

DIALOG SPC

NORRKÖPING

Nummer 6 • Argång 21 • December 1998



**Task Force Team -
Hur har det gått?**



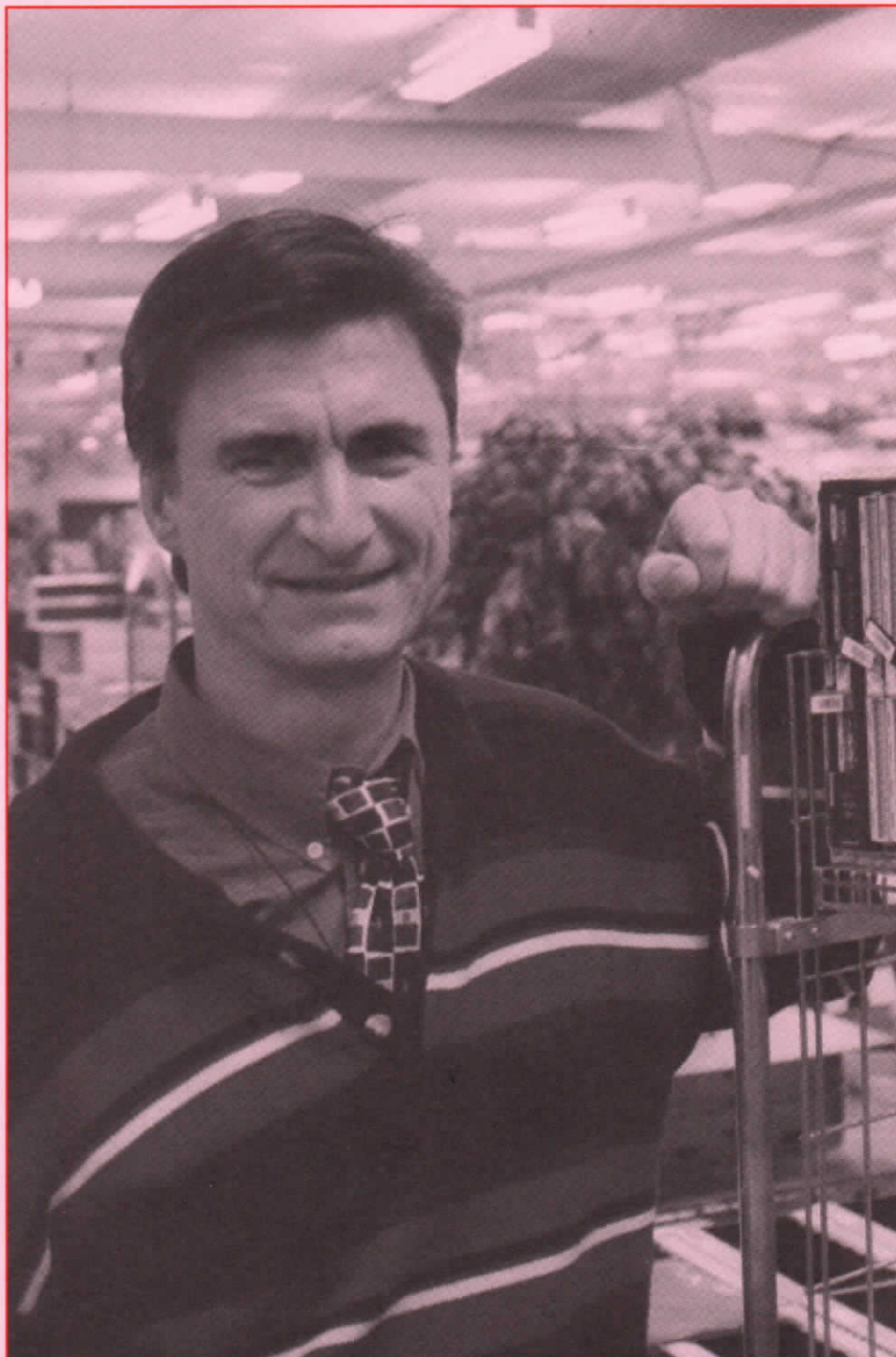
**Bästa reklamen är att
visa att vi kan leverera**



**Första AXE Access 120
levererad**



Så tycker vi...



