VERY IMPORTANT PEOPLE AT SAAB
NUMMER 2 – JUNI 2004

V.I.P.

INSIKT: ATT SÄLJA SAAB I FRAMTIDEN

"Det är en härlig känsla när affären är i hamn"

/STEFAN ÅKESSON

HIGHWAY TO SECURITY △
BESÖK PÅ SALISBURY PLAIN △ LÅNGTIDSSJUK

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:** IRÉNE SVENSSON, KONCERNSTAB INFORMATION, 08-463 01 30, irene.svensson@saab.se **REDAKTÖR:** ANNA BOWALL, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-185533, anna.bowall@saab.se **REDAKTION:** BJÖRN STAFSTEDT, KONCERNSTAB INFORMATION, 013-187156, bjorn.stafstedt@saab.se EVALENA PERSSON, SAAB SYSTEMS, 08-58085345, evalena.persson@saabtech.se JESSICA FORSGARD, AEROTECHTELUB, 013-231039, jessica.forsgard@aerotechtelub.se ANNA EMANUELSSON, SAAB AEROSYSTEMS/ SAAB AEROSTRUCTURES, 013-180012, anna.emanuelsson@saab.se LARS NORDFELDT, SAAB ERICSSON SPACE, 031-7354312, lars.nordfeldt@space.se SIV WIRSENIUS, SAAB BOFORS DYNAMICS, 013-186052, siv.wirsenius@dynamics.saab.se JOHN BELANGER, SAAB AIRCRAFT, 013-183101, john.belanger@saabaircraft.com **LAYOUT:** SAAB INHOUSE **TRYCK:** LARSSON OFFSETTRYCK, LINKÖPING **OMSLAG:** STEFAN ÅKESSON, SAAB SYSTEMS I JÄRFÄLLA. FOTO: PER KUSTVIK

SAAB

Saab är ett av världens ledande högteknologiska företag med huvudsaklig verksamhet inom försvar, flyg och rymd.

Inom Saab finns en rad spetskompetenser och förmåga till systemintegration.

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

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

Saab har världen som marknad, men forskning, utveckling och tillverkning sker huvudsakligen i Sverige.

4 / INSIKT/ Att sälja Saab i framtiden

7 / FRÅGAN ÄR/ Vad kännertecknar en riktigt bra säljare?

10 / SAAB RUNT/ En dag på Saab Nyge Aero i Nyköping

12 / PROFILEN/ Möt Lars Wallgren, ubåtskapten, marknadschef och äventyrare

16 / KOMPRIMERAT/ Ny tidning efter sommaren, viktiga utställningar och andra nyheter från Saab-världen

27 / GALLERIET/ Tjeckiska piloter på besök, chefer på tillväxtseminarium

28 / TILL SIST/ Nu går jag till affären

4

FRAMTIDENS SÄLJARE

Vår omvärld förändras, i takt med detta också Saabs affärsmöjligheter. Hur förbereder vi oss för att göra affärer på en allt mer komplex internationell marknad? Hur vässar vi vår organisation? VIP ställer frågan till Ingemar Andersson, ytterst ansvarig för marknadsfrågor i koncernen och Lars-Olof Linders, regionansvarig på Saab International. Vi har också följt med på två helt nya utbildningar – skräddarsydda för Saabs framtid.

Även på tidningsfronten sker det förändringar. Som du kan läsa mer om inne i tidningen är detta sista numret av VIP. Efter sommaren kommer en helt ny tidning till alla medarbetare på Saab.

ANNA BOWALL, REDAKTÖR

Att sälja Saab i framtiden

Vår omvärld förändras, i takt med detta också Saabs affärsmöjligheter. Framtidens affärer kommer att se helt annorlunda ut än gårdagens. Men hur förbereder vi oss för att göra affärer på en allt mer komplex internationell marknad? Hur vässar vi vår organisation?

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

SAABS OMVÄRLD har förändrats radikalt de senaste 15 åren. Med Berlinmuren föll också symbolen för det kalla kriget, som präglat den svenska säkerhetspolitiken sedan slutet av andra världskriget. Allianfriheten hade ställt krav på Sverige att utveckla egna svenska system inom försvarsområdet. Det gjordes i långsiktiga utvecklingsprojekt tillsammans med kunden, den svenska försvarsmakten.

GENOM SOVJETUNIONENS och murens fall inträffade ett antal förändringar i vår omvärld. Sverige blev medlem i EU och Nato och EU började utvidgas för att överbrygga den klyfta som skapats av den tidigare järnridån. För Saabs del innebär det att vi på relativt kort tid utvecklats från att vara ett företag med en dominerande inriktning på den svenska marknaden till ett företag med många kunder på en världsmarknad. För oss medarbetare är det självklart en stor förändring.

– Historiskt sett har Saab ofta börjat med att utveckla en teknologi. Därefter har vi frågat oss om den har gått att sälja. I framtiden måste vi göra precis tvärt om. Utgångspunkten måste vara att ta fram de system, produkter och tjänster som marknaden efterfrågar. Jag ser det nästan som en överlevnadsfråga att vi blir ett mer marknadsdrivet företag, säger Ingemar Andersson, vice vd i Saab och ytterst ansvarig för marknadsfrågor inom koncernen.

– Det är väl numera ganska uppenbart att Saabs stora tillväxtpotential finns utanför Sverige. Det innebär att vi också måste bli bättre på att göra affärer på den globala marknaden. Här finns det olika kompetens och erfarenheter inom våra affärsenheter, och erfarenhetsutbytet och hjälpen enheterna emellan har varit begränsad. I diskussionerna om *ett* Saab är detta en mycket viktig faktor – att utnyttja varandras styrkor och erfarenheter för att göra bättre affärer. Detta var också bakgrunden till att Saab International skapades för 1,5 år sedan, säger Ingemar.

"Jag ser det nästan som en överlevnadsfråga att vi blir ett mer marknadsdrivet företag"

FÖR ATT bli bättre på att göra affärer internationellt och för att ta tillvara de erfarenheter som finns inom koncernen tog Ingemar Andersson initiativ till en intern utbildning för marknadsförare och försäljare inom Saab. Utbildningen har nu pågått sedan i höstas och de 16 deltagarna är snart klara med sitt "utvecklingsår".

– Att starta utbildningen var absolut nödvändigt även av det skälet att vi behöver föryngra kåren av säljare och marknadsförare inom Saab. Många av våra säljare börjar bli till åren. Det tar lång tid att bli en duktig affärsman och därför är det viktigt att dra nytta av de erfarenheter som finns. Mycket handlar ju om saker som inte går att läsa sig till.

LARS-OLOF LINDERS*, regionansvarig inom Saab International, med mångårig erfarenhet av försäljning och marknadsföring håller med.

– Vi står helt klart inför ett besvärligt generationsskifte. Vår bransch kännetecknas av ett begränsat antal, men ofta stora, affärer. Det innebär att man som säljare i vår bransch sällan får tillfälle att träna sig i att göra avslut och som Ingemar säger är detta inte något som går att lära sig på skolbänken. Därför är det viktigt att lära sig av andras erfarenheter. Utbildningen är också upplagd så att varje deltagare har en mentor i den egna organisationen.

EN FÖRÄNDRING i framtiden är enligt Lars-Olof ökade krav på social kompetens hos alla som har kundkontakter.

– Vi verkar på en komplex marknad på så vis att våra roller hela tiden ändras. Den som ena dagen är samarbetspartner är nästa dag vår konkurrent. Eller, vilket gör det ännu mer komplicerat, rollerna växlar beroende på projekten. Det innebär att ett företag samtidigt kan vara partner och konkurrent. Detta ställer självklart mycket stora krav på diplomatisk talang och flexibilitet hos de medarbetare som har kundkontakter. Vi måste vara professionella relationsbyggare eftersom vi deltar i ett komplicerat rollspel.

LARS-OLOF ÄR också övertygad om att vi i framtiden kommer att jobba ännu mer i team. Att göra affärer blir ett lagarbete där vi måste bli skickliga på att göra stafettväxlingar inom laget. Gränsen mellan marknadsföring och försäljning suddas ut och rollerna går i varandra. I takt med att produkterna blir mer komplexa måste också produktspecialister ingå i försäljningsteamet. Förr kunde kanske en säljare med

Lars-Olof Linders och Ingemar Andersson har varit med och skapat en utbildning för framtidens säljare och marknadsförare.

teknisk bakgrund lära sig allt om produkten. I framtiden blir det allt svårare.

– Trenden går helt klart mot mer teamarbete internt. Här handlar det också om att ha en rörlighet i rollerna, så att man kan röra sig mellan teamen beroende på var kompetensen för tillfället behövs. När vi jobbar i team med andra företag måste vi också tydligare definiera vilka som är våra starka sidor. Vilka kompetensområden kan Saab bidra med?

DÄR KOMMER vi till kärnfrågan enligt Ingemar Andersson.

Vi är naturligtvis en liten spelare på den globala marknaden. Men vi får inte glömma bort att vi är starka inom vissa nischer. Det vi står inför nu är att sortera bland våra kompetenser och produkter för att satsa på de verksamheter som ger oss bäst affärsmöjligheter i framtiden.

**Lars-Olof har varit med och utformat utvecklingsåret för marknadsförare och säljare. Han har också deltagit i arbetet med utbildningen för Contract Managers, som beskrivs utförligare på sid 8 i detta nummer av VIP.*

Saabs utmaningar?

En majoritet av de anställda på Saab tror att företagets framtid finns på den internationella marknaden. Det visar en enkät på intranätet. Den stora utmaningen blir att hitta de rätta företagen att samarbeta med.

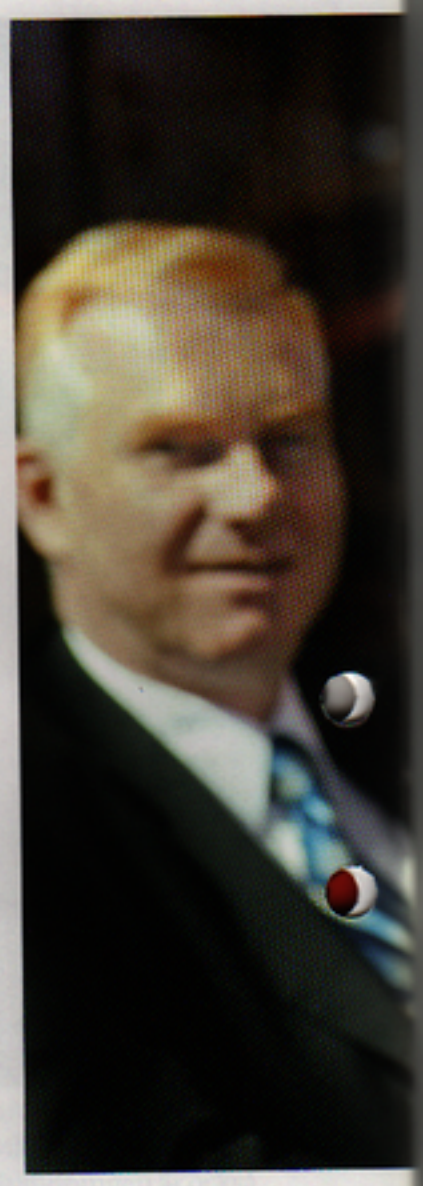
TEXT: BJÖRN STAFSTEDT

SAABNET STÄLLDE under en veckas tid frågan vilka affärer som blir viktigast för Saab i framtiden och fick in över 1000 svar. 54 procent kryssade för alternativet "Försvarsprodukter på den internationella marknaden", 27 procent "Civila produkter och tjänster", 13 procent trodde på "Flyg och rymd" medan alternativet "System och delsystem på hemmamarknader" fick 6 procent.

