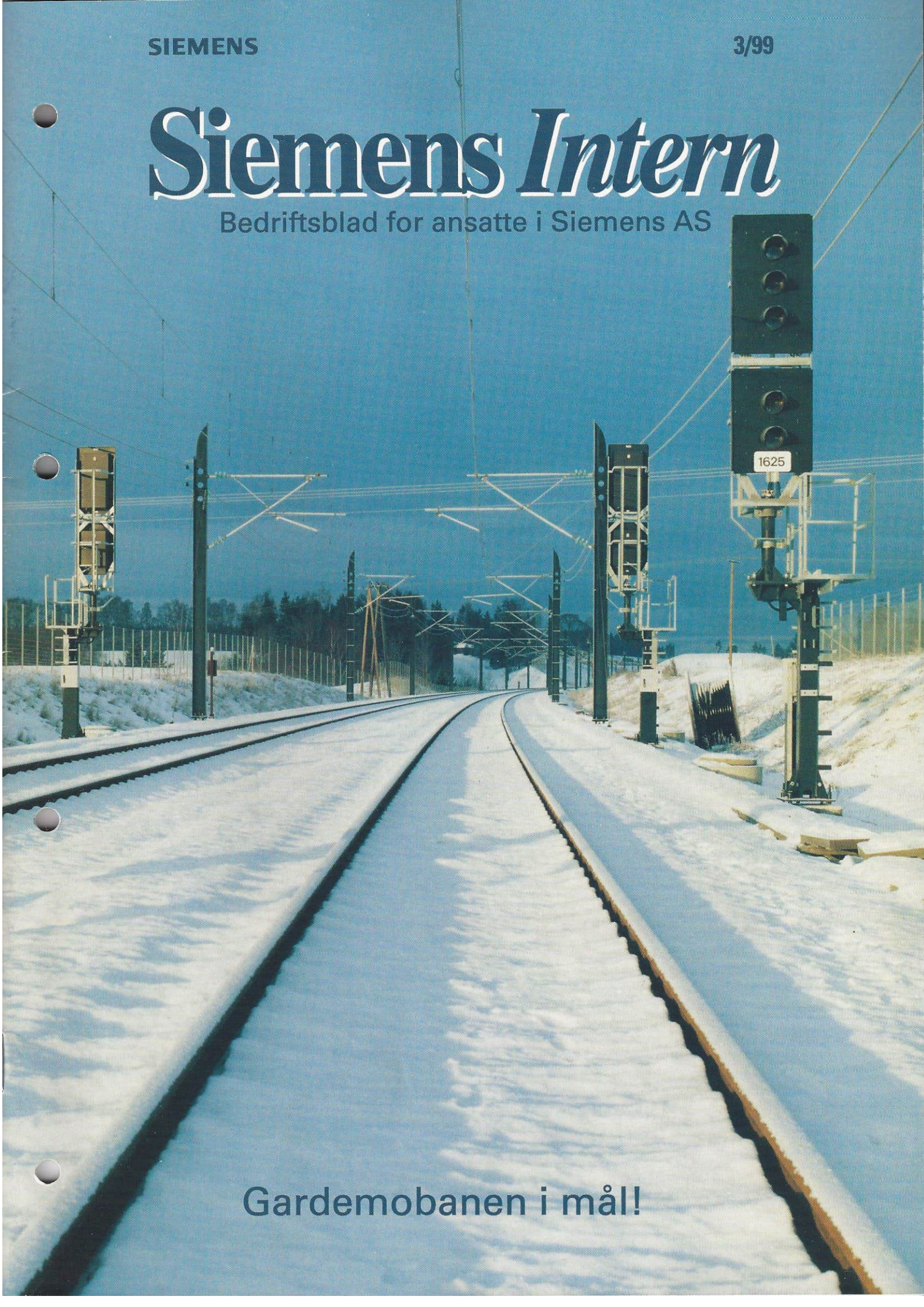


Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS



Gardemobanen i mål!



De store fortellingens tid

I samfunnsdebatten og filosofien har det lenge hersket enighet om

at "de store fortellingens tid er forbi". Intet er nytt, århundret er på hell, vi tror ikke lenger at forandring nødvendigvis er synonymt med forbedring.

I Siemens synes det motsatte å være tilfellet. Nye "fortellinger", og store fortellinger, dukker opp i et nesten halsbrekkende tempo.

1. oktober i fjor ble Siemens Nixdorf Informasjonssystemer oppløst som eget selskap og ble en del av de nye divisjonene ICP (IC-Produkter), ITS (IT-Service) og datterselskapet SBS (Siemens Business Services). Før forretningsåret er omme raser produktområdet videre, til en fusjon i selskapet Fujitsu Siemens Computers (artikkel side 3). På samme måte blir vannkraftvirksomheten, som var selve starten og grunnlaget for Siemens i Norge, skilt ut og fusjonert inn i Voith Siemens Hydro (artikkel side 9). Divisjon Produkter er borte, medarbeiderne finner vi igjen i belysningsfirmaet Siteco og vårt datterselskap Siemens Elektro Engros (se forrige Siemens Intern). Listen er mye lengre, og for de fleste blir det etter hvert vanskelig å følge med i hvem som eier hvem og driver med hva. Vi håper artikkelen på side 4 kan bidra til en viss oppklaring og oversikt.