Kunden är det viktigaste vi har, konstaterar Roland Blombäck

Bästa reklamen är att visa att vi kan leverera

Året som snart är slut har varit ett otroligt innehållsrikt och intensivt år med både toppar och bottennapp. Det har verkligen varit ett förändringsår när så gott som alla medarbetare har bytt chef, bytt arbetskamrater, bytt arbetsplats och bytt arbetsuppgifter. Nu har vi en bra överblick över situationen. Det finns inte många av våra problem som är okända för ledningen idag men alla problem har inte ännu fått sin lösning.

Vi har nu ett gyllene tillfälle att göra ett rejält lyft i och med att vi börjar jobba och införa arbetssätt efter MRPII-filosofin i början av nästa år. Just nu pågår utbildning av alla chefer för att de sedan ska kunna gå ut i sina grupper och genomföra utbildning för alla medarbetare.

MRP II kommer dock inte att lösa alla problem men vi får en bättre möjlighet att styra skutan rätt och undvika grundstötning. Det vi får är framför allt kontroll på det vi gör och information på plats där den behövs. Och tänk en så mycket trevligare arbetsplats det blir med; "alltid i rätt tid", "vi håller vad vi lovar" och "ordning och reda". Men – säger ni – det räcker inte med att ha ett förträffligt arbetssätt om vi



har för få order. Rätt! Jag kan lova er att alla, som har någon möjlighet att påverka, gör sitt yttersta för att ännu mer sätta Norrköping på kartan och få hit ytterligare produkter. Jag blev positivt överraskad när jag var på ett produktionsmöte inom Mobilsystem nyligen där man hade noterat att vi har gjort ett jättelyft med leveranserna under hösten.

Vad ni än väljer att göra under jul och nyår vill jag önska er och era familjer en god jul och ett gott nytt år. Jag vill också tacka för 1998 som för mig varit en fantastisk resa. Ta nu tillfället i akt att rå om varandra; familjer, släkt och vänner, så ses vi på det nya året.

Per S

Kalender - december -

- | | | | |
|------|---|----|---|
| V 49 | Volymtransferprojektet avslutas | 16 | Möte med SCC Sweden i Stockholm.
Kontakt: Henrik Ljungemyr |
| 14 | Årets sista möte på Renströmmen.
Kontakt: Mitti Jerström | 17 | Möte med RMOG i Kista
Kontakt: Henrik Ljungemyr |

Dialog SPC Norrköping

ISSN 0348-5269

Utgivare:

Ericsson Telecom AB
SPC Norrköping
Box 72, 601 02 Norrköping

Ansvarig utgivare:

Karl-Ulrik Nilsson

Dialog är en tidning för de anställda på SPC Norrköping. Tidningen utkommer med 12 nummer/år.

Redaktion:

Mitti Jerström, tel: 011-24 19 34,
memo: etxs.etxmije
Annika Schölin, tel 011-24 73 39,
memo: etxs.etxscin

Redaktionsråd:

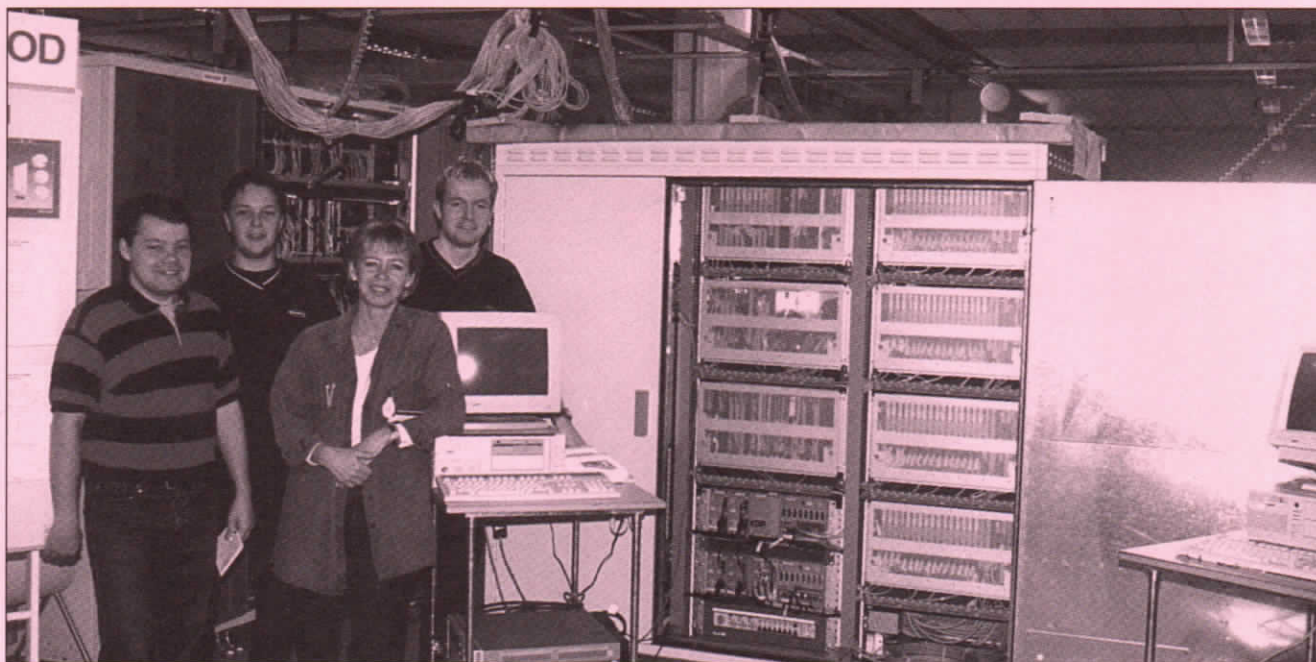
Per Sewne, SA/PC, Annie Strand, SA/HR, Jill Andersson, SIF/SA/NF, Ewa Törner, SA/PB, Georg Arnstedt, SA/E, Lennart Sundling, SA/PS. Fler representanter är välkomna.

Layout och Foto:

Prowec, Petr Zatrepalek

Nästa nummer kommer 25 januari 1999.

Första AXE Access 120 levererad



Från vänster Anders Åklint, Joakim Bohman, Margareta Carlson och Daniel Torgensen.

- Den 29 oktober levererades den första AXE Access 120 från SPC Norrköping, berättar Christer Ohlsson på Nätelement/Nod. Leveransen gick till Kina

AXE Access 120 tillverkas på Nätelement/Nod och kommer att ersätta de kompletta SC-RSS-system som produceras där idag. Den största

fördelen med AXE Access 120 är att den kan placeras mot en vägg, eftersom man kommer åt allt från framsidan. Detta innebär att det blir lättare för kunden att placera ut systemen och att ytkostnaden minskar.

AXE Access 120 är, precis som SC-RSS, oberoende av sin omgivning och kan placeras i vilken miljö som helst.

Den är förbestyckad och testad vid leverans, vilket resulterar i snabb installation på plats.

- Den första AXE Access 120 tog 16 timmar att tillverka och testa. Sedan kommer det att gå på halva tiden, försäkras Christer Ohlsson. En ny produkt tar alltid lite längre tid i början.

Annika Schölin

Arbetsmarknadsdag i Linköping

- Den 4 november anordnades en arbetsmarknadsdag på Lin-Tekshögskolan i Linköping.

Syftet med dagen är att studenter och företag ska få en möjlighet att knyta kontakter. Cirka 30 företag fanns på plats med sina montrar.

Från SPC i Norrköping medverkade Ann-Charlotte Malm och Hans Persson.