PÅ DEN öppna frågan "Vad blir Saabs största affärsutmaning i framtiden" fanns det några huvudspår, som att hitta nya samarbetsprojekt internationellt, strukturera om verksamheten och våga satsa på nya produkter, till exempel obemannade farkoster.

Här kommer ett urval av svaren:

- Att hitta nya marknader och länder för våra "gamla" produkter.
- Att klara sig på mindre pengar från svenska staten och att bli *ett* Saab, istället för olika grenar.
- Ersätta JAS-affärer med annat
- Att få in ny kompetens och nya tankesätt.
- Hitta partners för att samarbeta om internationella affärer.
- Att hitta strategiska allianser.
- Att klara den internationella konkurrensen. Kostnadsmassan måste ner och effektiviteten öka.
- Omstrukturering/hitta nya affärspartners/utveckla nya produkter.
- Att våga.



Målet är affär

Stefan Åkesson är en tävlingsmänniska. Fyra genomförda "Ironman", dvs 3,8 km simning, 18 mil cykling och 42 km löpning, talar sitt tydliga språk om en man som gärna testar sina gränser. Tävlingsinstinkten får han även utlopp för i jobbet som säljare på Saab Systems i Järfälla.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

STEFAN ÄR en av dem som under året deltagit i det skräddarsydda utvecklingsåret för säljare och marknadsförare på Saab. För att söka utbildningen var det inget krav att arbeta inom marknadsföring och försäljning. Det viktiga var att man hade ett intresse av att göra det i framtiden och att man hade en personlig läggning som passade för jobbet. Över hundra personer skickade in intresseanmälningar och 16 personer valdes ut till den första omgången.

Stefan har en bakgrund som tekniker. Under 12 år arbetade han på Saab Systems i Australien med systemdesign och projektledning på utvecklingsavdelningen.

– I det jobbet fick jag ofta möjlighet att ha direktkontakter med kunder, t ex i form av presentationer. Jag upptäckte då att jag tyckte att den delen av jobbet var väldigt stimulerande.

FÖR TVÅ år sedan flyttade han tillbaka till Sverige och ett år senare fick han möjlighet att börja jobba på försäljnings- och marknadsavdelningen på Saab Systems i Järfälla, som säljare av marina ledningssystem. Det innebar en stor omställning. Framförallt när det gällde arbetsuppgifter, men även klädstil skvallrar arbetskamraterna om.

Saab levererar ju bland annat ledningssystem till Visbykorvetterna och Stefans arbete har till stor del handlat om förhandlingar med FMV om tilläggspaket i detta projekt. Men han har också internationella kontakter och är till exempel nyss hemkommen från en affärsresa i Canada.

"Det bästa med jobbet som säljare är när man får ett påskrivet kontrakt"

– Jag gillar blandningen av svenska och internationella kontakter. Att bara sitta i Sverige är inget för mig. Jag är nog en ganska social person som trivs med att ha kontakter med olika människor. Det får jag verkligen tillfälle till i min nya roll, säger Stefan.

PÅ FRÅGAN vad som är det viktigaste han har lärt sig under året som säljare svarar han:

– Att ha tålamod. Affärer kan dra ut på tiden av olika anledningar som man inte själv kan påverka. Det kan ibland kännas frustrerande, men är bara att acceptera. Det andra, som jag försöker lära mig, är att inte ta jobbet för personligt, t ex vid förhandlingar.

Stefan Åkesson har nära kontakt med sin mentor Anders Ekedahl (tv).

IN PÅ LIVET

Namn: Stefan Åkesson
Yrke: Säljare på Saab Systems i Järfälla
Bor: Lägenhet vid Hornstull, Stockholm
Familj: Flickvän
Fritid: Idrott i olika former. Som ung tävlade han i kanot och befann sig i Sverigeeliten. Under åren i Austalien genomförde han fyra Ironman dvs 3,8 km simning, 18 mil på cykel och 42 km löpning. Den snabbaste på 10 timmar och 39 minuter. Inför de tävlingarna tränade han 20 timmar i veckan. Nu ägnar han sig bl a åt multisport, som t ex kan innefatta två dagars bergsmaraton, och längdåkning på skidor. Åkte Vasaloppet i vintras på 5 timmar och 43 minuter.

– Det bästa med jobbet som säljare är när man får ett påskrivet kontrakt. Det är en härlig känsla när affären är i hamn, säger Stefan. Det är väl då man får utlopp för tävlingsinstinkten.

SAMTIDIGT SOM jobbet är roligt har mycket varit nytt för Stefan. Ett stort stöd har han då haft i Anders Ekedahl, som även är Stefans mentor i utvecklingsprogrammet. Anders arbetar idag med strategi och affärsutveckling på Saab Systems, men sin bakgrund har han inom försäljning och marknadsföring. Delar av de arbetsuppgifter som Stefan ansvarar för idag har Anders tidigare haft.

– Det har betytt mycket för mig att ta del av Anders erfarenheter. Det är skönt att ha någon att prata med som inte är min chef eller medarbetare, men som ändå förstår vad jag jobbar med.

– Jag kan ju inte ge konkreta råd eftersom varje affär är unik, säger Anders. Det finns inget facit. Däremot försöker jag förmedla mina erfarenheter till Stefan och dela med mig av mitt kontaktnät.

FÖRUTOM STEFAN deltar tre andra medarbetare i Järfälla i utbildningen. Adepterna och mentorerna har regelbundna träffar där de utbyter erfarenheter med varandra.

Även för mig som mentor är det givande att höra hur den yngre generationen resonerar. De har ibland ett annat perspektiv och det är nyttigt, säger Anders.

FRÅGAN ÄR...

VAD KÄNNETECKNAR EN RIKTIGT BRA SÄLJARE?
(VIP ställde frågan till några av deltagarna i utvecklingssåret för marknadsförare och säljare)

IRÉNE BERGFELDT,
SAAB SYSTEMS I JÄRFÄLLA

"Är lyhörd för kundens behov och anpassar sin försäljningsstrategi därefter. Kundnytta är ett viktigt ord."

ANDERS NILSSON,
SAAB BOFORS DYNAMICS I KARLSKOGA

"Har näsa för att hitta affärer. Kan vid behov hjälpa kunden att se sitt behov. Kan sin produkt och har förmåga att sälja in den."

MAGNUS CHRISTIANSEN,
SAAB BOFORS UNDERWATER SYSTEMS I MOTALA

"Lyhördhet för vad kunden egentligen vill ha. Vid mer komplexa affärer gäller det också att ha känsla för vem som verkligen har mandat att göra affär, dvs vem som faktiskt är kund."

ANNIKA MEIJER,
SAAB AEROSYSTEMS I LINKÖPING

"Kunnig på produkten, men också en relationsbyggare som är bra på att ta människor och inge förtroende."

CHRISTIAN ERHARD,
SAAB BOFORS DYNAMICS I KARLSKOGA

"En social person som har lätt för att skapa kontakter, men också har förmågan att omsätta de goda relationerna i affärer. En bra säljare "brinner" verkligen för sitt uppdrag. Säljaren är ju företagets ansikte utåt."

Fyra av deltagarna i Utbildningsåret för Contract Management: Anders Ljungnér, Saab Ericsson Space, Charlotta Eriksson, Saab Aerosystems, Leif Jutell, SaabTech och Malin Svahn, Saab Bofors Dynamics.

Klöver i kontrakt

En vanlig titel hos våra kunder och partners är Contract Manager. På Saab är det svårt att ens hitta någon med denna titel på visitkortet. Något det ska bli ändring på i framtiden. Kontraktsfrågorna blir allt viktigare.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: JANNE GUSTAFSSON & PER KUSTVIK

I TAKT MED att Saab gör allt fler affärer på den internationella marknaden blir kontrakten mer komplicerade. Det handlar om inflytande från England och USA, där kontrakten av tradition, beroende på rättssystemet, är mer omfattande. Det som förr var något som kunde ingå som en del i säljarens arbetsuppgifter har allt mer utvecklats till en specialistroll.

– Hos våra kunder och partners utomlands är yrkesgruppen vanlig sedan många år tillbaka. Inom Saab är det en kompetens vi måste stärka för att inte hamna i ett underläge internationellt, säger Per Erlandsson, chef för Koncernstab Juridik.

"Hos våra kunder och partners utomlands är yrkesgruppen vanlig"

EN CONTRACT MANAGER har ett brett arbetsfält. Det handlar om samverkan, både internt och med kunden. En Contract Manager deltar i offertarbete, kontraktsförhandling och kontraktsskrivning. Han eller hon finns med till dess att programmet är avslutat och tillför affärsmässighet i hanteringen av risker och möjligheter i programmens alla faser.

Inom Saab skrivs årligen tusentals olika typer av kontrakt, såsom försäljningskontakt, inköpsavtal, konsultavtal och samarbetsavtal. Det finns med andra ord stora summor att tjäna på god kontraktsvård.

ISTÄLLET FÖR att försöka rekrytera Contract Managers på den externa marknaden, vilket skulle vara svårt, har man inom Saab skräddarsytt en utbildning. De olika affärsenheterna har under vintern fått anmäla lämpliga kandidater och deltagarna har valts ut för att få en bra spridning inom koncernen. Utbildningen startade i april och kommer att pågå under ett år. I utbildningen ingår områden som grundläggande kontraktsrätt, ekonomi och finansiering, förhandlingsteknik, utformning och hantering av avtal, riskhantering, affärsetik och moral, exportregler, språk och kulturskillnader.

VARJE DELTAGARE har en så kallad lots i sin hemmaorganisation. Lotsarna är personer som idag arbetar med kontraktsfrågor och som kan dela med sig av sina erfarenheter.

– Syftet med utbildningen är att utveckla kompetensen vad gäller Contract Management. Att skapa ett nätverk av erfarna och mindre erfarna medarbetare som jobbar med kontraktsfrågor. Faller det väl ut är det meningen att fler inom Saab ska ges möjlighet att gå utbildningen, säger Per Erlandsson.

Per Erlandsson

En dag på Saab Nyge Aero i Nyköping

Saab Nyge Aero har en flygteknisk bredd som spänner över många områden. Det märktes tydligt när VIP besökte företaget i Nyköping under en arbetsdag. Det största projektet för dagen (i dubbel bemärkelse!) var modifieringen av en jättelik vattenbombare, CL-415, byggd av Bombardier i Canada med Grekland som slutkund.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

← Sedan 1984 har Saab Nyge Ae Skavsta Flygplats i Nyköping.

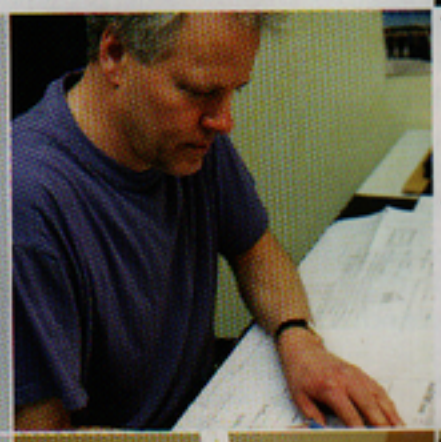
→ **8.15** Staffan Johansson, perso avbryter arbetet för att guida

↓ **8.30** Erik Bjurén och Lars Berg inbegripna i en livlig diskussi

← **9.45** Även om vattenbombare är stor utvändigt blir det trång inuti när både plåtslagar elektriker skall få plats sa tidigt.

