion av det taktiska ledningssystemet till den nya svenska enhetshelikoptern, NH90, dels tillverkning av 200 framkroppar till helikoptern – tillsammans affärer i tvåmiljardersklassen.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

FÖRUTOM ORDERN på det taktiska ledningssystemet har NHIndustries ett omfattande offset-åtagande gentemot Sverige, där Saab kan förväntas få ytterligare affärer till motsvarande värde. Detta offset-åtagande sträcker sig tio år framåt i tiden.

Redan i september, när resultatet av den stora nordiska helikopterupphandlingen offentliggjordes, stod det klart att affären skulle bli betydelsefull för Saab, men inte förrän nu är alltså parterna definitivt överens.

HELIKOPTERPROJEKTET är intressant för Saab ur flera aspekter. Förutom att det rent kommersiellt är en viktig affär, utgör det ett pilotprojekt för sättet att arbeta i den nya Saab-gruppen. Kontraktet bygger nämligen på samarbete och utbyte av kompetenser

mellan olika affärsområden och bolag inom Saab. Inledningsvis var det också oklart vilka enheter inom Saab-gruppen som skulle bli delaktiga i projektet. Därför bildades en särskild grupp, under ledning av Lars-Olof Linders, med uppdraget att internt inom koncernen skapa ett nätverk och i samarbete med detta identifiera de bästa affärsmöjligheterna samt att sälja in dem till de konkurrerande helikoptertillverkarna och till slutkunderna.

I och med att kontraktet är påskrivet går nu arbetet in i en ny fas och ansvaret övertas av den ordinarie linjeorganisationen. En huvudprojektledning har utsetts, som består av projektledarna från de medverkande Saab-enheterna. Huvudprojektledare är Henrik Jonsson på Saab Aerospace.

– Under de senaste månaderna har vi

parallellt med förhandlingarna med kunden förberett oss internt, så i och med att kontraktet skrevs på var det bara att trycka på knappen och sätta igång arbetet på allvar, säger Henrik.

HUVUDPROJEKTLEDNINGEN befinner sig den närmaste tiden i en intensiv period arbetsmässigt.

– Samtidigt som det är en sporre att få testa de nya arbetsformerna och potentialen i hela Saab-gruppen, är det många pusselbitar som ska falla på plats i samband med projektstarten. Inom olika delar av Saab-gruppen är vi ju vana att arbeta på olika sätt. Det är sådana frågor som nu måste lösas, säger Henrik Jonsson. För många av oss innebär det också ett nytt fokus att kunden är en industri och inte en myndighet.

Det taktiska systemet blir Saabs ansvar



NH INDUSTRIES

Försvarsmaktens nya helikopter, NH90 eller Hkp14 som den ska betecknas i Sverige, kommer att uppträda i ett antal olika roller. I likhet med Gripen-konceptet är tanken att helikoptrarna med kort varsel ska kunna byta både roll och utrustning beroende på det aktuella behovet. De huvudsakliga rollerna är trupptransport, räddningsuppdrag och ubåtsjakt



Huvudprojektledningen samlad; fr v Mikael Claesson, AerotechTelub, Jan Widerström, Saab Avionics, Henrik Jonsson, Saab Aerospace (huvudprojektledare), Richard Colling, SaabTech Systems och Magnus Engström, Future Products inom Saab Aerospace.

Det som pågår just nu är att funktioner och hårdvaror definieras och specificeras. På Saab Avionics är dock verksamheten redan i full gång eftersom man där jobbar med tidskritisk hårdvara som ligger tidigt i projektet. Samtidigt förs diskussioner med kunden NH Industries. Planering pågår bland annat av att ett antal anställda från Saab ska börja arbeta hos Eurocopter i Tyskland.

Helikopterprojektet kommer att pågå fram till 2009 då den sista helikoptern levereras till FMV. Tyngdpunkten i arbetet för Saabs del ligger de närmaste fem åren. Utveckling och produktion kommer att ske vid Saab Aerospace i Linköping, SaabTech Systems i Järfälla, Saab Avionics i Jönköping och Kista och AerotechTelub i Arboga.