- Intresset bland studenterna var stort och vi fick svara på många frågor, berättar Ann-Charlotte för Dialog.

Petr Zatrepałek



Från SPC i Norrköping medverkade fr.v. Hans Persson och Ann-Charlotte Malm.

Ny organisation för inköp, logistik och planering

Enheterna Logistik/planering och Inköp slås ihop till en enhet. Huvudmotivet är att få en bättre helhetssyn över all planering, att för enkla samverkan mellan viktiga funktioner och att skapa tydligare roller och ansvarsområden.

Ansvarig för den nya, sammanslagna enheten, logistik, blir Mats Andersson, idag chef för teknikenheten. Inom logistikenheten ligger fem olika enheter; planering, inköp, logistik-och produktionsutveckling, kundservice, samt sälj- och verksamhetsplanering.

Planering

delas in i fyra team under en chef; SSS magasin, GSS/TSS magasin, Skåp/Nod och NPI/TPI. En huvudplanerare i varje team ska hålla samman arbetet och kommer att fungera som teamleader. Teamet kommer att arbeta med materialplanering, kapacitetsplanering och inköpsplanering för "sitt" produktområde.

Inköp

omfattar leverantörsutveckling, NPI-inköp, lokala inköpsavtal och kvalitetssäkring.

Logistik- och produktionsutveckling

kommer att innefatta processansvar, dvs det övergripande ansvaret för och utvecklingen av en väl fungerande planeringsprocess när det gäller materialplanering, kapacitetsplanering, huvudplanering, intern logistik och mätning. Logistik- och produktionsutveckling omfattar även systemstöd.

Kundservice

kommer att ha en funktion för kundordermottagning och en för kundutveckling.

Sälj- och verksamhetsplanering

får en funktion som hanterar styrningsprocessen för sälj- och verksamhetsplanering, en funktion som hanterar prognosprocessen och en som arbetar med ITO management.

Annikka Schölin

Så här tycker vi:

Vad tror du om den nya organisationen där inköp, planering och logistik slås ihop till en enhet?

- Jag tror att det kan bli bra. Det kommer att strukturera upp jobben och det behöver vi. Men det får inte bli något glapp mellan inköp och de som jobbar med inköpsplanering i teamen. Det är mycket viktigt att den kommunikationen fungerar.



Lena Byrge-Sandin
SA/RP

- De nya arbetsuppgifterna blir snävare och inte lika utmanande som tidigare. Många kommer nog att se det som en nackdel. Sedan gäller det att de personer som hamnar i de olika teamen verkligen kan arbeta tillsammans. Att de kan bortse från eventuella personliga mot-sättningar och sätta jobbet först.



Pirjo Kuula
SA/LM



Susanne Ohlin
SA/LM

- Jag hamnar väl som inköpsplanerare och för egen del ser jag ju att arbetsuppgifterna blir snävare och man får mindre ansvar. Jag har också svårt att se riktigt hur teamleader-rollen kommer att fungera.



Mathias Rehnholm
SA/RP

Notiser

Tipspromenad

Varje söndag mellan 09.30 och 11.30, anordnar Korpen tipspromenad och skogsbingo i Vrinnviskogen. Kostnad tio kronor. Visa upp din Ericssonbricka när du betalar så får du pengarna tillbaka genom idrottsklubben. Start och mål vid Tjalvegården.

Klubbmästerskap i terränglöping

Den 18 oktober gick SPC Norrköpings klubbmästerskap i terränglöping av stapeln i Höstmilens regi. Den 11 kilometer långa banan gick från Sörsjön till Lillsjön i Jursla. Deltagarna fick det tufft i regnet och blåsten och med banan som blev allt lerigare.

Tyvärre var inte de kvinnliga deltagarna tillräckligt många för att det för deras del skulle bli något mästerskap med priser. Detta hindrade dock inte Gunilla Wallman och Berit Lindblom från att springa ändå. På herrsidan var deltagarna något fler och klubbmästare blev Tord Rundblad med tiden 47.58.