↓ **10.15** Mats Anell arbetar i tillsynshangaren och gör här ett tillsynsmoment på en Mitsubishi Mu:2 maskin.

FAKTA
Företag: Saab Nyge Aero
Vd: Arne Lindholm
Antal anställda: 140, varav ett 30-tal i Ljungbyhed. Dotterbolaget Saab Norsk Flytjeneste har ett 10-tal medarbetare i Norge. Bland de anställda finns konstruktörer/ingenjörer, flygtekniker, flygmekaniker, piloter och målflygsoperatörer.
Verksamhet: Service, underhåll och modifiering av flygplan och helikoptrar samt kvalificerade flygoperationer inom målflyg och systemverifiering.
Marknad: Myndigheter, försvarsmakter, flygbolag och industri.
Exempel på kunder: FMV och dess motsvarigheter i andra länder, Kustbevakningen, Marinen, Ryan Air, Bombardier, Golden Air och Söder Airways.



← **13.00** Kjell "Felle" Eriksson i Elverkstaden jobbar med ett kablage till Målflygets Störutrustning.

↓ **13.30** Magnus Enell, på Tekniska kontoret, diskuterar konstruktionsdetaljer på en operatörskonsol med Kenneth Robertsson, plåtverkstaden (tv) och beredare Mats Paterson (th).

← **15.00** Arne Lindholm tillträdde som vd den 1 april och håller som bäst på att lära känna verksamheten och medarbetarna inom Nyge. Här i samspråk med Göran Svensson, installationsledare för vattenbombaren.

uvudsakliga verksamhet på

arig på Saab Nyge Aero,
ända under en arbetsdag.

å Konstruktionskontoret är

→ **9.00** Kaffepaus i "Gripenfiket". Det kallas så eftersom väggen pryds av en stor Gripenplansch.

↓ **9.30** Ett stort projekt (i dubbel bemärkelse) just nu är modifieringen av en vattenbombare, CL-415, tillverkad av Bombardier i Canada. I flygplanet görs kompletta installationer av bevakningsutrustning med radarsystem, värmesökande kamror och sensorer samt sök- och räddningsutrustning. Tidplanen är pressad och arbetet pågår dygnet runt.

↑ **11.30** Steinar Östby, vd för dotterbolaget i Norge flyger med eget plan till ledningesgruppsmötet. Idag tog resan 1 timme och 20 minuter från Sandefjord till Nyköping

← **10.45** Saab Nyge Aero har tre flygplan Learjet 35 och nio Mitsubishi Mu:2 för målflygning och annan specialflygning. Förutom kontrakt med svenska och andra nordiska försvarsmakter har man uppdrag i mellan- och sydeuropa. Flygplanen fungerar också som provplattformar för civila och militära systemverifieringar.

↓ **11.15** Terese Hansson, nyanställd störoperatör, i samspråk med Bo Söderling, som är ansvarig för specialflygdivisionen.

12.00 Lunch i personalrestaurangen på Skavsta Flygplats.

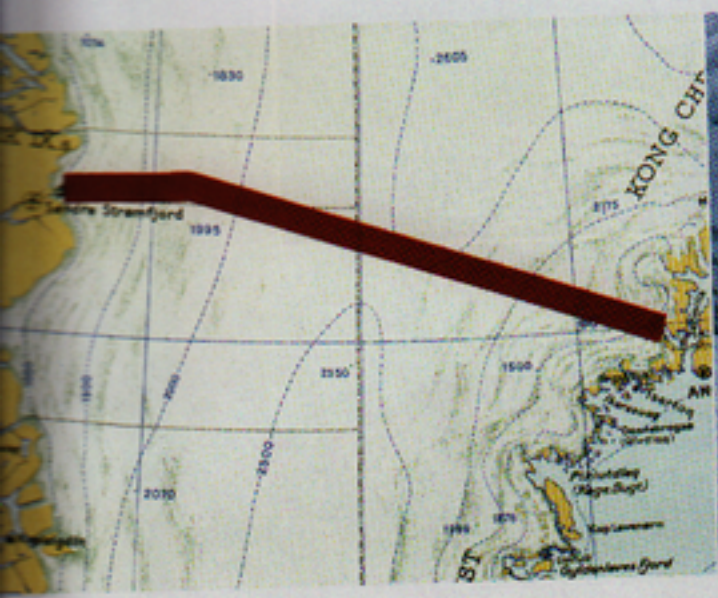
14.30 Bland kunderna finns flygbolaget Ryan Air. Kjell Karp gör en s k "walk around check" där han kontrollerar däck, bromsar m m under tiden som planet tankas och bagaget lastas in. Nattetid görs en utförligare kontroll och eventuella reparationer sker. I natt ska man bl a byta bromsar.

15.15 Ernst Gunnar Ullström jobbar sedan drygt ett år med underhåll av störkapslar på Saab Nyge Aero. En ny och förhoppningsvis växande verksamhet på Nyge. För några år sedan jobbade han med samma produkter på Ericsson Saab Avionics i Kista.

15.30 Piloterna P-O Olsson och Staffan Jönsson går igenom ett målflyguppdrag. I bakgrunden operatören Peter Lahti. Mycket tid går åt till förberedelser på marken.

15.45 Internutbildning för flygtekniker pågår. Saab Nyge Ae arrangerar ofta egna kurser som ett alternativ till att skicka medarbetare på kurs i USA. Idag håller Stefan Vesterlund refresh-kurs för tekniker på TPE-331, turbopropmotorer.

← **16.00** Tomas Ullming jobbar med felsökning och underhå av avionik i radioverkstaden.



leverera tjänster. Antalet marknadsförare är ganska litet. Men när projekten går igång blandas naturligtvis många personer in.

– Vi har ju Saab International. De jobbar för oss också. Tillsammans fångar vi upp den tänkbara affären och därefter bestämmer vi hur arbetet ska fördelas oss emellan, säger Lars.

– Det fungerar jättebra och kan utvecklas ytterligare.

LARS WALLGREN reser 130–150 dagar per år. Närheten till kunden är väldigt viktig.

– En marknadsförare borde inte ha ett skrivbord, han ska vara ute.

Samtidigt kan det vara bra att ha en trygg hemmahamn. En förtroendeskapande faktor i kontakterna med Singapore, som Lars jobbar väldigt aktivt med just nu, är hans kinesiska hustru Na. Att bjuda hem besökare från Singapore och bjuda på lite mat innebär oftast en närmare kontakt.

"En marknadsförare borde inte ha ett skrivbord, han ska vara ute"

LARS RESONERAR lågmält och lugnt och så här långt in i vår intervju måste frågan ställas: hur kan en så "stillsam" person samtidigt ge sig ut på riskfyllda äventyr i världen?

– Jag har fått frågan många gånger. Jag vet inte varför, det finns inte någon enstaka anledning. Men jag var redan som liten intresserad av upptäcktsresanden och det intresset har hållit i sig. När jag läste Fritjof Nansens bok om hans expedition på skidor över Grönland, fick jag till exempel lust att göra om den färden, inte minst eftersom det var 100 år sedan som resan gjordes. Den tog tre år att förbereda men till slut startade tre killar en 60 mil lång vandring, varav 20 mil i uppförsbacke, från östra till västra Grönland. Det var den första svenska expeditionen som lyckats med bedriften, och intresset var stort, bland annat från Dagens Nyheter.

Lars fick frågan hur lång tid färden skulle ta och det var naturligtvis omöjligt att svara på. Det låg 130 kilo packning i pulkorna och om väderförhållandena visste de bara att det alltid blåser motvind när det blåser.

– Vi lovade i alla fall 40 dygn till Dagens Nyheter och det otroliga inträffade att vi kom fram till slutmålet just på den 40:e dagen.

GRÖNLANDSÄVENTYRET blev också början till Lars Wallgrens litterära karriär. Förlaget Wahlström och Widstrand, som hade följt expeditionen i Dagens Nyheter, bad om ett möte. De undrade om han någon gång skrivit något och han tog fram en text som handlade om en kanotfärd på Torne älv. På mötet frågade de vad han behövde för att skriva en bok om Grönlandsexpeditionen. "En bärbar dator", svarade Lars och fick direkt en check som förskott och ett kontrakt att skriva under. Om fyra månader skulle manus ligga klart.

– Jag förstod att det var något mycket sällsynt som hade inträffat, säger Lars nu, tre böcker senare.

UPPLÄGGET FÖR Lars äventyr är alltså långa förberedelser och långt efterarbete. Det är först när boken kommit ut som äventyret egentligen är slut.

Efter Grönland följde en segling i västerled, precis som vikingarna på sin tid, men utan dagens navigeringshjälpmedel. Och återigen handlade det om lång förberedelse.

– Jag har alltid varit intresserad av navigering. Under en tid var jag sysselsatt i ett projekt som hade initierats av Thor Heyerdal och som innebar att man skulle segla till Borneo och runt i Stilla havet i en söderhavskatamaran – helt utan navigeringsinstrument. Jag var i Söderhavet och läste in mig, men tvingades släppa projektet när mitt jobb kom i vägen. Tanken på att segla utan moderna instrument levde emellertid kvar och jag vände istället blickarna till vikingarna. Hur navigerade de?

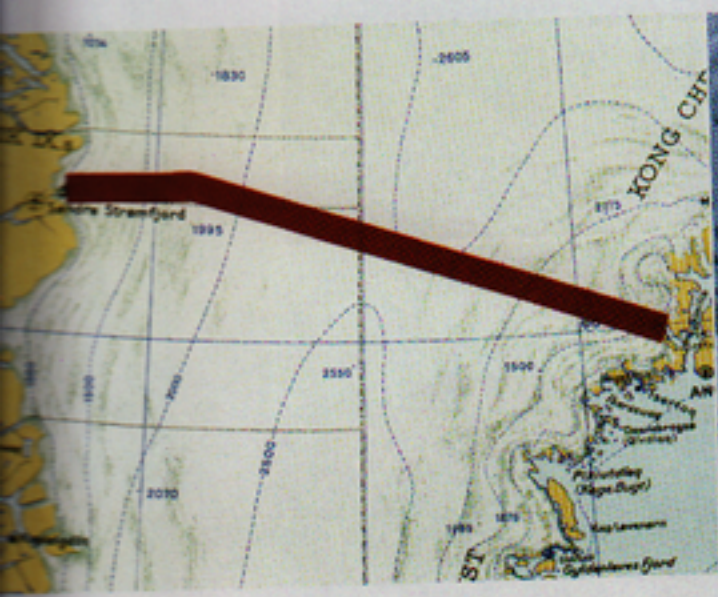
LARS BÖRJADE berätta om sina tankar för folk och ganska snart var det en grupp på 10 personer som förberedde sig på en seglats i västerled. Men när han berättade att han ville fullfölja det hela i en fem meter lång jolle – så vikingalikt som det var möjligt – hoppade alla utom två av från själva seglatsen, de tog istället flyget till några av hamnarna.

– Så vi färdades så långt västerut som vi kunde på en sommar. Från Birka till Färöarna.

