

**Saab
i
Göteborg
50 år**



**Peter Möller
vVD Saab Space
FTF 30 oktober, 2007**

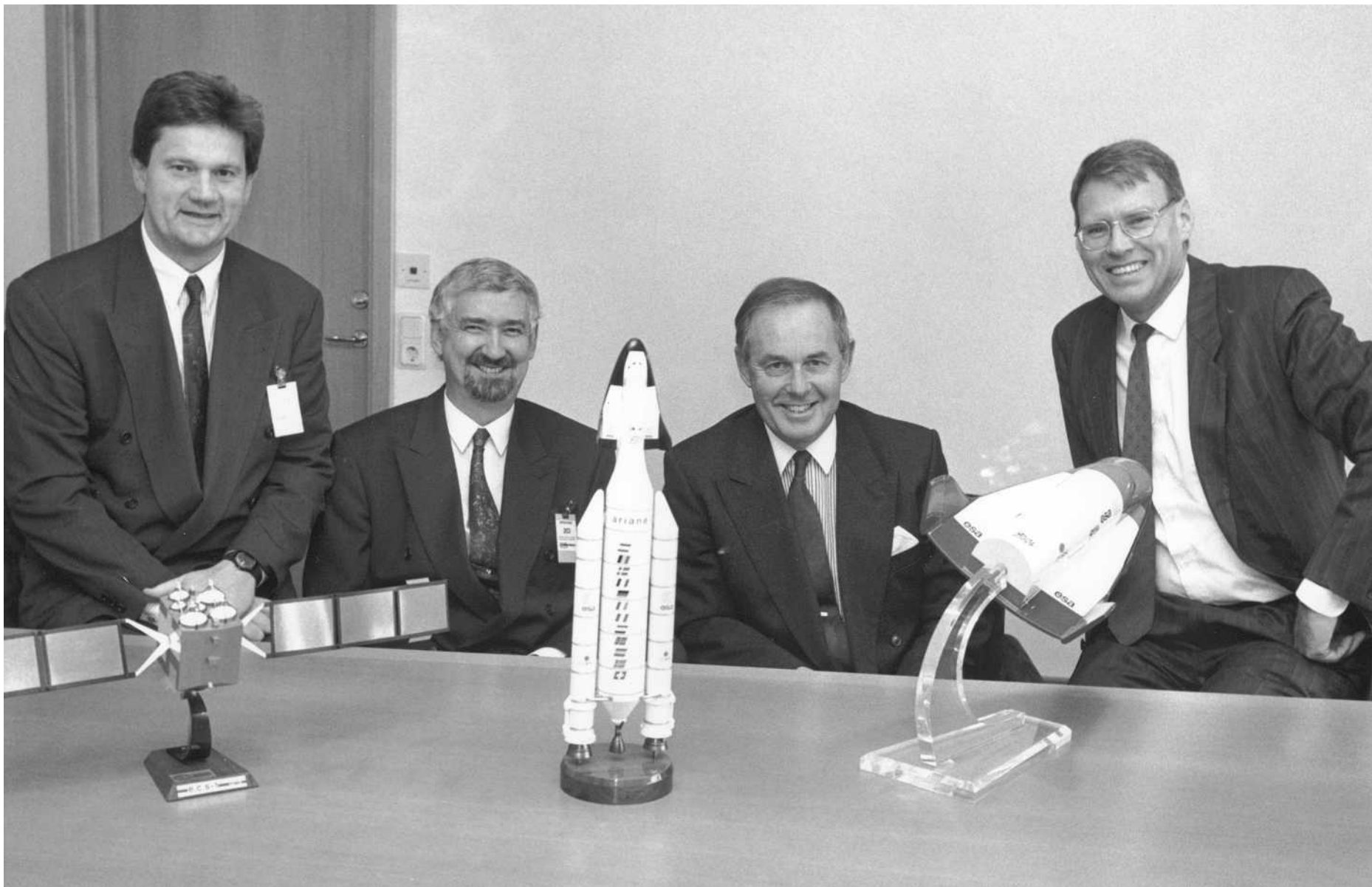
En milstolpe 1989: Etableringen i Kallebäck