ETT ÖVERGRIPANDE KRAV är att helikopters system skall passa in i det nya nätverksbaserade försvar som håller på att ta form i Sverige samt erbjuda stor flexibilitet inför framtida uppgraderingar och modifieringar. Dessutom förutsätts helikoptern kunna uppträda tillsammans med NATO och fredsbevarande styrkor vid framtida insatser och övningar.

Sammantaget ställer detta stora krav på det taktiska systemet, kallat Tactical Mission System, TMS, dvs det system som utöver helikopterns basavionik behövs för att lösa de olika uppdragen. Det är detta system som Saab har fått ansvaret att utveckla och leverera.

DET NYA taktiska systemet består i huvudsak av fyra komponenter, där den första är det "grundsystem" som sitter i samtliga helikoptrar. Denna kärna innehåller förutom en sk systemdator även datorer och utrustningar för bland annat bildbehandling, digital kartbildpresentation, registrering samt en marin transponder – ett identifieringssystem som levereras av Saab TransponderTech. Funktionaliteten i grundsystemet utvecklas huvudsakligen av Saab Aerospace och innehåller delar som människa-maskin gränssnitt, presentation, taktiska funktioner, datafusion och hantering av vissa sensorsystem.

Värt att notera är att denna systemkärna är uppbyggd kring ett helt nytt modulsystem, utvecklat och levererat av Saab Avionics, där de traditionella elektroniklådorna är ersatta av mindre specialiserade moduler, som samverkar genom ett lokalt nätverk

och som därför lätt kan modifieras både vad gäller funktionalitet och kapacitet.

NÄSTA HUVUDKOMPONENT är det ledningsubåtsjaktssystem som utvecklas av SaabTech Systems. Detta ledningssystem, som vid behov kommer att kunna användas i helikopterns samtliga roller, består av en alternativt två operatörskonsoler och är anpassat för att kunna bli en viktig del och en "flygande ledningscentral" i försvarets nya nätverksbaserade försvar. Ledningssystemet hanterar dessutom de sk data-länkar som behövs för taktisk kommunikation mellan olika förband och ledningsfunktioner.

Tredje delen är de sensorer och delsystem som beroende på uppdrag kopplas till det övriga taktiska systemet. Till dessa räknas bland annat Sonarsystemet, det akustiska system som används vid ubåtsjakt, den taktiska radarn för att upptäcka och följa mål på land och till sjöss, det elektrooptiska systemet (ett kamerasystem som sitter i nosen på helikoptern) samt det Telekrig System som utvecklas av Saab Avionics i samarbete med det Sydafrikanska delägda bolaget Avitronics. Telekrig Systemet väntas bli beställt i en separat upphandling.

DEN SISTA DELEN är det markbaserade planerings- och utvärderingssystem som utvecklas och levereras av AerotechTelub. Marksystemet är en viktig del i användningen av helikopterns taktiska system samt under utvärderingen av uppdragsdata från utförda flygpass.

FRÅGAN ÄR...

...VAD RETAR DU DIG PÅ HOS ARBETSKAMRATER?



JONAS RICHARDSON,
AEROTECHTELUB I VÄXJÖ

"Gnäll och brutna löften! Jag retar mig på dem som kritiserar utan att ge konstruktiva förslag och åtgärder. Att inte hålla löften, i stort och smått, retar mig också. Det är två mycket viktiga saker för mig."

MARIA ANDERSSON,
SAAB NYGE AERO I NYKÖPING

"När de inte kommer i tid till utsatta möten och när de varken kopplar om telefonen med hänvisning när de är på möte eller kopplar in den igen när de är tillbaka."



RIITTA SUNDBLOM,
KONCERNSTAB JURIDIK
I JÄRFÄLLA

"När någon lovar att fixa något och sedan inte gör det, vilket drabbar mitt arbete. Jag tycker inte om att tjata. Annars blir jag inte så lätt irriterad på jobbet."



BERIT NILSSON,
SAAB AVIONICS I KISTA

"När de inte gör sitt jobb, inte ger feedback och inte svarar på frågor. Korridor-gnäll dvs de som gnäller mycket, men inte står för sina åsikter till rätt person."