Lars upptäckte att de enkla instrument som vikingarna använde möjligen fungerade i klart och lugnt väder. Hans beundran för till exempel Gardar Svavarson växte för var dag. Det var han som upptäckte Island och väl hemma igen gav näste resenär, Floki, så goda instruktioner att denne året därpå kunde segla rätt på ön.

IN PÅ LIVET

Namn: Lars Wallgren
Bor: I Motala med hustru Na och barnen Kim och Julia.
Utbildning/jobb: Kommendörkapten, informationschef med mera i marinen. Marknadschef på Saab Bofors Underwater System.
Gör gärna: Läser och vandrar i naturen med barnen.
Egenskaper: Ansvarsfull, noggrann (perfektionist enligt Na), ställer höga krav på sig själv, anpassningsbar och iakttagande (märks inte minst på bildmaterialet i hans böcker).
Seglingsmeriter: Svensk mästare 606, Militärt världsmästerskap, andra plats och en hedrande 14:e plats i enmanskappseglingen "The Observer Single-handed Transatlantic Race", England – USA.
Övrigt: Fick 1997 Fältpriset, som Försvarets Överlevnadsskola delar ut.



leverera tjänster. Antalet marknadsförare är ganska litet. Men när projekten går igång blandas naturligtvis många personer in.

– Vi har ju Saab International. De jobbar för oss också. Tillsammans fångar vi upp den tänkbara affären och därefter bestämmer vi hur arbetet ska fördelas oss emellan, säger Lars.

– Det fungerar jättebra och kan utvecklas ytterligare.

LARS WALLGREN reser 130–150 dagar per år. Närheten till kunden är väldigt viktig.

– En marknadsförare borde inte ha ett skrivbord, han ska vara ute.

Samtidigt kan det vara bra att ha en trygg hemmahamn. En förtroendeskapande faktor i kontakterna med Singapore, som Lars jobbar väldigt aktivt med just nu, är hans kinesiska hustru Na. Att bjuda hem besökare från Singapore och bjuda på lite mat innebär oftast en närmare kontakt.

"En marknadsförare borde inte ha ett skrivbord, han ska vara ute"

LARS RESONERAR lågmält och lugnt och så här långt in i vår intervju måste frågan ställas: hur kan en så "stillsam" person samtidigt ge sig ut på riskfyllda äventyr i världen?

– Jag har fått frågan många gånger. Jag vet inte varför, det finns inte någon enstaka anledning. Men jag var redan som liten intresserad av upptäcktsresanden och det intresset har hållit i sig. När jag läste Fritjof Nansens bok om hans expedition på skidor över Grönland, fick jag till exempel lust att göra om den färden, inte minst eftersom det var 100 år sedan som resan gjordes. Den tog tre år att förbereda men till slut startade tre killar en 60 mil lång vandring, varav 20 mil i uppförsbacke, från östra till västra Grönland. Det var den första svenska expeditionen som lyckats med bedriften, och intresset var stort, bland annat från Dagens Nyheter.

Lars fick frågan hur lång tid färden skulle ta och det var naturligtvis omöjligt att svara på. Det låg 130 kilo packning i pulkorna och om väderförhållandena visste de bara att det alltid blåser motvind när det blåser.

– Vi lovade i alla fall 40 dygn till Dagens Nyheter och det otroliga inträffade att vi kom fram till slutmålet just på den 40:e dagen.

GRÖNLANDSÄVENTYRET blev också början till Lars Wallgrens litterära karriär. Förlaget Wahlström och Widstrand, som hade följt expeditionen i Dagens Nyheter, bad om ett möte. De undrade om han någon gång skrivit något och han tog fram en text som handlade om en kanotfärd på Torne älv. På mötet frågade de vad han behövde för att skriva en bok om Grönlandsexpeditionen. "En bärbar dator", svarade Lars och fick direkt en check som förskott och ett kontrakt att skriva under. Om fyra månader skulle manus ligga klart.

– Jag förstod att det var något mycket sällsynt som hade inträffat, säger Lars nu, tre böcker senare.

UPPLÄGGET FÖR Lars äventyr är alltså långa förberedelser och långt efterarbete. Det är först när boken kommit ut som äventyret egentligen är slut.

Efter Grönland följde en segling i västerled, precis som vikingarna på sin tid, men utan dagens navigeringshjälpmedel. Och återigen handlade det om lång förberedelse.

– Jag har alltid varit intresserad av navigering. Under en tid var jag sysselsatt i ett projekt som hade initierats av Thor Heyerdal och som innebar att man skulle segla till Borneo och runt i Stilla havet i en söderhavskatamaran – helt utan navigeringsinstrument. Jag var i Söderhavet och läste in mig, men tvingades släppa projektet när mitt jobb kom i vägen. Tanken på att segla utan moderna instrument levde emellertid kvar och jag vände istället blickarna till vikingarna. Hur navigerade de?

LARS BÖRJADE berätta om sina tankar för folk och ganska snart var det en grupp på 10 personer som förberedde sig på en seglats i västerled. Men när han berättade att han ville fullfölja det hela i en fem meter lång jolle – så vikingalikt som det var möjligt – hoppade alla utom två av från själva seglatsen, de tog istället flyget till några av hamnarna.

– Så vi färdades så långt västerut som vi kunde på en sommar. Från Birka till Färöarna.

Lars upptäckte att de enkla instrument som vikingarna använde möjligen fungerade i klart och lugnt väder. Hans beundran för till exempel Gardar Svavarson växte för var dag. Det var han som upptäckte Island och väl hemma igen gav näste resenär, Floki, så goda instruktioner att denne året därpå kunde segla rätt på ön.

Grönlandsäventyret och seglatsen i västerled gav också Lars möjligheten att pröva sig fram som marknadsförare, flera år innan han började på Saab Bofors Underwater Systems.

– Att hitta på idéer till nya äventyr är inte svårt. Konsten är att samla ihop pengarna för att kunna genomföra dem. Överhuvudtaget är det så att bilden av den dumdristige äventyraren som hoppar ut i det okända är felaktig. Riktiga äventyrare är mycket väl förberedda och tränade. Mina tre största expeditioner har varit av ganska olika karaktär. Till Grönlandsexpeditionen krävdes mycket fysisk och mental träning. Att gå 60 mil utan understöd kräver en del, både av kroppen och viljestyrkan.

– Seglingen i vikingarnas kölvatten handlade mer om uthållighet och att kämpa mot väder och vind. Att vi dessutom sågs som marknadsförare för marinen och bland annat bevakades i direktsändningar i radio ställde ytterligare krav.

– Den tredje stora resan, 10 veckors paddling på Kejsarkanalen i Kina, var mer en resa i själen.

LARS HADE varit på väg till Kina tidigare, men då kom studentupproret och händelserna på Himmelska Fridens torg i vägen. 1992 blev emellertid resan av.

– Jag läste kinesiska vid sidan av studierna på Militärhögskolans högre kurs och funderade på att resa på Yangtze-kiang, från bergen ut mot havet. Men det blev istället Kejsarkanalen, som är världens äldsta och längsta kanal. Den började byggas år 486 före Kristus och sträcker sig 1794 kilometer mellan Beijing i norr till Hangzhou i söder. En historiskt viktig transportled som fortfarande används men som också ligger torrlagd långa avsnitt.

"Idéer till nya äventyr är inte svårt, konsten är att samla ihop pengarna"

RESAN SOM Lars gjorde tillsammans med sin arbetskamrat Stefan blev också tidvis strapatsrik. Men mest var det alltså en fridfull "själens resa".

– Och ett ständigt möte med människor. Vi var ju de första västerlänningarna på kanalen sedan "urminnes tider" och väckte därför en hel del uppmärksamhet. Många ville prata med oss och med hjälp av parlören gick det alltid att kommunicera. Det kom dessutom att bli en officiell resa på det viset att vi regelbundet fick stanna, träffa lokala myndighetspersoner och "representera" en hel del.

MEN SEDAN 1992 har de stora äventyren tunnats ut. Det blir istället en och annan fjällvandring och utflykter i naturen med barnen Kim och Julia.

– Var sak har sin tid! Men visst finns idéer, det gäller bara att få det att passa in med familj och jobb. Skulle du fråga mig om jag vill följa med till Grönland i morgon, så följer jag nog med. Det ligger dessutom en ny kajak i garaget och jag skulle också kunna tänka mig en ensamsegling över Atlanten.

KANSKE ÄR det så att utmaningarna i jobbet för åtminstone en tid har stillat Lars äventyrslusta. Han har ganska nyligen blivit utsedd till Saabs Task Force Leader i det projekt som är kopplat till att Singapore nu ska ersätta de ubåtar som man en gång köpte från Sverige.

– För Saab finns det sex olika affärsenheter som ser affärsmöjligheter, och insatserna mot kund behöver därför koordineras för att nå största möjliga effekt. Han har också under de senaste åren hunnit med att ta en masterexamen i Project Management på Linköpings universitet. Genom det nätverket har han ganska ofta varit ute och hållit föredrag, om bland annat teambuilding, med konkreta exempel från sina resor och sin tid som ubåtskapten. Han kanske inte är någon domderande sjöbuse, men han har onekligen ovanligt mycket spännande och intressant att berätta.

LARS WALLGRENS HAR BLAND ANNAT SKRIVIT

Iskallt – Den svenska Grönlandsexpeditionen 1988.
Lille Orm – en färd i öppen jolle från Birka till Färöarna på vikingavis.
Kejsarkanalen – i kanot genom Kina på världens äldsta och längsta kanal.
Samtliga böcker på Wahlström & Widstrand

Redaktionsmöte för den nya tidningen. Från vänster Björn Stafstedt, Siv Wirsenius, Anna Emanuelsson, Per Kustvik, Anna Bowall, Evalena Persson, Maria Eriksson och Jessica Forsgard.

Ny tidning efter sommaren

Efter sommaren kommer en helt ny tidning till alla medarbetare i Saab. Planeringen av det första numret är i full gång. Det innebär samtidigt att du nu håller i det sista numret av VIP.

Den nya tidningen ersätter, förutom VIP, också de fyra lokala personaltidningar som idag finns på olika orter och enheter inom koncernen; Flygbladet, Intrycket, @Dynamics och TechTalk.

– Vi arbetar allt mer över enhets- och bolagsgränserna. Mer samarbete inom koncernen är ett måste för att hitta nya lönsamma affärer i framtiden. Mot den bakgrunden är det naturligt med en gemensam tidning till våra medarbetare. Det ligger också väl i linje med ledningens strävan att bygga *ett* Saab, förklarar informationsdirektör Iréne Svensson beslutet.

Den nya tidningen, som ännu inte har fått något namn, ska komma ut tätare än nuvarande VIP. En redaktion har bildats, bland annat bestående av redaktörerna för de nuvarande personaltidningarna. Redaktionen har under våren arbetat fram en redaktionell plattform och grafisk dummy för den nya tidningen och produktionen av det första numret pågår för fullt.

– Den nya tidningen kommer att innehålla många "lokala" nyheter, men också artiklar som beskriver affärer, visioner och färdriktning på ett mer övergripande plan. Vi plockar det bästa från de nuvarande, lokala personaltidningarna och VIP. I redaktionen har vi många idéer och ska göra vårt bästa för att producera en så bra och läsvärd tidning som möjligt, säger Anna Bowall, som är redaktör för den nya tidningen.