COMBITECH GROUP
Saab Space

En milstolpe 1992: Etableringen av Saab Ericsson Space





Saab Space

The Independent Space Equipment Supplier



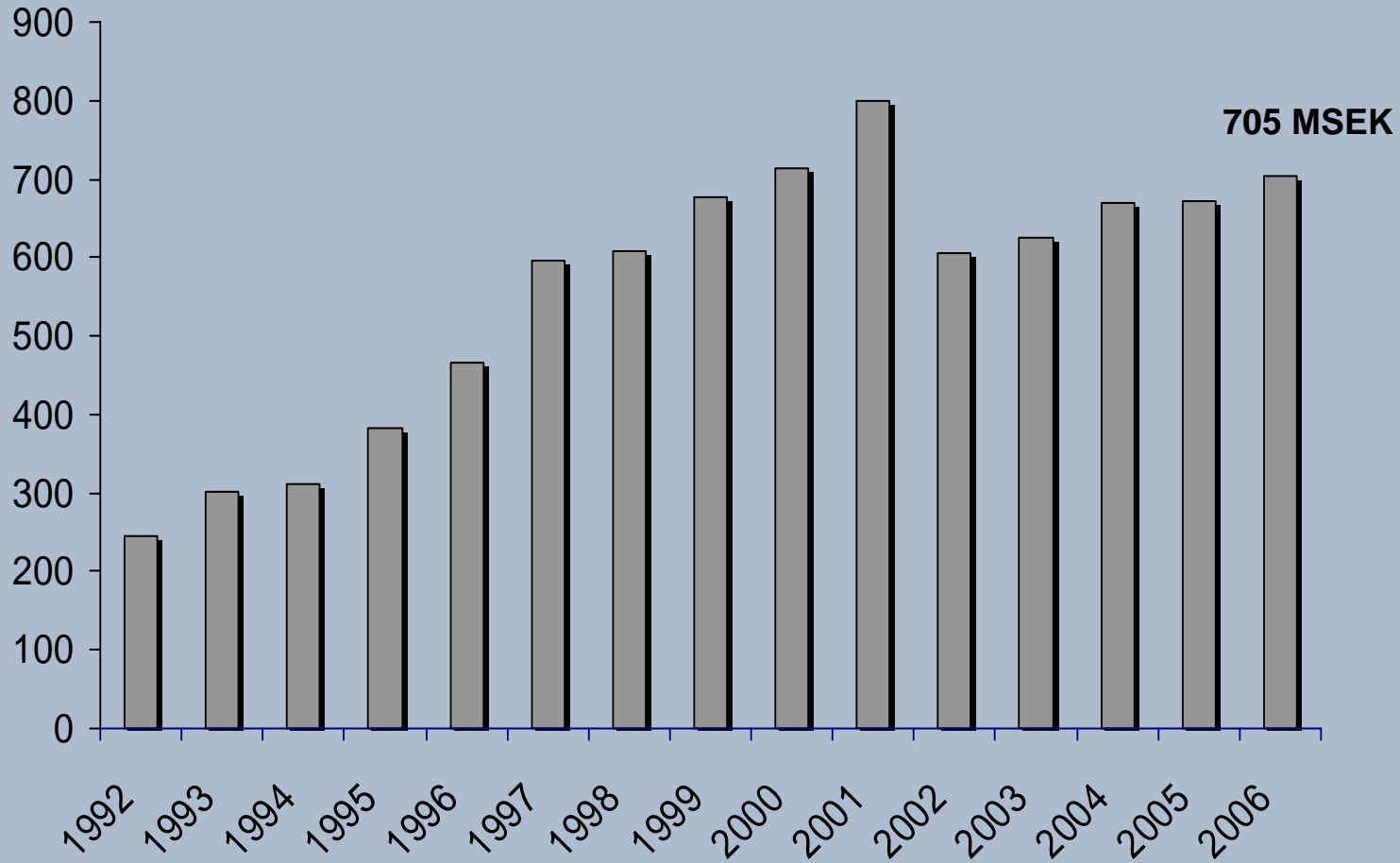
2006

Sales: 705 MSEK [96 MUSD / 76 M€]

No of employees: 510

Sales

MSEK



Customers

USA

NASA
Boeing
Lockheed Martin
Loral
Northrop Grumman
Orbital Science
Ball Aerospace
ILS
Sea Launch

Europe

Arianespace
EADS-Astrium
Thales Alenia Space
OHB
Khrunichev

Asia

Mitsubishi

Saab Space Products

- Digital Products
- Antenna Systems
- Microwave Electronics
- Mechanical Systems
- Thermal Components
- Ground Support Equipment



Saab Space #1 Products

- **Separation systems**

- 380 in-orbit separations
- Most recent: October 5, 2007, Intelsat XI and Optus D2 on Ariane-5

- **Ariane guidance computers**

- 213 computers launched since December 24, 1979.
- Most recent: October 5, 2007

- **Computer system products**

- 240 units launched since TD-1 in 1972, 1 661 equipment years in orbit !
- Most recent: Data handling for Galaxy 17, May 4, 2007

- **Frequency Converters/Receivers**

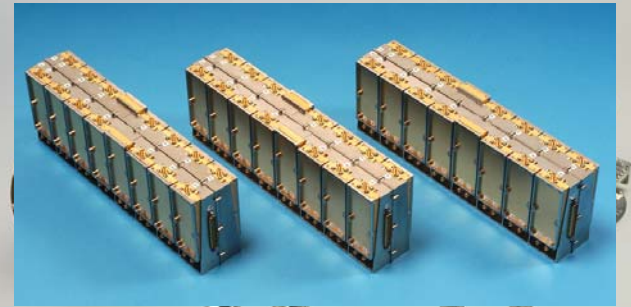
- 404 units launched since TV-SAT (1987)
- Most recent: Ka-band converters for Boeing/Spaceway 3 and Ku-band receivers for Lockheed Martin/BSAT-3a, August 14, 2007

- **Wide Coverage Antennas**

- 175 antennas launched since ISEE-B 1976
- Most recent: Ka-band DirecTV-10 July 7, 2007

- **Sounding rocket guidance and control**

- 213 guidance and control systems flights since January 10, 1976
- Most recent: August 13, 2007 at White Sands Missile Range in New Mexico for NASA.



Produktion är viktigt!



Varför har vi varit lyckosamma?

1. Kompetens

- Kompetent personal, stark teknikbas i moderbolag
- Starka relationer med universitet och högskola

2. Harmonisering

- Teknikutveckling inom ESA-projekt projekt har även kunnat användas på den kommersiella rymdmarknaden
- Långsiktiga industrirelationer med kunder och underleverantörer har kunnat byggas för olika marknadsegment

3. Nischning

- Likartade produkter till flera kunder och olika tillämpningar
- Utvecklingskostnader fördelas på större leveransvolymmer
- Material, tillverkning, kvalificering effektivare

=>Våra kunder tjänar på att köpa från oss