AXD 301

I förra numret berättade vi om AXD 301, vår nya ATM-produkt. Den 6 november gick den första leveransen iväg – på rätt dag. Kund var DN/TG i Nacka strand. Personerna på bilden är från vänster Mats Engström, Stefan Öggemar och Susanne Lundberg.



Kunden är A och O

- Kunden är det viktigaste vi har, konstaterar Roland Blombäck på kundkontoret. En god relation till kunden är oerhört viktig. Vi måste ha insikt och förståelse för våra kunders förutsättningar och hur de upplever dynamiken på marknaden. Ett stort hjärta och dito öron är förstås också viktigt, menar Roland.

Vi måste alltid göra allt vi kan för att tillfredsställa kunden och hitta lösningar på problem. Samtidigt är det viktigt att vi ställer konkreta krav på våra kunder. Det handlar både om att ge och att ta.

För att få en bra relation och för att kunden ska ha förtroende för oss, krävs dagliga och mycket intensiva kontakter. Kundkontorets policy är att alla frågor ska besvaras inom 24 timmar. Det innebär att de måste återkomma till kunden även om de inte kan svara på kundens fråga.

- Inget svar kan också vara ett svar ibland, menar Roland.

Höga krav från Australien

För alla kunder är det naturligtvis viktigt att vi håller en hög leveranssäkerhet och en hög servicegrad.

SCC Australia, före detta EPA i Australien, mäter oss på bl a de här punkterna för att se hur vi ligger till. De vill att vi ska ha 100% leveransprecision. Nu har vi 90%. Service är också mycket viktigt. Vi ska vara artiga och trevliga och göra allt vi kan för att



Englandsbesök fr.v. Gary Ruorke, Jenny Metcalfe, Roland Blombäck SPC Norrköping, Tracey Raspin och Patrik Högberg SPC Norrköping.

kunden ska bli nöjd. SCC Australia mäter oss även på detta och är mycket nöjda med den service de får.

Vårt största problem vid förra mätningen som SCC Australia gjorde var att vi levererade för tidigt. Det är lätt att tro att vi gör kunden en tjänst om de får produkten lite tidigare än överenskommet, men det är fel. Kunden vill ha varan det datum vi har kommit överens om.

Englandsbesök

Torsdagen den 19 november fick vi besök av SCC UK, vår engelska kund, vars produktion vi tagit över. SCC UK hette tidigare ETL. De var här för att diskutera bl a vår performance och för att vi skulle få fram ett avtal mellan oss.

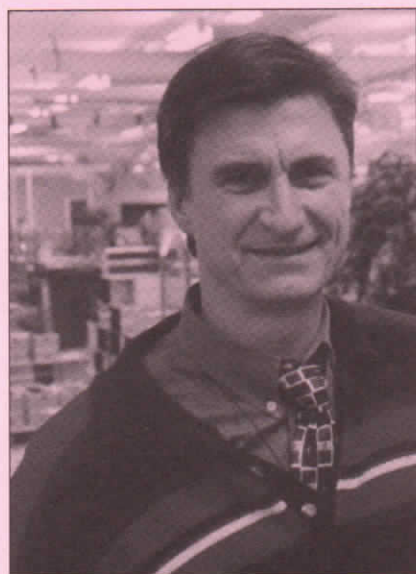
- England är lite knepigare som kund, menar Roland. De är alltid artiga, positiva och glada när man kontaktar dem, men de vill gärna escalera frågor i förebyggande syfte. Detta kan ibland bli lite problematiskt eftersom vi inte arbetar på det sättet hos oss. För att hantera det här är det viktigt att vi har en fungerande dialog här i huset. Den högre chefen måste lita på att vi tar hand om kundens frågor och önskemål. Det här har blivit mycket bättre nu och vi visar förtroende för varandra men är öppna för kritik.

SCC UK mäter oss inte på samma sätt som Australien. gör. Men de menar att vi har blivit en mycket bättre leverantör.