Ett kontaktnät håller också på att byggas upp så att alla affärsenheter blir representerade innehållsmässigt i tidningen.

– Alla som har förslag på artiklar eller andra idéer runt den nya tidningen är också välkomna att höra av sig till oss i redaktionen, säger Anna Bowall.

Deltagare i redaktionen

Anna Bowall, (redaktör) Koncernstab Information
Björn Stafstedt, Koncernstab Information
Anne Allard, AerotechTelub
Evalena Persson, SaabTech
Anna Emanuelsson, Saab Support Linköping
Siv Wirsenius, Saab Bofors Dynamics

Hedrande uppdrag

Saabs vd, Åke Svensson, har valts in som ledamot i Kungliga Krigsvetenskapsakademin.

Kungliga Krigsvetenskapsakademin är en kunglig akademi, vilket innebär att Hans Majestät Konungen är dess beskyddare. Akademin har 400 ledamöter som var och en är specialist inom sitt område. Akademin är indelad i sex avdelningar, var och en representerande olika discipliner inom totalförsvaret. Åke Svensson är invald som ledamot i avdelning IV, militärteknisk vetenskap.

Thulinmedaljen i guld till Billy Fredriksson

Saabs tekniske chef, Billy Fredriksson, har tilldelats Thulinmedaljen i guld, som är den förnämsta utmärkelsen i Sverige inom flyg- och rymdbranschen. Thulinmedaljen delas årligen ut i valörerna guld, silver och brons av Flygtekniska föreningen.

Thulinmedaljen instiftades redan 1944, till minnet av flygpionjären och industriledaren Enoch Thulin, och medaljen i guld tilldelas en person som utfört en utomordentligt förtjänstfull flygteknisk gärning. Motiveringen lyder som följer: Billy Fredriksson har, genom framsynt inriktning av flygteknisk kompetensutveckling och aktiv påverkan på flygteknisk utbildning och forskning, nationellt och internationellt, påtagligt bidragit till att svensk flygindustri har nått världsledande position på många teknikområden.

Sju flygplan utmed E4

Det är en mäktig syn som möter bilisterna på E4 när de passerar Linköping. Totalt är nu sju Saabflygplan placerade på pelare utmed motorvägen.

Passerar man Linköping söderifrån på E4 så möts man av Tunnan och Lansen, tätt följda av SK60 och Safir. Slutligen, vid norra infarten, finns Draken och Viggen. Tidigare är även en Saab 340 placerad vid infarten mot Saab och Linköpings Flygplats.

Det är Saab, Linköpings kommun och Flygvapenmuseum i Linköping, som satt upp planen för att fira flygets 100-årsjubileum.

Saab och Linköpings universitet bildar forskningscentrum

Saab och Linköpings universitet har tecknat en avsiktsförklaring om att bilda ett gemensamt kompetenscentrum, kallat LinkLab.

Samarbetet syftar till att fördjupa och utöka gemensam forskning och teknikutveckling inom området flygsystemteknik, bland annat med sikte på avancerade system och obemannade farkoster. Samarbetet är ett sätt att ytterligare stärka och koordinera de samarbeten som idag bedrivs mellan Saab och Linköpings universitet. Med LinkLab vill parterna tillsammans skapa ett respekterat och välkänt kompetenscentrum för forskning och teknikutveckling inom flygområdet.

Viktiga utställningar under sommaren

Två viktiga utställningar står för dörren mitt i sommargrönskan, Eurosatory och Farnborough Air Show.

Båda dessa utställningar är s k Corporateutställningar, vilket innebär att hela Saabkoncernen presenteras. Först ut är Eurosatory i Paris den 14–18 juni. Eurosatory är en försvarsutställning med fokus på armé, som hålls vartannat år. 830 utställare finns på plats för att möta ca 40 000 besökare från 120 länder. I Saabs monter på drygt 200 m² fokuseras förutom på våra produkter och tjänster, även på vår kompetens inom "Urban operations" dvs strid i bebyggelse.

Farnborough Air Show utanför London, som pågår 19–25 juli, lockar en betydligt större publik. Till skillnad från Eurosatory är utställningen även öppen för allmänheten under vissa dagar. Ca 290 000 besökare väntas till utställningen där 1260 utställare finns representerade. Nytt för i år är att Saab enbart satsar på relationsmarknadsföring i ett chalet istället för på en traditionell monter. Närmare 600 på förhand inbjudna gäster kommer att tas om hand via personliga möten och bjudas på lunch i chalet. På Farnborough finns även Gripen International på plats med en egen paviljong där bl a avioniksimulatorn från SaabTech visas upp. Utanför paviljongen finns en fullskalemodell av Gripen, som besökarna får provsitta. Dagligen genomför också Saabs pilot, Fredrik Müchler, flyguppvisning med Gripen.

Ny ledarduo på AerotechTelub

Ny vd på AerotechTelub är sedan den 1 maj Lars-Erik Wige. Har var tidigare chef för division Systemteknik och har mångårig erfarenhet inom företaget. Till vice vd har tidigare ekonomichefen, Marie Bredberg, utsetts.

– Vår strategiska målsättning ser jag ingen anledning att förändra. Affärsplanearbetet pågår för fullt och jag är övertygad om att vi även i fortsättningen kommer att utveckla företaget på ett positivt sätt. Jag och Marie Bredberg ser fram emot att utveckla ett starkt ledningsarbete och att öka samverkan med övriga affärsenheter i Saab, säger Lars-Erik Wige.

Ny affärsenhet för ledningssystem

SaabTechs verksamheter inom ledningssystem är sedan den 1 maj samlade i en ny affärsenhet Saab Systems. I affärsenheten ingår också Saab Systems Pty i Australien och GrIDS i Sydafrika.

Dan-Åke Enstedt

Nytillträdd chef för Saab Systems är Dan-Åke Enstedt, tidigare vd för AerotechTelub.

– Ledningssystem är ett prioriterat område för Saab med en egen affärslogik som skiljer sig en del från övrig verksamhet inom SaabTech. För att skapa så goda förutsättningar som möjligt för att den ska kunna utvecklas på ett bra sätt har vi nu samlat den i en egen affärsenhet, säger Kenth-Åke Jönsson, direktör i Saabs koncernledning.

SaabTechs affärsverksamheter inom Avionik och Telekrig i Sverige, samt de delägda affärsenheterna Avitronics, Grintek Communication Systems och Logtronics i Sydafrika drivs vidare inom SaabTech med Björn Erman som vd.

Ytterligare en enhet som bildats under våren är Saab Support Stockholm. Enheten ansvarar med några undantag för support-verksamheten i Kista, Järfälla, Uppsala, Skrubba, Stockholm (World Trade Center), Mjärdevi i Linköping, Jönköping och Göteborg. Fler verksamhetsorter och funktioner kan tillkomma längre fram. Chef för den nybildade supportenheten är Lennart Strand, som i sin tur rapporterar till Kjell Johnsson, som är chef för avdelning Koncernsupport.

Samverkan sparar pengar

Saabs stora satsning på att samordna inköp- och supportverksamhet börjar ge resultat. Till en början i mindre omfattning, men avtal för avtal och miljon för miljon ska supportkostnaderna och inköpskostnaderna (för icke produktingående inköp) minska med 200 miljoner kronor per år.

Ett av de funktionella projekt som nu börjar generera besparingar är det nya resebyråavtalet, som efter det första kvartalet visar sig hålla vad det lovat. Det kommer att minska kostnaderna för Saab med 20 miljoner kronor, jämfört med förra året.

Andra besparingar är det nya tjänstebilsavtalet som, förutom minskad administration och sänkta kostnader för Saab på två till tre miljoner kronor per år, kommer att innebära enklare rutiner för de omkring 900 anställda som har tjänstebil.

Nya ramavtal för konsulter har också tecknats, som beräknas ge mellan 5 och 10 miljoner kronor.

– Vi har tagit på oss ett omfattande arbete och de riktigt stora besparingarna kommer när vi går in på funktioner som fastigheter och IS/IT. Vi kan emellertid konstatera att det finns så många olika miljöer och processer inom IS/IT, att det är mer besvärligt än vad vi kanske först trodde att hitta snabbt genomförbara besparingar, säker Kjell Johnsson som är chef för avdelning Koncernsupport.

– Det vi ägnar mycket kraft åt just nu är att planera för hur den framtida supporten ska se ut. Mycket talar ju för en fortsatt förändring av Saabs organisation och rationalisering av verksamheten. Vi tror därför att mycket av den framtida supportverksamheten kommer att ske med hjälp av externa partners.

Mer på gång:

- En utredning för hur Saabs lönehantering ska organiseras har startats.
- Möjligheter att "koppla upp sig" och nå nätverket även när man sitter på någon annan Saab-enhet är på väg att införas. Konceptet började fungera i maj och trimmas nu in.
- Nästan samtliga stora affärsenheter är nu inne i det nya telefoniavtalet.
- Tre nya koncernövergripande roller har fastställts: Saab har numera en säkerhetschef, en miljöchef och en kvalitetschef.
- En koncerngemensam avdelning som skall ansvara för upphandlingar av icke produktingående varor och tjänster kommer att byggas upp i anslutning till affärskontoret vid Saab Support i Linköping. Avdelningen kommer att heta Koncerninköp.

Slutövning inför skarpt uppdrag

Salisbury Plain i södra England är Storbritanniens största och mest avancerade tränings-anläggning för armén med en yta som hela Isle of Wight. Hit till Saab Training Systems anläggning kommer elitsoldater bl a för slutövning inför internationella uppdrag.

TEXT: ANDERS JONZON FOTO: JERKER JOHANSSON

DET ÄR I gryningen, sista dagen på en tre veckor lång övning. 450 fallskärmsjägare släpptes ner från 300 fot på Salisbury Plain för fyra dagar sedan. De har sovit två timmar per natt och är trötta, hungriga och inte minst frusna. Klockan är 06.30 på morgonen och gryningsljuset har precis börjat tränga igenom snöflingorna. Det är fyra minusgrader och snön har fallit sedan i går kväll. Med en decimeter snö är det snörekord för de senaste tre åren.

I detta snöväder står VIPs utsände och huttrar i Copehill Down, en artificiell by, uppbyggd under kalla kriget som en medelstor tysk by mitt på övningsfältet. Med 80 byggnader och över 2000 rum är detta den överlägset största träningscampen för stadsoperationer i Storbritannien. När vi kommer ut till byn har de första trupperna nått fram till utkanterna och eldmarkeringar lyser i skyn. Det känns som om man deltar i en filminspelning med rök, skott, krevader och högljudda rop.

"Det känns som om man deltar i en filminspelning med rök, skott, krevader och högljudda rop"

Byn försvaras av 150 soldater från ett närliggande regemente. De har fem stridsvagnar Challenger 2 som stöd samt ett antal lätta bepansrade fordon, alla är utrustade med simulatorer. Dessa fordon är dock lätta mål för trupperna som rycker in i byn med antitankvapen och helikoptrar. Ganska snabbt står försvararnas fordon utslagna med blinkande träffindikatorer.

Efter två timmars intensiva eldstrider är slaget över och soldaterna får frukost. Bacon, korv och vita bönor tillsammans med en kopp te värmer stelfrusna leder. Övningen är över för deras del, nu återstår rengöring och inlämning av simulatorutrustningen.