Den store "historiefortelleren" er naturligvis Siemens AG, ved vår sjef Heinrich von Pierer. Det som skjer i Norge er resultatet av den storoppyrding konsernet nå gjør i sin forretningsvirksomhet. "Porteføljetilpasning"

heter det på børsspråket. Og på mange måter er det børsen som driver det hele, på godt og ondt. De internasjonale finansmiljøene ønsker rendyrkede selskaper, bedrifter som konsentrerer seg om det de er virkelig gode til. Det er denne rendyrking Siemens nå er i ferd med å gjennomføre, og som har ført til at Siemensaksjen har steget 70% på Frankfurtbørsen i en periode hvor gjennomsnittet (DAX-indeksen) har steget med 30%. Finansmiljøet liker altså det som skjer. Og det er Siemens avhengig av, når kapital skal skaffes til veie for oppkjøp eller virksomhetsområder skal selges ut til en best mulig pris for å utvikle mulighetene på de områder man har valgt å konsentrere seg om.

Hvordan liker så vi, medarbeiderne i konsernet, det som skjer? Derom er sikkert meningene mange, spesielt fordi følgene av omleggingene vil slå så forskjellig ut på våre respektive arbeidsplasser. Og vi har lov til å mislike, og kanskje føle sorg over, at aktiviteter vi var glade i og stolte av, nå forsvinner. Men harde fakta tilsier at vi må prøve å tilpasse oss de nye omgivelsene vi skal arbeide under. For, som vår egen administrerende direktør sier det - hvordan skulle det endre hvis Siemens, i en verden som uoppøst forandrer seg, skulle forbli det eneste sted der alt var ved det gamle?

Tor Cederkvist

INNHold

Siemens og Fujitsu	3
Store endringer	4
Flytoget	6
Rainbow Hotel Opera	8
Siemens og Voith	9
Odd Kamsvåg	10
Norshipping'99	11
Stone Story	12
Nidelv- verkene	14
Golf	15
Stråleterapi	16
EVERK 99	17
Kampen om talentene	18
Ny skolepartner	18
AKAN	19
I farten	20

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0075-09995.0

Redaktør:
Tor Cederkvist, tlf. 22 63 37 11
e-mail: tor.cederkvist@siemens.no

Redaksjon:
Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72
e-mail: sissel.e.bergh@siemens.no

Kontakt i Trondheim: Berit Selbo,
tlf. 73 95 91 75
e-mail: berit.selbo@siemens.no

Produksjon/trykk: Transfer AS

Sikter mot tredjelassen!



- Frem til 1.10 selger Fujitsu og Siemens hver sine produkter. Så følger en periode med overlappende produktspekter, frem til produkt-rekkene glir sammen til en familie. Jeg håper og tror det vil skje i løpet av relativt kort tid, sa Vidar Berg til sine medarbeidere på Linderud da han orienterte om fusjonen med japanske Fujitsu Computers.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Produktene utfyller hverandre, markedskanalene kompletterer hverandre, alt stemmer. Nå er det opp til oss!

Vidar Berg la ikke skjul på sin entusiasme da han fortalte ca. 40 medarbeidere på divisjon ICP at de fra 1. oktober i år vil tilhøre et nytt selskap, Fujitsu Siemens Computers. Det nye selskapet er resultatet av en fusjon mellom Siemens Computer Systems Division i Bereich ICP og det japanske Fujitsu Computers Europa. Samarbeidet vil omfatte 33 land, og selskapet får hovedkontor i Nederland.

Det er forøvrig ingen tilfeldighet at partnern ble Fujitsu, Japans største computerleverandør. De stormaskiner/mainframes Siemens selger under eget navn i Europa, har allerede i mange år vært produsert nettopp av Fujitsu.

Ingen reduksjon i arbeidsplasser

Deler av divisjon ICP forlater altså Siemens AS, men flytter neppe fra Linderud. Det nye selskapet vil dra nytte av infrastrukturen på Linderud (fellesressurser innen kontordrift, økonomi, account management, logistikk osv), og vil ha et meget nært samarbeid med ICP, ITS, SBS og andre enheter i Siemens-

systemet også etter at fusjonen er gjennomført. Divisjon ITS vil fortsette å yte teknisk service til kundene, og SBS blir strategisk partner på systemsiden. Alle som følger med over i det nye selskapet er sikret arbeid, da begge de fusjonerende selskapene er i vekst, og produktene er komplementære og utfyller hverandre i markedet.

Vidar Berg blir adm.dir. i det norske selskapet, som blir et heleid datterselskap av Fujitsu Siemens Computers i Nederland. Selskapet får ca. 50 ansatte, 45 fra Siemens ICP og 9 fra Fujitsu. Resten av ICP - Communication Devices (telefoner) og SN (Siemens Nixdorf) - vil fortsette å eksistere som ICP i Norge. Vidar Berg vil inntil videre også ha det overordnede ansvaret for fremtidens ICP i Siemens AS, i tillegg til Fujitsu Siemens Computer AS.

Nummer to i Europa

Med denne fusjonen vil Fujitsu Siemens Computers bli nr. 2 i Europa, både når det gjelder PC'er (etter Compaq) og mainframes (etter IBM). Selskapet får i Europa 9600 ansatte og en omsetning på over 60 milliarder kroner. Ambisjonene er å øke PC-salget ytterligere 40% de nærmeste årene, og være nr. 1 i Europa

innen år 2001.