KENNETH REMNEGÅRD,
COMMERCIAL PROGRAMS
I LINKÖPING

"De som inte håller ordning!"



Skvaller retar mest

Akta dig för att skvallra på jobbet. Skvaller om kolleger och arbetskamrater hör nämligen till det som irriterar flest på arbetsplatsen visar en färsk undersökning. Arbetskamrater som inte tar ansvar retar också många.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

VI TILLBRINGAR mycket tid på jobbet och det finns många tillfällen att reta sig på varandra. Tidningen Du & jobbet har frågat 600 slumpvis utvalda personer om vad de retar sig på hos sina arbetskamrater. Det visar sig att irritationsmomenten är många.

16 procent tycker att skvaller är värst. En lika stor källa till irritation är arbetskamrater som inte tar ansvar. Annat som irriterar är arbetskamrater som vill bestämma för mycket, intriger på jobbet, arbetskamrater som kommer för sent eller är lata och personer som försöker framhäva sig själva och visa sig duktiga.

Inte oväntat kommer också arbetskamrater som stökar ner gemensamma utrym-

men högt upp på listan. Vi tycker heller inte om kolleger som missköter jobbet, är ovänliga, stör eller pratar för högt. Revirtänkande, negativ inställning och att ta alla roliga uppgifter är inte heller populärt.

UNDERSÖKNINGEN visar att män och kvinnor retar sig på ungefär samma saker – med två undantag. Det ena är skvaller, som irriterar fler kvinnor och det andra är att missköta jobbet, som irriterar fler män. I synnerhet kvinnor som arbetar inom privata näringslivet klagar över skvaller om kolleger och chefer. Nära var fjärde privatanställd kvinna är irriterad på att det skvallras för mycket visar undersökningen. Traditionellt brukar





ju kvinnliga arbetsplatser anses mer utsatta för skvaller, men det håller inte psykologen Per Naroskin med om.

– Jag har varit på flera arbetsplatser som varit mansdominerade, som till exempel polisen, där både skvaller och intrigerande var tydliga inslag. Det kanske bara är formerna som varierar, säger han till tidningen *Du & jobbet*.

DET BRUKAR också sägas att kvinnor i grupp har en tendens att hålla tillbaka varandra. Undersökningen visar dock ingen skillnad på andelen kvinnor och män som irriterar sig på att kollegerna försöker visa sig duktiga. Däremot går åsikterna isär mel-

lan olika åldersgrupper. De som är över 50 tycker i större utsträckning än de som är under 30 att kollegerna försöker visa sig duktiga.

– Det är intressant. Kanske kan det återspegla den aktuella generationskonflikten med den yngre generationens större och efterfrågade kunskaper bland annat inom IT. Det är en anledning för de äldre att känna sig hotade och därför reagera negativt, säger Per Naroskin.

ALLA ÄR dock inte irriterade på arbetskamraterna. Hälften av de tillfrågade i undersökningen förklarade att de faktiskt inte retar sig på någonting alls.

DE 10 VANLIGASTE IRRITATIONSMOMENTEN

- 1 Skvaller (16 %)
- 2 Flyr ansvar (16 %)
- 3 Vill bestämma för mycket (12 %)
- 4 Intriger (12 %)
- 5 Kommer för sent/ är lata (9 %)
- 6 Försöker visa sig duktiga (9 %)
- 7 Stökar ner gemensamma utrymmen (8 %)
- 8 Missköter jobbet (8 %)
- 9 Ovänlighet (6 %)
- 10 Stör, pratar högt (3 %)



Tidlös framgång

Saab Bofors Dynamics affärsenhet Infantry Weapons går bra. Med produkter som Carl Gustaf och AT4, lätta, bärbara pansarvärns- och understödsvapen, exporterar man i dag till ett 40-tal länder världen över. VIP har pratat med Tomas Samuelsson, affärsenhetschef för Infantry Weapons.

TEXT: KATARINA TOLGFORS FOTO: JAHN JOHANSSON

I dag pratar vi telekrig, high-tech, Network Centric Warfare, men en av de mest framgångsrika produkterna, Carl Gustaf, är ett vapen som funnits sedan slutet av 40-talet. Hur kommer det sig?