DEN SOM en gång "spelat" laserdome eller liknande vet ungefär hur en modern lasersimulator fungerar. Fordon och soldater är utrustade med detektorer och vapnen är

Uppdrag – maximal tränings-effekt!

Martin Einarsson är chef för Saab Training Systems anläggning på Salisbury Plain. Hans huvuduppgift är att se till att militärernas övningar flyter och lösa de problem som alltid uppstår när upp till tusen soldater är ute på samma övning.

TEXT: ANDERS JONZON FOTO: JERKER JOHANSSON

utrustade med en precis och realistisk laser som simulerar projektilernas banor. Saabs utrustning finns på allt från antitankvapen till stridsvagnar och helikoptrar. Att genomföra dessa stora övningar är mycket kostsamt och därför är det viktigt att all utrustning fungerar rätt från början.

SALISBURY PLAIN är en stridsträningsanläggning som togs i drift för knappt två år sedan. Här kan upp till 1500 deltagare öva, men vanligen är det 400–800. Det finns 150 olika fordon som kan delta i övningarna, bl a tre Lynx helikoptrar. Anläggningen är fast och den enda i Storbritannien som är instrumenterad.

Ett antal militärer har först planlagt och lagt upp hur övningen ska utföras. Denna plan gås igenom med befälen före övningen. Här beaktas de moment som övningen ska ta fasta på. Övningarna hålls alltid på morgonen, enligt den senaste doktrinen, med förflyttning under natten och anfall i gryningen. Inför övningen kvitterar soldaterna ut både sin personliga utrustning och utrustning till fordonen.

"Att genomföra dessa övningar är mycket kostsamt. Därför är det viktigt att all utrustning fungerar rätt från början"

Saab Training Systems får allt mer rollen av partner till sina kunder. Med kunder i länder som USA, Storbritannien och Tyskland finns en erfarenhet i företaget som kan hjälpa kunderna att maximalt nyttja sina övningar på rätt sätt. Det har också inneburit att kunderna allt mer överlåter delar av genomförandet till Saabs personal.

Saab Training Systems finns på 11 platser runt om i världen med stationerad personal och det blir hela tiden fler uppdrag. En orsak är naturligtvis den ökande graden av internationella uppdrag som ser ut att komma i framtiden.

MARTIN EINARSSON har fyra brittiska medarbetare på Saabs anläggning på övningsfältet. De ser till att soldaten får rätt utrustning, håller lasrar och detektorer i trim samt reparerar saker som kan gå sönder under övningen. Som platschefer på en av Saab Trainings träningsanläggningar runt om i världen har Martin ett tvåårigt förordnande som snart löper ut. Ronny Lembke från Huskvarna kommer att ta över i sommar och är nu på besök för att lära sig arbetsuppgifterna. Vi träffar dem båda över en äkta fish and chips-lunch på den lokala puben.

– Ronny kommer att få en spännande tid här i England. När man sitter på en av Saab Training Systems träningsanläggningar får man en helhetsbild över det som vi på Saab Training kan erbjuda kunden. Hemma i Sverige ser man ju oftast bara en bit av hela kakan. Mitt enda problem är att det har gått så väldigt fort – tiden räcker inte riktigt till, säger Martin.

– Att jag hamnade här var lite av en slump. Jag höll på med nätverksinstallatio-

Martin Einarsson, Ronny Lembke och VIPs utsände Anders Jonzon utanför den lokala puben.

ner på vår nya anläggning i Norge, när jag fick förfrågan om jag ville börja jobba där. Efter diskussioner med min sambo kom vi fram till att det kunde vara väldigt spännande att bryta tillvaron med några år utomlands. Hur det nu var blev det inte Norge utan Storbritannien som vi flyttade till. En av orsakerna var väl att vi kände att här kunde vi få en bra språkträning.

– Två veckor efter det att vi kommit hit fick min sambo arbete som hotellreceptionist. För oss, och inte minst för henne, var det viktigt att få en uppgift och ett eget socialt nätverk. Nu väntar vi barn inom en månad. Det ska bli spännande att se hur den engelska förlossningsverksamheten fungerar, hittills känns det tryggt. Vi har flera brittiska vänner som intygar att det går att föda barn även i sydvästra England.

HUR KOM DÅ Ronny på att han skulle söka Saabs utlandsverksamhet?

– Jag har känt till möjligheten att söka utlandstjänstgöring sedan jag började på Saab Training Systems för sju år sedan, säger Ronny Lembke. Men det var först nu som jag kände att tiden var mogen. Barnen har flyttat ut, även om min yngsta dotter nog flyttar med oss till England. Min fru och jag kände att det kunde vara kul att göra något annorlunda. Först var vi på väg till Paderborn i Tyskland, men detta känns ännu bättre. Jag har varit Englandsfrälst sedan jag var liten och följde en tv-serie som hette Familjen Ashton. På något sätt har denna serie etsat sig fast och fascinationen över det engelska pub- och countrylivet finns där. Vi har varit på många Englandssemestrar och har flera vänner här. Men det är klart – lite undrar man ju vad man har gett sig in på. Räcker man till tekniskt sett och hur är det att vara ledare för britter?

"Men det är klart – lite undrar man ju vad man har gett sig in på."

– Känner jag Ronny rätt är det inget att oroa sig för, svarar Martin. Det är klart att det är skillnad på att vara chef i Sverige och England. Arbetsplatsen är normalt sett mer hierarkisk i England. Man kan upplevas som otydlig om inte ordergivningen är så rak som britterna är vana vid. Sedan har du ju alltid en viss nackdel i att det inte är ditt modersmål när du kommer in på nyanser i språket. Fördelen är att vi har ett mycket tydligt kontrakt med det militära där våra arbetsuppgifter är beskrivna. Det innebär ibland sena nätter och långa helger. Oftast är det dock klart drägligt. Sedan Saab Training Systems införde maxtak för övertid "tvingas" vi ta kompledigt, vilket skapar tillfällen att se England.

– Som tekniker har det varit lärorikt att arbeta här och lära sig att ta tillvara på affärstillfällen och se hur kunden verkligen nyttjar våra produkter. Det hör ju till saken att vi har de bästa produkterna i världen och det håller kunden nöjd! DPA Defence Procurement Agency är här varje kvartal och utvärderar övningarna och vår utrustning. Vi har utbildat ett antal "troubleshooters" i den brittiska armén, som hjälper oss att hålla koll ute på övningar.

Jag kan rekommendera vem som helst att ta ett sådant här jobb, att klippa navelsträngen med Sverige och pröva sina vingar, avslutar Martin Einarsson, avgående chef för Saab Training Systems Salisbury.

Saab Training Systems har ett tiotal olika anläggningar runt om i världen. På varje anläggning finns 2–25 personer. Varje svensk chef har ett förordnande på 2–3 år. En sammanfattning av intrycken för de som varit utomlands är:

Jobbmässigt Nära kundkontakter, helhetssyn på funktion och träningseffekt, varva praktik och teori vilket innebär både kostym och blåställ.

Privat Utveckla ledaregenskaper, lära känna sig själv, utvecklande för familjen, språkkunskaper, nytt land och kultur, få perspektiv på Sverige och svenskar.

Saab med när EU satsar på teknikutveckling

Lars Jernbäcker och Carl-Johan Koivisto.

Baltikum och Polen är numera medlemmar i EU och behovet av skydd vid och inom EU:s nya yttre gräns har ökat. Som ett led i detta satsar EU på att utveckla teknik för säkerhetsområdet, för att bland annat förhindra illegala aktiviteter. Saab vill vara med och bidra med sitt kunnande på området och fokuserar i sitt förslag till EU på området runt Östersjön.

TEXT: LARS LÖVGREN FOTO: PÅL SOMMELIUS

FAKTA

Europeiska kommissionen tog förra året initiativ till ett industriellt forskningsprogram inom säkerhetsområdet och en förstudie kommer att starta i höst, medan det skarpa programmet löper mellan 2007 och 2010. Programmet är ett svar på USA:s "Homeland Security"-program och samtidigt är det en viktig del i EU:s nya säkerhetsstrategi.

EU har angett tre användningsområden för den nya tekniken:

- Gränsskyddet, framför allt östgränsen men även kustgränsen mot Afrika.
- Så kallade punktproblem, som sportarenor, tågstationer med mera.
- Kontroll på transport av gods och människor, trots att gränserna formellt är öppna.

SAABS SATSNING på Östersjöregionen beror på att det är både närområde och hemmamarknad. För tillfället söker Saab samarbetspartner bland myndigheter, forskningsinstitut och mindre företag i regionen.

Saab vill bidra med teknikutveckling, integrationstjänster och verksamhetskunskap, och med på banan är SaabTech, Saab Aerosystems och Aerotech-Telub, men även andra enheter kan bli aktuella. I dagsläget är inga nyrekryteringar aktuella, utan man ska klara projektet med befintliga resurser.

"Vi vill positionera oss inom samhällssäkerhet"

Varför satsar då Saab på "Highway to security", som förslaget kallas?

– Vi vill positionera oss inom samhällssäkerhet. Det är en intressant marknad som tekniskt sett liknar det vi arbetar med inom det nätverksbaserade försvaret, en kompletterande marknad där vi har möjlighet att lära känna varandra och samverka med myndigheter och andra, säger Carl-Johan

Koivisto, på staben för koncernövergripande strategi och affärsutveckling.

– Vi har ett antal tjänster och produkter som passar in i ett system. Vi vill vidareutveckla detta och få det att fungera i ett nätverk. Vi vill bistå myndigheterna med att få ihop andra system, bygga system av system. Vi är duktiga integratörer och tanken är att vi i första skedet ska ta fram ett antal demonstratorer som har hög teknisk nivå och bestå av både nytt och gammalt, säger han.

FOKUS LIGGER på skydd mot brottslighet som smuggling av narkotika, vapen, smutsiga metaller m m. Projektledare och samordnare av Saabs samhällssäkerhetssatsning är Lars Jernbäcker, stationerad på AerotechTelub i Växjö:

– Vi söker EU-pengar för att etablera en labbplattform att prova ny teknik på. Vi vill vara med tidigt, vilket ökar chansen inför framtida teknikutveckling för EU. Vi vill visa att Saab menar allvar med "public safety". Nu när försvar och samhälle växer ihop allt mer är det bra att finnas med på båda ställena, både inom det militära och det civila.

– Det ökar vår trovärdighet och även effektiviteten, genom att vi kan återanvända åt båda hållen. Från labbmiljön, testbädden, tror jag också att nya produkter och tjänster genereras, vilket på sikt kan skapa arbeten och fungera som dörröppnare till nya marknader världen över, säger han och får medhåll av Carl-Johan Koivisto:

– Jag förväntar mig att vi med "Highway to security" ska ta ett första steg in i den här marknaden, och att en teknisk bas skapas som kan leda till ytterligare beställningar i framtiden, säger han.

LARS JERNBÄCKER menar att det i uppdraget också ingår att öka förmågan att jobba mot EU, söka EU-stöd och -samarbeten.

– Det ska bli ett bra förslag med hög tekniknivå som möter de önskade kraven från programmakarna, säger han.

Arbetet ska ledas av ett konsortium i likhet med RAKEL-projektet (se artikel till höger) – där Saab blir huvudaktör och Telia-Sonera, FOI, EADS med flera ingår. För närvarande utarbetas offerten på förslaget och besked om Saab är med från starten på uppbyggandet av EU:s nya samhällssäkerhetssystem väntas i september.