På verdensbasis plasserer selskapenes samlede omsetning dem i dag som nummer fem blant totalleverandører (PC, Intelbaserte- og UNIX-servere, storskala systemer). Siktemålet er å bli verdens tredje største aktør i løpet av de nærmeste årene. I Norge antas selskapet å selge mer enn 50.000 PC'er og omsette for ca. 1 milliard kroner første forretningsår. Dette betyr en klar tredje plass i det norske markedet.

Virkelig world wide

Bakgrunnen for sammenslåingen er den samme som vi etter hvert er blitt kjent med fra mange andre forretningsområder - en toneangivende aktør må ha meget store markedsandeler og produkter helt i teknologisk front for å spille en rolle i dagens globale markeder.

Men at Siemenscomputere nå virkelig blir "globale" vil få positiv betydning også i Norge. Store, internasjonale selskaper som Hydro og de store teleaktørene har nemlig motforestillinger mot utstyr som ikke selges og understøttes over hele verden. Dette argumentet faller nå bort, og vil kunne gi økt salg også i Norge.

Fortsatt samhold i en oppdelt Siemens-familie

Tekst: Ane Køber Guldvik
og Arne Nesheim

Verden endrer seg stadig raskere. Vi leser det i avisen og ser det på TV: Bedrifter legges ned, fusjonerer med andre, skiller ut forretningsområder og foretar interne omstruktureringer.

Med den økende globaliseringen er det ikke lenger avgjørende hvor en virksomhet befinner seg. Det som teller er lønnsomheten – og i den sammenheng selskapets børsverdi og aksjonærenes utbytte. Det samfunnsmessige aspektet – sikring av arbeidsplasser og den nasjonale/lokale verdiskapning – har kommet mer i bakgrunnen.

En "fredet plett" tidligere

I Siemenskonsernet og i Siemens AS har vi lenge vært "spart" for denne utviklingen. Siemens har vært en stabil arbeidsplass. Riktignok har vi aldri manglet utfordringer, men vi har visst hvor vi hørte hjemme og sluppet de store forandringene og overraskelsene. Samtidig har fleksibiliteten og muligheten til å flytte på seg internt alltid vært tilstede.

Vi bidrar selv til utviklingen

I det siste har mye endret seg. Siemenskonsernet med von Pierer i spissen har satt i gang en omfattende endringsprosess. Det startet med introduksjonen av top i '93, og skjøt fart med lanseringen av 10-punkts-programmet i juli '98. Et hovedpunkt er optimering av forretningsporteføljen, hvor restruktureringer, utskillelser og oppkjøp har fulgt i kjølvannet. Introduksjon på New York børsen i 2001 er et viktig mål, som setter strenge krav til lønnsomhet på alle områder og til vårt rapporteringssystem (US GAAP). Dermed er storkonsernet Siemens blitt en aktiv pådriver og aktør i globaliseringsprosessen.

Konsekvenser for Siemens-gruppen i Norge

Den globale endringsprosessen har fått

til dels store konsekvenser for Siemensgruppen i Norge. Den består nå av en rekke datterselskaper og tilknyttede selskaper med Siemens i navnet, i tillegg til de (for øyeblikket!) ni divisjonene i selve AS'et.

Utskillelsen av forretningsområder gjør det stadig vanskeligere å ta ut synergieffekter i et samarbeid på tvers. Mange kunders ønske om en felles kontaktperson i Siemens blir vanskeligere å oppfylle. Et oppegående Account Management system, på tvers

dem er jo å oppnå bedre lønnsomhet totalt sett. Det er spennende å være med på å starte noe nytt, og mange vil nok oppleve en ny giv, mens andre finner det skremmende.

Fortsatt en del av "familien"

Selv om enkelte områder selges helt ut av Siemens-systemet, vil de fleste forbli i Siemens-gruppen i en eller annen form. Siemens-navnet vil da følge dem, med de fordeler og forpliktelser dette gir. Navnet vårt er det våre konkurrenter misunner oss aller mest, og det må vi ta godt vare på.

En stor utfordring i tiden som kommer blir å sikre vår samlede sterke posisjon i markedet, med brand Siemens som overbygning over alle selskapene. Vi er alle Siemens-ambassadører, både i jobbsammenheng og privat, og om vi går inn for å markedsføre Siemens og hverandre, vil alle profitere på det!



av organisasjonsgrensene blir avgjørende for å lykkes her.

Hva betyr dette for oss?

Når enheter splittes opp, skilles ut som datterselskap eller selges, berører dette selvsagt også dem som er ansatt i de enhetene det gjelder. Spørsmålene står i kø: "Er jeg fortsatt en del av Siemens eller ikke? Finnes det muligheter for meg andre steder i Siemens om jeg ikke vil bli med på lasset? Hvor lenge forblir det stedet jeg evt. velger en del av Siemens?"

Nye muligheter

Sannheten er at det ikke finnes noe fasit-svar. Vi må aktivt møte de ulike problemstillingene og heller se de mulighetene nyetableringene gir. Bakgrunnen for

Forandringer er det normale

Vår administrerende direktør, Hans Lødrup, har lenge forberedt oss på at forandringer vil være det normale. Han formulerte det slik på etableringsmøtet for MarKom-Forum for Siemens-gruppen i Norge: "Vi skal være glade for at vi ikke er en fredet plett hvor stillheten hersker. Det hadde vært et alvorlig fare-signal. For vår omverden – våre konkurrenter og kunder forandrer seg hele tiden!"