– Den högteknologiska utvecklingen ger effekter på den moderna krigföringen, men det finns fortfarande ett behov av att sätta in soldater i olika situationer. Aktuella exempel på detta är kriget i Afghanistan och konflikten på Balkan. Ett annat exempel där den här typen av vapen är väl lämpade är strid i bebyggelse.

– Vad gäller Carl Gustaf är det visserligen ett vapen som funnits sedan 1948, men det har under resans gång anpassats efter nya förhållanden och är ett fullt modernt vapensystem som väl uppfyller kundens krav. Framförallt har utveckling skett på ammunitionssidan. Sedan finns Carl Gustaf M3, som är 3:e generationen och utvecklades under 80-talet.

AT4 är ett pansarskott, till för att bäras av den enskilde soldaten. Hur skiljer sig det från Carl Gustaf-systemet?

– Den mest signifikanta skillnaden är att AT4 är ett engångsvapen och hanteras av en soldat, medan Carl Gustaf, som är ett granatgevär, hanteras av två man och kan laddas med olika typer av ammunition. För AT4 finns också en vidareutveckling, AT4CS (Confined Space), vilket innebär att det kan avfyras från väldigt trånga utrymmen.

Vad är nyckeln till framgång?

– Området lätta, burna pansarvärnsvapen är en relativt liten nisch på materielsidan, men vi har en ledande position på världsmarknaden. Få av våra konkurrenter kan erbjuda den bredd vi har. En annan framgångsfaktor är det samarbete vi

har med det amerikanska försvaret genom, det så kallade MAAWS-projektet, där vi bedriver ett djupgående utvecklings- och förbättringsarbete för Carl Gustaf-systemet.

– Det faktum att vi kontinuerligt får nya beställningar på ammunitionssidan för Carl Gustaf, bidrar till lönsamheten samt att vi tar nya kunder varje år. Dessutom är varumärket välkänt och välrenommerat med stor marknadstäckning.

– En annan viktig faktor för ett framgångsrikt arbete har varit sammanslagningen med missilverksamheten inom Dynamics. Genom synergieffekter från olika teknikområden och system, har vi till exempel lyckats hitta teknik för att öka precisionsverkan. Ett resultat av detta är MBT LAW, som förenk-

“Varumärket är välkänt och välrenommerat”



Chef för affärsenheten Infantry Weapons i Saab Bofors Dynamics, är Tomas Samuelsson, civilingenjör med examen från Chalmers. Tomas har en gedigen förankring i Bofors där han började 1978. De senaste 15 åren har han arbetat i olika ledande befattningar.

Alla medarbetare inom Infantry Weapons bidrar till det framgångsrika arbetet. På bilden ser vi Hans-Göran Wahlström, Stig Owén, Lennart Samuelsson och Henric Magnusson



lat kan beskrivas som ett mellanting av ett pansarskott och en missil.

Det är en produkt som nu ligger under enheten Land Missiles inom Dynamics.

Vilken strategi arbetar ni efter?

– 95 % av vår försäljning går på export. Hemmamarknaden är viktig, men det är de internationella affärerna som ger lönsamhet. En del i vår strategi har varit att marknadsföra oss hårt internationellt och att ta nya kunder samt utveckla affärskonceptet med befintliga kunder. Det som skiljer oss från andra affärsenheter i företaget är att vi har en mängd mindre affärer.

– Vår enhet sysselsätter sammanlagt 500 personer inom Saab Bofors Dynamics som totalt har runt 1.800 anställda. Produktion och utveckling finns både i Karlskoga och Eskilstuna med koncentration i Karlskoga.

Hur ser framtiden ut?

– Framtidsutsikterna ser i dagsläget mycket bra ut, men det finns ingen anledning att slå sig till ro. Saker och ting förändras snabbt och vi måste ligga i framkant. Vi måste vara lyhörda för omvärldens förändringar och kundens krav.

– Det faktum att vi fortfarande lyckas hitta nya användningsområden gör dock att jag ser en god utvecklingspotential för framtiden. Både Carl Gustaf-systemet och AT4 kan ha andra användningsområden än att bekämpa pansar. Till exempel kan de användas av olika insats- och fredsbevarande styrkor. Vi måste anpassa våra produkter efter den nya krigföringen och en förändrad hotbild, men som jag nämnde tidigare, så länge det finns soldater så måste det också finnas bra utrustning.