Mycket kvar ännu

Både SCC Australia och SCC UK vill att vi ska vara deras "one stop shop", d v s deras enda leverantör. De vill inte att vi levererar 90% själva och hänvisar resterande 10% till externa underleverantörer. De vill kunna få allt hos eller genom oss.

- Det finns mycket kvar för oss att förbättra ännu och därför är det så oerhört viktigt att vi fortsätter att hålla en tät kontakt med våra kunder, avslutar Roland. De är ju de viktigaste vi har.



Roland Blombäck



Task Force Team – hur har det gått?

I början av september bildades en särskild grupp som bara skulle arbeta med att förbättra vår leveransprecision till kund – Task Force Team. Vad har de gjort och hur har det gått, undrar många?

Det var mycket tuffa mål för utleveransprecision, släpducering och inleveransprecision som sattes i början av september.

Målen för utleveransprecision den 30 september och 31 oktober klarade vi fint. Vi har legat omkring 95% i sju-åtta veckor nu och det är positivt. När det gäller målet den sista november har vi inte nått riktigt ända fram. Målet för inleverans har inte heller nåtts och vi måste fortsätta att arbeta intensivt med våra leverantörer.

Släpduceringen har i stort följt planen.

För tufft

- Det vi kan se så här i efterhand är att målet för inleveransprecision var alldeles för tufft med tanke på de tidsramar som gavs, säger Peter Meinhardt, från Andersen Consulting, som har ingått i Task Force teamet.

- Vi var tvungna att prioritera arbetet med utleveranser och släpducering, eftersom det viktigaste naturligtvis är att våra kunder får det de ska ha. Detta gjorde att arbetet med inleveranser fick en inriktning mot att säkerställa att vi fick det material vi behöver för att klara leveranserna. Där har vi inte nått målet, men utan det arbete som lagts ned här skulle aldrig målen för utleveransprecision eller släpavveckling ha nåtts.

En uppfattning när Task Force arbetet satte igång, var att hela problemet låg hos leverantörerna. Fick vi bara igång inleveranserna så skulle vi nog kunna leverera ut. Riktigt så var det inte.



Peter Meinhardt från Andersen Consulting

Många problem fanns även hos oss. Det kan också tilläggas att det är lättare att fixa till sin egen verksamhet än andras.

Ett fantastiskt arbete

Flaskhalsarna på godsmottagningen och ankomstkontrollen var något av det första Task Force fokuserade på. Ett annat problem var att vi skickade iväg färdiga leveranser för tidigt. Det är viktigt att vi håller tiden åt båda håll, en leverans får varken komma för tidigt eller för sent. Bristen på information mellan inköp och planering har också varit en orsak till många problem.

- Task Force Team har fungerat som vägvisare i åtgärdsarbetet som har drivits på flera olika håll i verksamheten, säger Peter. Många här på SPC har dragit ett enormt tungt lass den här

hösten för att komma till rätta med problemen och de har gjort ett fantastiskt arbete.

Varje dag görs en uppföljning så att vi har ordentlig kontroll över vad som går in och ut, vad som är beställt och vad som saknas.

Större medvetenhet

- Medvetenheten om problemen har ökat hos alla i verksamheten, tror Peter. Vi har lättare att se tecken på att något är fel och detta gör att vi har mycket bättre möjligheter att lösa eventuella nya problem på ett tidigt stadium.

- Om vi ser på situationen som den såg ut när vi började för tre månader sedan, har vi lyckats över förväntan, säger Peter Meinhardt.

Annika Schölin



God Jul
och
Gott Nytt År
önskar
Dialog

SPC-Fest på Borgen

Den 20 november 1998 lades ännu en fabriksfest till handlingarna. Nästan 400 festglada medarbetare samlades på Borgen i Norrköping till SPC-festen.

Stämningen var på topp hela kvällen. Förutom dansorkestern "Candela" uppträdde Stand Up-komikern Jan Bylund.

En lyckad tillställning tyckte fotograf Petr Zatreparek och här kommer bilderna. Varsågod!



foto petr zatreparek