På siden til høyre får du en kortfattet oversikt over endringer i konsernet det siste året, som påvirker oss i større eller mindre grad. Vil du vite mer, kontakt SAM.

Strukturendringer i Siemens AG

IC-området er resultatet av en omfattende restrukturering i konsernet, hvor det tidligere datterselskapet SNI ble lagt inn sammen med de tidligere Bereichene Öffentliche Netze og Private Netze. Bereichene **IC Products** og **IC Networks**, samt et nytt datterselskap, **Siemens Business Services GmbH**, så dagens lys.

Fra 01.10.99 inngår Computer Systems i ICP i et joint-venture-selskap mellom Siemens AG og japanske Fujitsu Ltd i Europa med navnet **Fujitsu Siemens Computers** (50/50 eierandel). Målet er å bli nr.3 i verden og nr 1 i Europa.

Retail and Banking Systems (i dag Siemens Nixdorf Informationssysteme GmbH), vil bli solgt til en finansiell investor (trolig 100%). Brandet Siemens Nixdorf består.

Unisphere Solutions etableres i disse dager i USA, for å styrke Siemens' posisjon innenfor ICN-området i det viktige bredbåndsmarkedet.

Bereichene har som politikk å **optimalisere produksjonskapasiteten** tilpasset verdensmarkedets behov. Dette får konsekvenser for fabrikker i regionene.

Infineon Technologies AG (tidligere Bereich Halbleiter (HL)) bringes på børs.

Bereich Passive Bauelemente und Röhren (PR) ble i juni 99 skilt ut som eget selskap; **EPCOS GmbH** og skal på børs fra oktober 99. Eiere er Siemens (50%) og Matsushita (50%). Bereich Elektromechanische Komponenten (EC) ble skilt ut som eget datterselskap, **EC GmbH & Co KG**, 01.04.99, og vil bli solgt ut av konsernet som en egen enhet.

Omstruktureringen av de tre tidligere Bereiche ANL, ASI og AUT har gitt tre nye Bereiche i form av A&D, ATD og PL. Parallelt med dette ble ICenter (grossistvirksomheten) solgt til Industrikapital, Sterkstrømkabel (EV SK) til italienske Pirelli og Belysning (ASI 4) til amerikanske Siteco.

Bereich ATD har skilt ut **elektrokjemivirksomheten** (Elektrolyse-liketterdelen) til ABB Industrie AG, med virkning fra 01.04.99.

Etter oppkjøpet av industridelen av Elektrowatt ble selskapet **Siemens Building Technologies AG** etablert på verdensbasis med hovedkontor i Sveits. I de fleste land er installasjonsvirksomheten liten, mens Landis & Staefa og Cerberus med sine forretningsområder har en sterk posisjon. (Norge unntak)

Vannkraftdelen av KWU er høsten -99 planlagt skilt ut i et joint-venture-selskap på verdensbasis mellom Siemens AG og tyske J.M.Voith AG. Selskapet får navnet **Voith Siemens Hydro AG**, og Voith blir majoritetseier med 65%. Det nye selskapet vil bli nr. 2 i verden på sitt område.

Konsekvenser for Siemens AS

Etableringen av Siemens Business Services sentralt medførte 01.10.98 opprettelsen av et 100%-eid datter-selskap av Siemens AS, **Siemens Business Services AS**.

I Norge ble divisjonene **IC Products** og **IT Service** opprettet, hvorav sistnevnte inngår i ICP sentralt. Divisjon Telecom tilsvarende her IC Networks.

Opprettelsen av SFC sentralt får store konsekvenser for divisjon ICP, i tillegg til at divisjon ITS og i noen grad SBS blir berørt. **Fujitsu Siemens Computers AS** etableres 01.10.99 med ca. 50 ansatte og lokalisering på Linderud. Siemens AS mister en omsetning på omlag 850 mill. NOK.

Salget av **Retail and Banking Systems** (SNI) sentralt får også store konsekvenser for dette området i divisjon ICP. Trolig blir vi agent for nye eiere.

Bereich ICNs satsning på internett og multimedia, bl.a. ved firmaoppkjøp i USA, vil gi nye muligheter for **divisjon Telecom** i Norge, som 1.10.99 skifter navn til divisjon IC Networks.

Elektronikkfabrikken på Linderud ble 01.02.99 solgt til norske Sonec. Vi har fortsatt produktansvaret for Aline og PDH innenfor ICN.

Utskillelsen av Bereiche HL, PR og EC vil få små konsekvenser for Siemens i Norge.

Komponent-virksomheten fortsetter som før innenfor **Siemens Components Scandinavia AS** (underlagt Siemens AB), som representerer Infineon Technologies, EPCOS og EC i regionen.

Strukturendringene i Siemens AG medførte at divisjon Produkter manglet oppheng i moderhuset. Divisjonen ble først omorganisert til rendyrket grossist, for så å bli skilt ut 01.06.99 som 100% datterselskap av Siemens AS; **Siemens Elektroengros AS**. Importproduktene ble 01.02.99 overført til IND, og Belysning ble 01.04.99 skilt ut til Siteco.

Utskillelsen av **elektrokjemivirksomheten** vil berøre Siemens AS i kun mindre grad, og vil neppe få bemanningsmessige konsekvenser.