84 mm Carl-Gustaf är ett understödsvapen med en stor mängd olika ammunitionssorter.





De fem medarbetarna på Lansen Försäkrings AB fr v Susanne Viselli, Michael Härte, Johan Gahrn, Anette Bernhardson och Staffan Ericsson.

Fem som vågar ta risker

Det är inte många Saabare som hört talas om Lansen Försäkrings AB. Ändå är det ett företag, vars verksamhet berör de flesta av oss. Lansen är Saab-gruppens eget försäkringsbolag.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

LANSEN HAR BARA fem anställda, men hanterar risker för värden i 20 miljardersklassen. Det är lätt att inse att här finns stora pengar att tjäna genom rätt agerande. Ett eget försäkringsbolag av den modell som Saab valt är i sig inte unikt i Sverige, men det sätt på vilket Lansen driver sin verksamhet är ovanligt, framför allt genom att Lansen tecknar huvuddelen av alla försäkringar direkt, utan omväg via annat försäkringsbolag.

DEN STÖRSTA FÖRDELEN med ett eget försäkringsbolag är att vinsterna hamnar hos Saab istället för hos försäkringsmarknaden. Det blir också ett incitament att hålla skadorna nere, säger Staffan Ericsson som är ansvarig för verksamheten.

Lansen fungerar som ett vanligt försäk-

ringsbolag, med undantaget att man i huvudsak tecknar Saabrelaterade risker. De fem medarbetarna ansvarar för upphandling av sak-, liv- och pensionsförsäkringar för Saab-gruppen. Man svarar också för skadeförebyggande verksamhet s k risk management knuten till tecknade försäkringar, skadereglering då en skada uppkommer och riskanalyser. Det handlar med andra ord om allt från att återförsäkra en transport som ingen annan vill försäkra till att hjälpa en anställd som förlorat sitt bagage på en tjänsteresa.

HÄNDELSENA I USA den 11 september förra året har påverkat Lansens verksamhet dramatiskt.

Dels har kraven på företagen från försäkringsmarknaden blivit betydligt tuffare när

det gäller att visa hur man arbetar med skadeförebyggande verksamhet och vilken beredskap man har om en skada inträffar. Dels har premierna höjts dramatiskt. Fram till december månad låg marknadens generella prishöjningar på 80 procent.

– Detta är självklart något som även drabbar oss på Saab, säger Staffan Ericsson.

MED FACIT I HAND är Staffan tacksam för att Saab redan förra våren påbörjade ett arbete där samtliga Saab-bolag inventeras av riskingenjörer, som tittar på hur bolagen förebygger och hanterar skador som brand, explosion eller datahaveri. Resultatet av inventeringen ligger sedan till grund för storleken på försäkringspremierna som bolaget får betala.

Jan Ahlgren och Bo Lennhammar hälsar centerns partiledare, Maud Olofsson välkommen till Saabs officiella mottagning på Folk och Försvars konferens



FOLK OCH FÖRSVARs årliga rikskonferens i Sälen lockade som vanligt många deltagare från försvarsmakten, departement, olika myndigheter, media och försvarsindustrin. Konferensen kom mycket att präglas av de nya hotbilder som blivit uppenbara efter den 11 september.



Åke Svensson, Saab Aerospace, diskuterade olika försvarsmateriellfrågor med bland annat försvarsministerns säkerhetspolitiska rådgivare, departementsrådet Katarina Engberg samt UD:s militära rådgivare Stefan Kristiansson.



Bengt Halse och Björn von Sydow hittade en liten lucka i det mastiga programmet för att språka på tu man hand strax före en av konferensens pauser.



TACK VARE tillmötesgående från Investor kunde Saab Aircraft Leasing bjuda in representanter från Air New Zealand och Air Nelson till starten av den fjärde delsträckan i Volvo Ocean Race i Auckland den 27 januari. Saab Aircraft har nyligen leasat ut ytterligare två Saab 340 till Air Nelson, som är ett dotterbolag till Air New Zealand. På lördagen fick man bland annat frotera sig med besättningarna och på söndagen åka med en foljebåt under starten. De inbjudna gästerna, de flesta segelentusiaster, var mycket nöjda och glada.