Stort steg in på säkerhetsmarknaden

Saab har tillsammans med Nokia och Swedia Networks fått i uppdrag av FMV att bygga första etappen av Sveriges nya gemensamma system för radiokommunikation, RAKEL.

Affären innebär att Saab tar ett stort, viktigt steg in på säkerhetsmarknaden.

TEXT: LARS LÖVGREN

RAKEL STÅR för Radiokommunikation för effektiv ledning och innefattar ett gemensamt system för överföring av tal och data via digital radio mellan samtliga svenska skydds- och säkerhetsmyndigheter – blåljusmyndigheter som polisen och brandkåren samt tullen, räddningsverket, kustbevakningen och försvarsmakten. Syftet är att öka skyddet och säkerheten för medborgarna.

NOKIA LEVERERAR själva radiosystemet, byggt på den civila Europastandarden TETRA (som även tillämpas inom försvaret). Swedia Networks ansvarar för driften av nätet. Saabs uppgift i detta konsortium är att integrera och designa systemet, och ansvara för radioplanering och säkerhet.

– Affären är viktig för Saab. Med RAKEL blir Saab ett namn inom säkerhetsmarknaden. Affären innebär ett långt och stort åtagande, där Saab bidrar med systemlösningen av en teknik som ska leva i minst 15–20 år, säger Hans Brohmé, affärsansvarig för Public Safety-marknaden på Saab Contracting i Arboga.

– Jag ser också i förlängningen en mängd meraffärer, synergieffekter, när myndigheterna vill skräddarsy sina egna lösningar utifrån deras specifika krav. Och tittar vi på totalförsvaret kan även andra än blåljusmyndigheterna framöver vara intresserade av att ansluta sig till ett nationellt nät, som till exempel el-, bevaknings- och transportbranschen.

PÅ SAAB CONTRACTING i Arboga, som kommer att utföra mycket av arbetet, ingår mellan 30 och 35 personer, främst ingenjörer, i RAKEL-teamet. Även 4–5 personer inom nätplanering och säkerhetslösningar från AerotechTelub i Växjö deltar.

Första etappen av utbyggnaden innefattar Skåne, Kalmar län och Blekinge. Därefter byggs nätet ut i storstäderna och resten av landet. 2009 ska det vara klart och riksdagen har avsatt 2,3 miljarder kronor. För Saabs del är kontraktet värt omkring 500 miljoner kronor. Ansvarig myndighet är Krisberedskapsmyndigheten (mer info på www.rakel.se).

Fotnot: Två andra intressentteam (Motorola och OTE) har överklagat FMV:s beslut till länsrätten, vilket försenat projektstarten med två–tre månader. Om ärendet går vidare till kammarrätten kan förseningen bli betydligt längre.

Saab med när EU satsar

Chefen viktig för att minska sjukfrånvaron

Rapporterna i media duggar tätt. Vi blir allt sjukare. Inte nog med att det är ett mänskligt problem. Kostnaderna för sjukskrivningarna håller på att bli ett allvarligt hot mot Sveriges ekonomi. Politikerna har därför som mål att halvera sjukfrånvaron fram till år 2008. För att klara det föreslås företagen ta ett större ansvar.

TEXT: ANNA BOWALL

NÄR DET GÄLLER sjukskrivningar följer Saab den genomsnittliga trenden i samhället. Möjligen har vi en något lägre sjukfrånvaro än jämförbara företag. En vanlig dag är 460 personer borta pga sjukdom. Procentuellt innebär det en sjukfrånvaro på 3,5 procent – 2,5 procent bland tjänstemän och 5,6 procent bland kollektivanställda. Förr var belastningsbesvär den största orsaken till sjukskrivning. Idag beror sjukskrivning ofta på psykosociala besvär t ex stress. 54 procent av all sjukskrivning är långtidssjukskrivning.

– Det är bekymmersamt eftersom vi av erfarenhet vet att sannolikheten för att komma tillbaka till arbetet minskar dramatiskt för varje vecka. En tydlig gräns går vid tre månader, säger Anders Raak, som är företagsläkare på Saab i Linköping.

SEDAN DEN 1 juli 2003 betalar företaget ut sjuklönen under de tre första veckorna av en sjukskrivning. Tidigare var det två. Nu föreslår regeringen att arbetsgivarna ska stå för 15 procent av sjukpenningkostnaden löpande för den som är heltidssjukskriven längre än två veckor. Förslaget innebär att företagen kan få stå för kostnader under mycket lång tid.

– För Saab, liksom för andra företag, kan det bli kännbart om förslaget sätts i verket. Självklart innebär det ökade utgifter för oss. Samtidigt är det ett effektivt sätt att verkligen sätta press på företagen att göra sitt yttersta för att minska sjukfrånvaron, säger Christer Sjönell, på Koncernstab Personal.

FÖR SAAB innebär det här ännu ett incitament att fortsätta det arbete som pågår sedan många år tillbaka. Saab gör stora satsningar på friskvård och rehabilitering i samband med sjukdom.

– Ett mål är att bli ännu bättre på rehabilitering och att korta tiden i samband med rehabilitering. Vi måste också fokusera mer på den återstående arbetsförmågan som finns, alltså ordna deltidsarbete. Man kanske kan fortsätta arbeta, men med andra arbetsuppgifter, säger Lars-Olof Svensson, på Koncernstab Personal, som tillsammans med Anders Raak och Christer Sjönell ingår i en arbetsgrupp som arbetar med dessa frågor.

– Att bli långtidsjukskriven innebär ofta en personlig tragedi. Även för företaget är det besvärligt vid sjukskrivningar. Människor är inte utbytbara hur som helst och när någon är borta blir det större belastning på arbetskamraterna. Ett problem är också den moderna arbetsorganisationen med krav från många håll och en otydlighet när det gäller chefskap med avseende på ansvarsfördelningen mellan projektledare och linjechef, fortsätter Lars-Olof Svensson.

ATT CHEFERNA har en viktig roll när det gäller att minska sjukfrånvaron är de tre överens om.

– Det är viktigt att cheferna är lyhörda för hur medarbetarna mår och reagerar på ett tidigt stadium om någon mår dåligt.

Oviss framtid för Britt-Marie

Att få så ont att hon inte skulle kunna gå tillbaka till jobbet ingick inte i Britt-Marie Jonssons tankevärld när hon anställdes på Saab Bofors Dynamics för 16 år sedan.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

BRITT-MARIE HAR trivts med arbetet att montera kretskort i robotverkstaden på Saab Bofors Dynamics i Linköping och det märks att hon är en positiv person.

– Jag tycker att det är roligt att arbeta med det som är smått och pilligt. Jobbet här har passat mig perfekt.

PROBLEMEN BÖRJADE 1996 då hon blev sjukskriven pga värk i vänsterarmen. Tack vare olika hjälpmedel, såsom armstöd, och att hon fick andra typer av monteringsjobb kunde hon komma tillbaka till arbetet efter fyra månader. Allt var frid och fröjd fram till januari 2001 då hon började få ont igen.

– Dum som jag var tog jag inte proble-

Britt-Marie Jonsson klarar inte längre att montera kretskort – en arbetsuppgift som hon trivts med under många år.

men på allvar, utan fortsatte att arbeta fram till semestern trots att jag hade ont. Jag ville verkligen inte bli sjukskriven.

EFTER SEMESTERN gick det inte längre. Britt-Marie blev sjukskriven på heltid och fick kontakt med Företagshälsovården på Saab för utredning och behandling. Det visade sig att hon hade en förslitningsskada i nacken.

– Jag vill verkligen ge en eloge till Ragnhild Walther, företagsläkare, som varit mitt stora stöd under den här tiden. Utan henne hade jag nog inte orkat, säger Britt-Marie.

STÖD HAR behövts för Britt-Marie har verkligen varit otursdrabbad. Under sjukskrivningen gick hon och tittade på när arbetskamraterna skulle delta i Drakbåtsfestivalen i Linköping. I samband med detta ramlar en man baklänges ner från en scen rätt på Britt-Marie, vars knä trasas sönder. Sex veckor i rullstol blev följden. Kryckor var inte att tänka på eftersom det belastade nacken för mycket.

Inte nog med detta. Några månader senare gjordes en stel-operation av halsryggen för att komma tillrätta med värken i nacken. När Britt-Marie vaknade upp efter operationen hade hon ingen känsel i vänsterhanden. Det visade sig att en nerv hade skadats under operationen, vilket innebär att Britt-Marie för all framtid har begränsad rörlighet och känsel i handen.

"Jag kan aldrig utföra mina gamla arbetsuppgifter igen"

– För mig var det här ett riktigt dråpslag. Det betyder att jag aldrig kan utföra mina gamla arbetsuppgifter igen. Vid statiskt arbete domnar hela armen bort.

UNDER SJUKSKRIVNINGEN hade hon dittills hållit humöret uppe och haft täta kon-

takter med chefer och arbetskamrater, som stöttat henne.

– Jag var ju hela tiden inställd på att jag skulle komma tillbaka, men efter operationen kändes det tungt. Ragnhild på Företagshälsovården märkte väl det och ordnade så att jag fick åka på två veckors rehabilitering till San Augustin. Det var verkligen ett lyft och jag kände att jag orkade ta nya tag igen.

I AUGUSTI förra året började Britt-Marie arbetsträna två timmar om dagen med andra arbetsuppgifter. Förutom nacken och handen har hon fortfarande besvär med knäet.

– Problemet är nu att det inte finns några arbetsuppgifter här som fungerar för mig, utan det har blivit tillfälliga lösningar efter hand. Just nu arbetar jag 50 procent med inventering under några veckor.