Etableringen av SBT internasjonalt innebærer i Norge dannelsen av **Siemens Building Technologies AS** pr. 01.10.99, med Cerberus og Landis & Staefa som divisjoner i det nyopprettede selskapet. Divisjon Installasjon forblir i Siemens AS, men markedsfører seg som en del av SBT.

Salget av vannkraftdelen av KWU vil få store konsekvenser for divisjon EFO. Seksjon Energi blir skilt ut i Voith Siemens Hydro AS. Utskillelsen berører ca. 70 EFO-medarbeidere, og divisjonen mister en omsetning på over 100 mill NOK.



"Flytoget 19 minutter"

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Rekord på åpningsdagen

Søndag 1. august gikk flytoget for første gang i ordinær rute gjennom Romeriksporten. Uten å plages av vann i skinnegang-en, men fortsatt med redusert hastighet. Søndag 22 august ble også denne begrensningen opphevet. NSB-Gardermobanens visjon - "Flytoget 19 minutter hvert 10. minutt" - ble dermed en realitet. En stor del av æren for dette tilfaller signal- og ATC-systemet (Automatic Train Control) fra Siemens.

Med en topphastighet på 210 km/time er Gardermobanen den klart raskeste togstrekningen i Norge. En slik hastighet krever ekstrem nøyaktighet og pålitelighet i de systemene som overvåker trafikken og setter i verk tiltak dersom noe står i fare for å gå galt. Siemens har levert anleggene for styring, sikring og

overvåkning (ESTW, ATC og CTC). Systemene er utviklet av Siemens i Tyskland, men medarbeidere fra flere av våre norske enheter og underleverandører har bidratt aktivt med tilpasning til norske forhold og idriftssettelse. Det hele under styring av Seksjon Samferdsel og våre kollegaer i Braunschweig.

Rekord i første forsøk

Presis kl 12 søndag 22. august startet jomfruturen fra Oslo S, med statsråder, NSB-toppledere og andre inviterte ombord. Målet var å vise at de 48 kilometerne kunne tilbakelegges med topp sikkerhet og komfort på 19 minutter. Allerede ved inngangen til den 13,8 kilometer lange Romeriksporten var hastigheten oppe i 110 km/t. Passeringen under Lutvann skjedde i 186 km/t, og maksimalt tillatt hastighet, 210 km/t, ble nådd ved Strømmen.

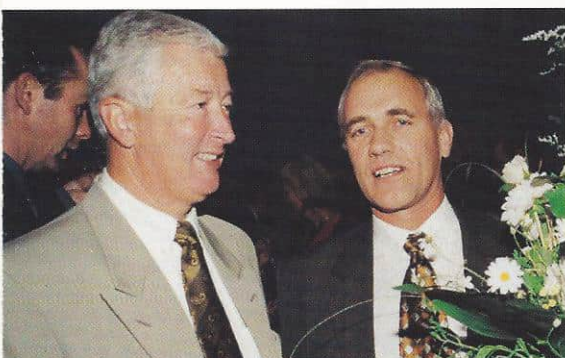
Fra Lillestrøm går banen i dagen frem til Gardermoen. Nesten lydløst fór vi frem, og bilene på den parallelltøpende E6 så nærmest ut til å ha parkert. Snart lå vi foran skjemaet til 19 blank, og var en stund oppe og snuste på Hjallis' legendariske 16.32.6. En rolig nedbremsing mot Gardermoen gjorde at "Flytogrekorden" til slutt lød på 17.53.22, mer enn et minutt foran rutetabellen. Ikke rart både Ueland, Kjoll, Dørum og Fjærvoll bevilget seg et smil da de satte foten på perongen!

Hele Østlandsområdet til gode
Samferdselsminister Dag

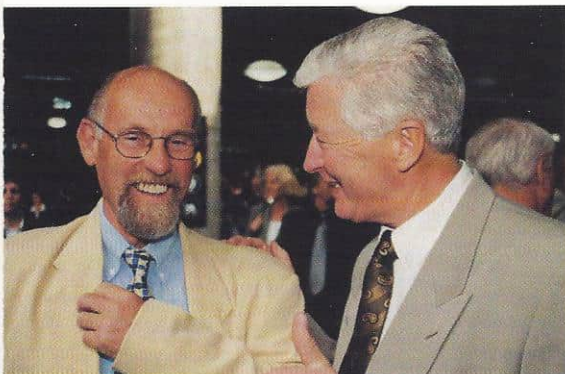
Jostein Fjærvoll understreket at åpningen av Romeriksporten ikke bare vil komme flytogpassasjerene til gode. Store deler av NSBs reisende vil få glede av den gjennomgripende omleggingen av ruteplanene på Østlandet som ble satt i verk fra samme øyeblikk. Samtidig som kapasiteten til flytoget øker med 43%, øker NSB øvrige togavganger i Sør-Norge med 20%. Lokaltoget Oslo-Lillestrøm presser tiden på direkte reiser ned i 11 minutter, og reisende fra Eidsvoll får 300 flere avganger i uken og 18 minutter kortere reisetid til Oslo. Passasjerer fra Vestfold/Telemark/Buskerud får flere tog og 20 minutter kortere reisetid, det samme gjelder passasjerer fra Hamar/Lillehammerområdet. Selv problem-barnet Østfoldbanen lover forbedringer! Baksiden av medaljen er prisen, alle som reiser gjennom Romeriksporten får en prisøkning på 7 kroner for enkeltreiser og 250 kroner for månedskort. Unntaket er flyplasspendlere fra Asker/Bærum, som subsidieres med 1400 kroner pr måned. Flytoget skal være "konkurransedyktig", må vite!