Lennart Rainer och Lars-Olof Linders signerar kontakttet för Saabs räkning.



STÄMMINGEN VAR UPPSLUPPEN efter att helikopterskåpet undertecknats i Aix-en-Provence. Philippe Stuckelberger, VD för NHIndustries, och Lars-Olof Linders, ansvarig för samordningen av helikopter verksamheten i Saab-gruppen, bekräftar affären genom att dricka champagne ur en Orreforsskål som Saab överlämnat i present.



SAABS REKRYTERARE besöker de olika högskolorna i samband med företagsdagar. Börje Persson, personalansvarig på Saab Training Systems, informerar intresserade teknologer på Linköpings Tekniska Högskola.

En av uppgifterna i Saabs monter var att gissa hur mycket bensin Laima behövde för sin färd över Atlanten. Laima är byggd av Saab Tech Systems och är världens första UAV som tagit sig över Atlanten.

SAAB-ANSTÄLLDA i Järfälla och Kista med familjer dansade ut julen i Blå hallen i Stockholms stadshus den 12 januari. 800 personer deltog i familjefesten som startade med folkdansuppvisning. Senare vidtog danslekar för alla i folkdangilletts regi. Katten Gustav i sällskap av en trollkarl stod för uppskattad underhållning bland den yngre publiken.





SAAB

LARSSON LARS
RUSSINVÄGEN 5
35244 VÄXJÖ

POSTTIDNING B
ISSN 1404-9635
SAAB AB (publ)
581 88 LINKÖPING

TILL SIST

Ett bra liv

Min morfar, som föddes i Dalarna 1891, berättade att när han kom till Falun första gången, hade han aldrig kunnat föreställa sig att det kunde finnas så många hus på samma ställe. När jag själv var liten på 50-talet var en Stockholmsresa en stor begivenhet. Min dotter, som är född 1978, hade varit i både USA, Australien och på skolresa (!) till Kina innan hon gick ut gymnasiet. Avstånden i världen har krympt, men har vi fått högre livskvalitet? Jag vet inte.

Världen är förvirrad, komplex och i vissa stycken obegriplig. Nyhetsflödet är enormt. 35 000 människor i världen dog av svält den 11 september. Det skapade inga rubriker i press eller TV. 5000 människor dog i terroristattacker i USA. Spaltmil skrevs och TV sände dygnet runt. Massmedia avgör vad som är viktigt. Robinson-Emmas silikon-tuttar och Farnen-Qristinas dåliga humör blir världshändelser med krigsrubriker i tabloidformat. Börsfluktuationerna har stort nyhetsvärde. "Hitta vinnaraktierna!", "Expressen har hela listan." "Läs om experternas bästa råd". Chimpansen Ola slog ju häromåret alla analytiker i prognossäkerhet om framtida aktiekurser.

Vad är det då som är viktigt? Det tror jag är väldigt individuellt. Att skapa balans i den egna tillvaron tror jag är mycket viktigt. Den

balansen kan, som bofinken, se ut ungefär hur som helst. Ålder, läggning, personlighet och social situation gör att "önskelistan" om ett bra liv ser väldigt olika ut. För unga människor är inte alltid "villa-Volvo-vovve" och antalet bokstäver baktill på Mercedesen så viktigt som för mig och mina jämnåriga. Att fotvandra i Nepal kan ibland vara minst lika viktigt. Upplevelser kan vara viktigare än pengar och position. Relationer och nätverk kan uppväga karriärmässiga fördelar.

Jag tror att det då och då är nödvändigt att göra "kontrollbalansräkning" på den egna arbets- och livssituationen för att förebygga att vi kommer snett i tillvaron. Här har vi alla ett ansvar. Själv är jag optimist och tror att värderingssystemen kommer att bli mer humanistiska i framtiden. Ha en bra dag och sköt om dig!

ANDERS RAAK
Företagsläkare på Saab i Linköping



TORBJÖRN CASPERSSON