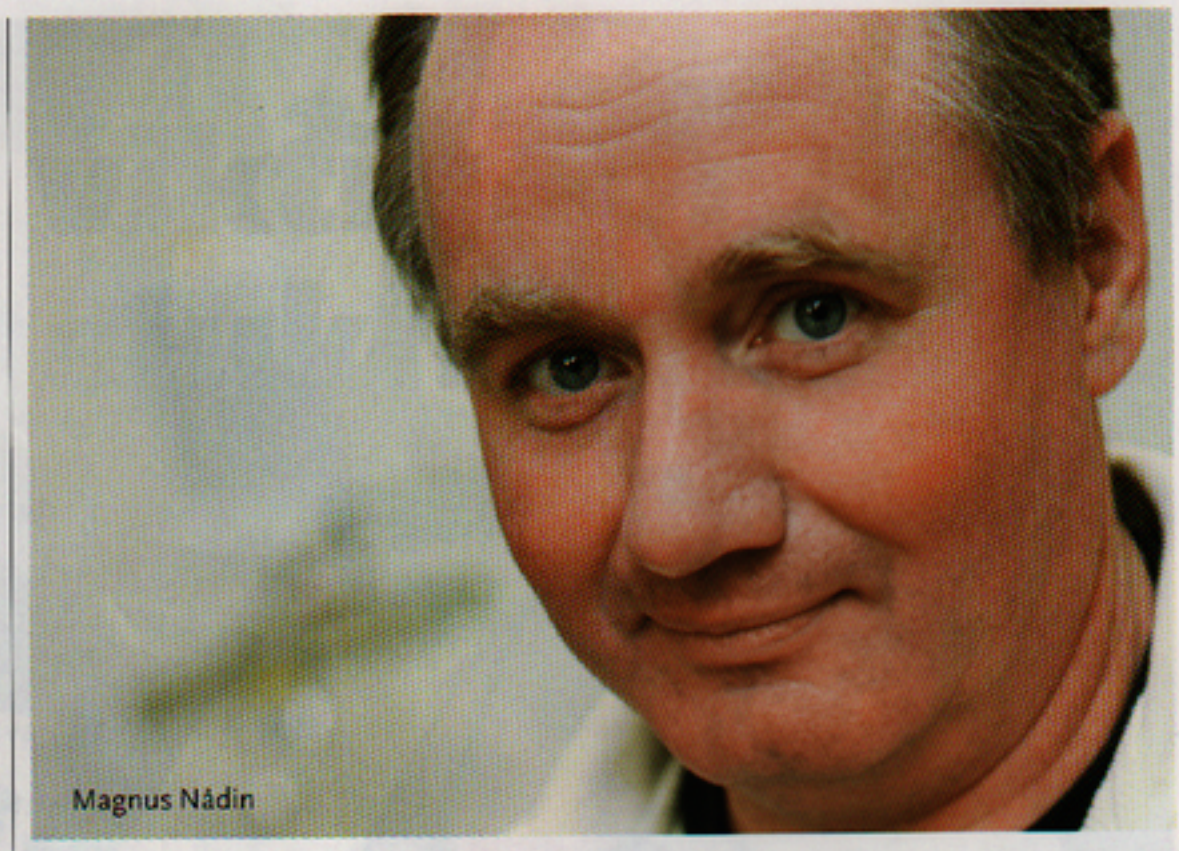
BRITT-MARIE HAR varit med på rehabiliteringsmöten där man diskuterat olika lösningar och hon har via Arbetslivstjänster (en affärsenhet inom AMS) fått göra test hos en arbetspsykolog. För att utreda Britt-Maries arbetsförmåga mot bakgrund av de fysiska begränsningar hon har, kommer hon nu också via Arbetslivstjänster att under en fyraveckorsperiod få testa belastnings- och arbetsförmåga. Syftet är att se vilken typ av arbete hon klarar av.

– Vad jag kommer att arbeta med i framtiden vet jag inte. Just nu känns det lite ovisst, säger Britt-Marie.

Det värsta med att vara långtidssjukskriven
Förutom smärtan, alla krångliga kontakter med försäkringsbolag och andra instanser. Jag har en hel byrålåda full med papper som rör min "sjukdom".

Råd till arbetskamrater när någon blir sjukskriven
Att de bryr sig om den som är sjukskriven och fortsätter att höra av sig.

Allmänt råd
Se över dina försäkringar innan du blir sjuk!


Magnus Nådin

Magnus bytte jobb efter sjukskrivningen

Efter ett års sjukskrivning för ryggbesvär är Magnus Nådin tillbaka på jobbet, men med helt andra arbetsuppgifter. Det jobbigaste med sjukskrivningen var att han kände sig ifrågasatt eftersom det inte syntes utanpå hur ont han hade.

TEXT: ANNA BOWALL FOTO: PER KUSTVIK

MAGNUS ANSTÄLLDES som radialborrare på Saab i Linköping 1985. De senaste åren har han arbetat som NC-fräsare. Sedan 15-årsåldern har han haft problem med ryggen, men ingen har kunnat fastställa vad det onda beror på.

– Jag bor utanför Åtvidaberg, 5 mil söder om Linköping. En dag när jag kom hem från jobbet kunde jag inte ta mig ur bilen, berättar Magnus.

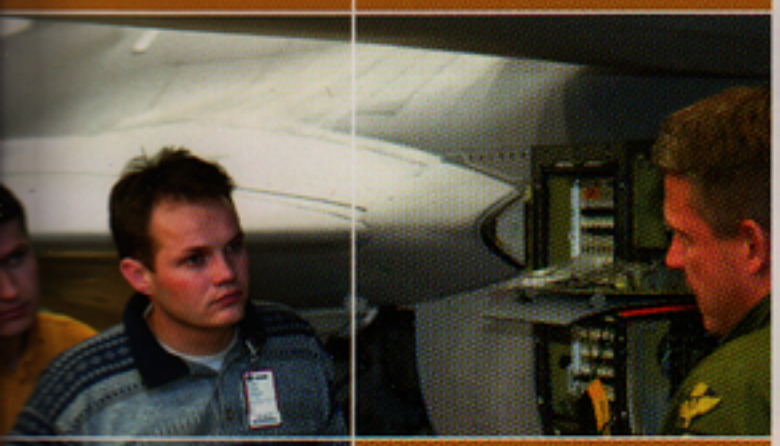
HAN BLEV sjukskriven ett år, innan han successivt kunde börja jobba igen. Tursamt nog fanns det då ett arbete som kontrollant ledigt på en annan avdelning i samma verkstad. För Magnus innebar det helt nya arbetsuppgifter och han var tvungen att gå en internutbildning för att bli certifierad kontollant. Men med det nya jobbet fungerar det att arbeta heltid, trots att han fortfarande inte är helt bra i ryggen.

"Att vara sjukskriven var psykiskt påfrestande"

– Att vara sjukskriven var psykiskt påfrestande. Man kände sig inte behövd längre. Ibland kände jag mig också ifrågasatt av omgivningen eftersom det inte syntes utanpå hur ont jag hade, säger Magnus.

HANS RÅD till den som har en sjukskriven arbetskramrat är att höra av sig.

– Ring hem och fråga hur det står till. Det tar inte så mycket tid för dig, men betyder mycket för den som är hemma.



TJECKISKA PILOTER PÅ BESÖK
Måndagen den 24 maj besökte tio tjeckiska piloter Saab i Flygvapnets regi. Här tas de emot på Flygprov av Magnus Olsson, provflygare på Saab i Linköping.

CHEFER PÅ TILLVÄXTSEMINARIUM
I slutet av maj var det dags för AerotechTelubs årliga chefsseminarium, som den här gången samlades drygt 120 personer på Futurum i Växjö. Årets tema var Tillväxt, med Håkan Hederstierna som gästföreläsare.

Seminarierna har under många år varit ett internt forum för diskussion och information mellan operativa chefer och företagets ledning. Tanken är också att de ska öppna möjligheter för nya, gränsöverskridande nätverk inom företaget.

→
Till höger Christer Hoberg, vd för Combitech Systems.

FRISKVÅRDSEFTERMIDDAG I ESKILSTUNA
Den 12 maj genomfördes en friskvårdseftermiddag i Eskilstuna för 155 medarbetare på Saab Bofors Dynamics i Eskilstuna och Karlskoga. Eftermiddagen bestod av tre pass med olika aktiviteter. Karin Magnusson från Carealia Foods föreläste om att äta, träna och vila. Deltagarna fick också prova på aktiviteter som orientering, bangolf, boule, ridning och paddling. Kvällen avslutades med en grillbuffé.

Kristina

Staffan

↖Orienterarna tar ut kursen med hjälp av karta och kompass.

→
Klotet är kastat av Birgit Borén.

↖Anna Reje trivs i kajaken.

LILLA BROLOPPET
Den 12 maj var det dags för Lilla Broloppet i regi av Korpen Saab i Linköping. 200 deltagare hade anmält sig att springa antingen 6 eller 10 km. Segrare på herrsidan blev Staffan Johansson. I tävlingsklassen för damer segrade Kristina Ljunggren.

MARINCHEFSBESÖK
Både den tyske och den svenske marinchefen gästade Saab Bofors Dynamics i Linköping i april. Besöket, med särskilt fokus på kontraktet med RBS15 Mk3 för den tyska marinen, ägde rum inom ramen för ett officiellt program.

*Den tyske marinchefen, viceamiral Lutz Feldt, åtföljdes av sin adjutant samt försvarsattachén i Stockholm. Försvarsmakten representerades av den svenska marinchefen konteramiral Jörgen Ericsson med adjutant samt Sveriges försvarsattaché i Berlin.

BERLINER ABEND 2004
Vid en mottagning i april i det anrika hotell Adlon, ett stenkast från Brandenburger Tor och Bundestag, presenterade Ingemar Andersson Saabkoncernen för omkring 200 gäster från Bundestag, Bundeswehr, försvarsindustrin och militärattachékåren. Vid sitt inledningsanförande poängterade Ingemar bland annat Saabs strävan att utvidga sitt internationella samarbete.

*Samtal mellan stf fraktionsledaren för CDU Helmut Rauber, Dr Ernst-Otto Kraemer vd och CEO för Rheinmetall DeTec AG och Werner Reinl, vd och CEO för Diehl VA.

Ingemar Andersson i samtal med Peter Åkesson, Saabs representant i Tyskland.

SAAB

LARSSON LARS
RUSSINVÄGEN 5
35244 VÄXJÖ

kaber

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

Nu går jag till affären

För snart tre år sedan fick jag erbjudandet att arbeta i Sydafrika, närmare bestämt i Centurion utanför Pretoria. Sydafrika är mycket likt Europa. Vill man se det riktiga Afrika får man ge sig av till grannländerna.

Jag har varit invandrare i annat land förut, så omställningen trodde jag skulle bli lätt. Och det blev den i det mesta. Jag hade blivit uppskrämd av tidningarna och även av en och annan "expert" hur det skulle vara i mitt mottagarland. Statistiken över kriminaliteten är ingen höjdarläsning, inte heller utbredningen av HIV.

Den första tiden förflyttade jag mig därför de 600 meterna mellan min bostad och affären i bil. Det kunde ju vara farligt. Ända tills en dag då jag upptäckte lekande barn utanför affärskomplexet. Då började jag gå till nämnda ställe.

Kriminaliteten finns här, men jag brukar jämföra med Stockholm. Jag åker inte med förkärlek tunnelbanan på lördagsnätter i Stockholm och jag kör heller inte in i Pretoria nattetid.

Nu till omställningen. Jag kommer då att tänka på Hasse och Tages Lindeman "Varför skall det ta tre månader att få telefon?" Leverans av telefon här nere tog fem månader för mig. Sedan har vi det här med adresser. Här har man en fysisk adress och en brevlådeadress. Detta är inga problem om man nu inte som jag flyttar in i ett komplex där man har bestämt sig för att ha samma adress för bostad och brevlåda. Detta har stökat till det rejält, framförallt med myndigheter och banker. Deras datasystem klarade inte av detta.

När jag skulle inhandla mat upptäckte jag att glosorna i skolengelskan hade försvunnit. Eller så sov jag den lektionen? Basutbudet klarar man galant, i andra fall får man hoppas att tillverkaren har försett förpackningen med bild. Men allt löser sig och eftersom jag har gjort en "liten" viktökning sedan jag flyttade hit har matkorgen bevisligen varit fylld när jag lämnat affären.

Klimatet kan man inte klaga på, Afrikanerna säger att de har vinter just nu och sätter på sig mössor och jackor, själv tycker jag att temperaturen är perfekt, på morgonen är det runt 10 grader och mitt på dagen 25.

För mig har denna vistelse varit både rolig och lärorik och jag rekommenderar alla som får möjlighet att arbeta utanför Sverige att ta den. Det ger oftast ett perspektiv på hemlandet både på gott och ont. För min del har det resulterat i att Avitronics och SaabTech vill att jag stannar ett år extra och det kommer jag att göra.

STELLAN HALLBERG
Försäljningschef, Avitronics, Sydafrika