Det var ikke leverandørenes dag på Gardermoen 22. august, politikere og embetsmenn benyttet helst anledningen til å hylle hverandre og sine egne medarbeidere på åpningsdagen. Vi fikk derfor viseadministrerende direktør Olaf Melbø i NSB Gardermobanen og prosjektleder elektro Steinar Hamar på tomannshånd med Odd Trones for å høre hvordan de bedømte Siemens' innsats, avkledd eventuelle festfraser i anledning dagen.

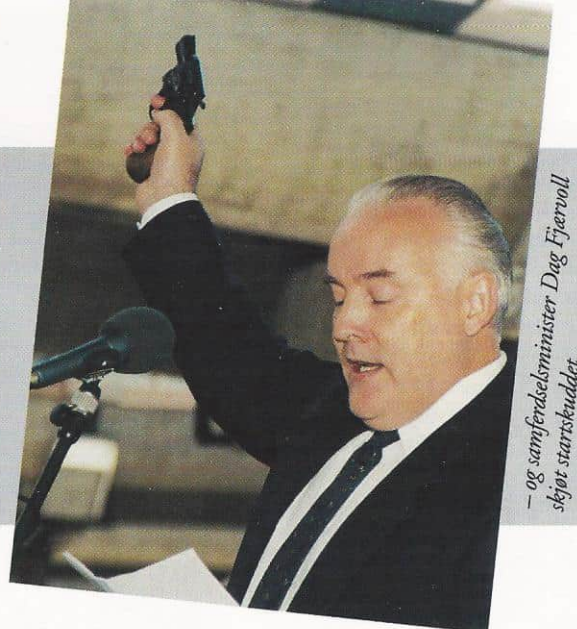
- Det kan ikke stikkes under stol at vi har krysset mange klinger under veis, og enda gjenstår det vel noen. Men sluttresultatet er blitt slik vi ønsket det, sa Steinar Hamar. Olaf Melbø uttrykte seg omtrent i samme ordelag, og de-



Odd Trones puster ut sammen med viseadministrerende direktør Olaf Melbø i NSB Gardermobanen og prosjektleder elektro Steinar Hamar etter den offisielle åpningen av Gardermobanen i full drift.



hvert 10. minutt"



— og samferdselsminister Dag Fjervoll
skjot startskuddet.

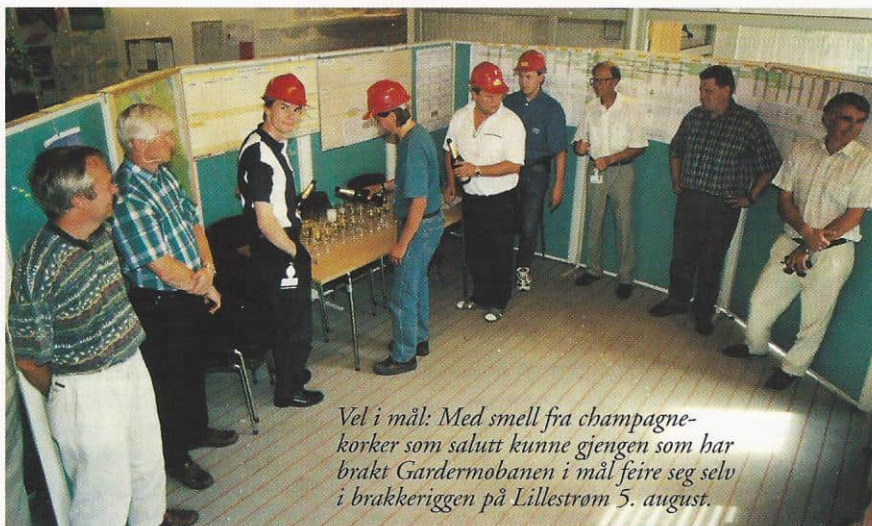
Jobben er gjort!

Søndag 1. august gikk flytoget for første gang med passasjerer gjennom Romeriksporten. Dette markerte en viktig milepæl i Gardermobanens historie, og ikke minst for de mange ingeniører og montører som har arbeidet under høytrykk på dette store og til tider vanskelige anlegget. Vår leveranse, som hovedsakelig dreier seg om sikrings- og overvåkingsanleggene til banen, løper opp i ca. 450 millioner kroner.

Siemens har hatt 140 medarbeidere i sving i løpet av prosjektet, de fleste fra vår egen Baneavdeling og fra Siemens i Braunschweig. Under en liten seanse på brakkeriggen i Lillestrøm torsdag 5. august fikk de sin velfortjente ros, både fra kunden og fra vår egen ledelse.

En flott gjeng!

- Vi leverer fra oss et topp anlegg, overvåket fra en flott togledersentral på Oslo S, sa vår prosjektleder Askild J Sandvold.
- Dette skyldes ikke minst en imponerende innsats av dere, et gjeng Gardermobaneentusiaster som alle har tatt ansvar og ytt maksimalt. Jeg vil også takke familiene, som opplagt må ha tatt sin del av trøkken i forbindelse med prosjektet. Sandvold takket også kunden NSB-Gardermobanen og samarbeidspartnerne i Jernbaneverket, og understreket at det nettopp var team-arbeidet som hadde brakt prosjektet i mål.
- Tilpasningen av et kontinentalt system til norske forhold har vært en utfordring, men har gått fint i et smidig samarbeidende gjeng som har kommunisert på tre språk, sa Sandvold.

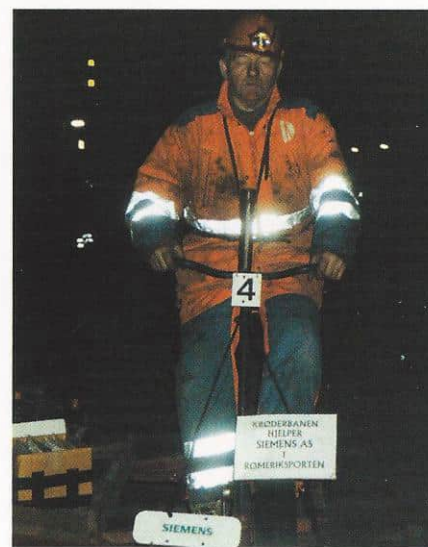


Vel i mål: Med smell fra champagne-korker som salutt kunne gjengen som har brakt Gardermobanen i mål feire seg selv i brakkeriggen på Lillestrøm 5. august.

Hva nå?

Sandvold la stor vekt på det faktum at det er bygd opp en meget stor kompetanse hos Siemens i Norge i løpet av prosjektet, og viktigheten av å ta vare på denne. NSB-Gardermobanen og Jernbaneverket har tilført teamet bransjekunnskap, mens Siemens Braunschweig har tilført kompetanse på sikrings- og overvåkingsystemer. Denne kompetansen vil vi naturligvis svært gjerne benytte i nye oppdrag.
- Jeg håper ansvarlige instanser ser dette og utnytter den samlede kompetanse til å modernisere norsk jernbanenett, sa Sandvold.

Forts. neste side



Stikkordet er samarbeid: John Ekeren fra Linjebygg, på en dressin som Siemens har fått låne av kollegaer på Krøderbanen!

rømmet Siemens for evne og vilje til å komme i mål selv om hindringer under veis hadde satt alle parter på harde prøver. Odd Trones selv innrømmer gjerne at Gardermobaneoppdraget er det tøffeste prosjektet han har vært med på i sin lange fartstid i Siemens.

- Men sluttresultatet kan vi så absolutt være bekjent av, sier Odd.

- Dessuten er dette anlegget, og de følgeoppdrag vi allerede har fått, lange og viktige skritt på den veien vi har staket ut mot å bli en betydelig aktør i Norge på området baneteknikk.

fra side 7....

På CTC-delen (Centralized Traffic Control) føres dette videre gjennom den kontrakt vi har fått med Jernbaneverket Sør (se "Energi & Automatisering" august '99). På signal-siden ser vi imidlertid ingen nye opp-gaver i umiddelbar fremtid, noe som lett fører til omdisponering av ressurse-ne og på sikt tap av kompetanse.

Partnere

- I samarbeid har vi planlagt og løst en ganske enorm oppgave, sa Jan Magnussen, prosjektleder hos NSB-Gardermobanen AS.

- Siste fase, klargjøringen av Romeriks-porten, gikk glattere enn mange hadde fryktet. Og totalresultatet er noe av det beste jeg har sett.

Også Odd Trones fremhevet samarbei-det, partertanken, i sin tale. Slike pro-sjekter kan vanskelig bli vellykket uten at kunde og leverandør går inn i et smidig og forpliktende samarbeid, mente han.

Trones uttrykte også stor takk til "de som virkelig har gjort jobben" og sikret et så vellykket resultat.

- Når det gjelder anleggsjobben, har Siemens vært utrolig dyktige, og til å stole på. Ta vare på den holdningen, den vil uansett være en styrke som kan føre dere videre fremover, sa Geir Lynnebakken, anleggskoordinator hos NSB-Gardermobanen.

Nye krefter

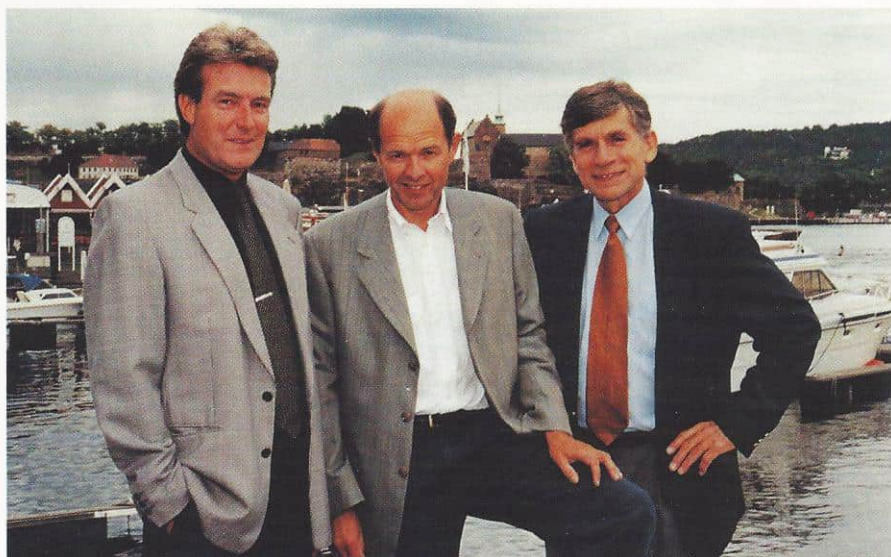
Anleggsleder på Gardermobanepro-sjektet, Aage Thomassen, forbereder seg nå på å nyte tilværelsen som pen-sjonist. I slutfasen har han overlatt ro-ret til Per Even Holen, som skal bære arven videre.

- Jeg er meget trygg for at Per Even, sammen med de andre unge kreftene som har opparbeidet en meget stor ek-spertise på slike anlegg, vil kunne hol-de Siemens trygt på skinnene i denne bransjen i tiden som ligger foran. De har både kompetanse og tål, sier Askild Sandvold.

Divisjon Telecom

skifter 01.10.99 navn til IC Networks. Navneskiftet er et ledd i å tilpasse divisjonen 100% till IC Networks sentralt.

Navneskiftet får ingen konsekvenser for de ansatte i divisjonen.



Teknisk direktør Øystein Trøseid i Olav Thon Gruppen uttrykker tilfredshet med at Siemens, med den kompetanse firmaet representerer, ble valgt som samarbeidspartner på dette viktige prosjektet. Her sammen med Jan Barlindhaug (t.v) og Arne Nesheim (t.h).

Rainbow Hotel Opera

Tekst: Jan Barlindhaug
Foto: Trond Lerdahl

Når Olav Thon Gruppen åpner sitt nye storhotell Rainbow Hotel Opera i Oslo vinteren 2001, er det Siemens som har stått for leveranse og installasjon av sterkstrøms- og svakstrømsanleggene til hotellet.

Kontrakten ble undertegnet i juni og er en totalentreprise i samarbeid med Veidekke ASA, som står for den byg-ningsmessige utførelsen.

Hotellet, som får 456 rom, har en strate-gisk plassering rett på sydsiden av Oslo Sentralbanestasjon: Det vil bli markeds-ført som "det nye flyplasshotellet". Ankommende passasjerer med flytoget fra Gardermoen skal oppleve hotellet som det naturlige sted å bo under sitt opphold i Oslo, beliggende sentralt i by-en samtidig som man nærmest kan stige av og på toget "i resepsjonen". Hotellet vil også få en meget sentral be-liggenhet i forhold til den nye operabyg-ningen og den planlagte utbygging av Bjørvikaområdet.

Samarbeidspartnere

Rainbow Hotel Opera er for øvrig det andre hotellprosjektet som Siemens for tiden gjennomfører for Olav Thon Gruppen, da vi også i Bodø er i gang med en totalentreprise på et hotell med 152 rom. Installasjonen på rommene er

her basert på Siemens' "hotellkonsept" med optimal regulering av varme og luf-ting i forhold til romstatus.

Dette er de første prosjektene av noen størrelse som Siemens utfører for Olav Thon Gruppen, og vi ser det som en stor utfordring og mulighet i forhold til et ut-videt samarbeid med en av landets stør-ste aktører innen eiendomsutvikling.

Ny teknikk

Når vi nå får anledning til å levere løs-ninger som skal være funksjonelle for ho-tellet langt inn i det neste århundre, har vi en unik mulighet til å kunne imple-mentere det siste og mest moderne av teknikk. Her kan for eksempel nevnes kabling for digitalisert overføring av TV, tele og data. En teknikk som vil gi ho-tellgjestene tilgang til helt andre tjenester innen kommunikasjon og multimedia enn hva som er vanlig i dag. Ny installa-sjonsteknikk som instabus EIB og nye kablingsystemer blir også innført i pro-sjektene.

Teknisk direktør Øystein Trøseid i Olav Thon Gruppen sier at han har forvent-ninger til at en god dialog mellom bygg-herren og elektroentreprenøren skal være med på å utvikle løsninger som skal ska-pe det miljø og den atmosfære som Olav Thon Gruppen ønsker å oppnå rundt hotellet.

Siemens og Voith samler vannkraften

Tekst og foto: Dag Skirbekk

Den observante leser kunne i sommerferien få med seg en notis i avisen om dannelsen av et joint-venture-selskap kalt Voith Siemens Hydro, og at dette også ville berøre virksomheten i Norge. De tyske selskapene Voith og Siemens vil slå sammen sine virksomheter innen vannkraft og danne et nytt selskap med aksjefordeling i forholdet 65/35 mellom Voith og Siemens.

For Siemens AS berøres først og fremst Divisjon Energiforsyning, hvor Seksjon Energi med avdelingene i Trondheim og Oslo skilles ut fra divisjonen og går inn i det nye selskapet.

Norge er forøvrig representert i 8 av de 20 internasjonale arbeidsgruppene som er dannet for å etablere det nye selskapet.

Voith Hydro er en av verdens største leverandører av vannkraftturbiner, med erfaring tilbake til 1870. Selskapet har sitt hovedkontor i Heidenheim i Tyskland, og har hatt en rekke leveranser i Norge. Voith-konsernet har i tillegg to andre selskap, Voith-Sulzer (papirmaskiner) og Voith Turbo (drifter og gir). Disse selskapene berøres ikke av dette samarbeidet, og Sulzer vil som tidligere være en konkurrent på turbinsiden.

Hvorfor blir det dannet et nytt selskap?

Dette må sees ut fra hva som skjer på verdensmarkedet, hvor andre leverandører gjør tilsvarende sammenslåinger (ABB/Alstom og GE/Kværner) for å øke konkurransekraften i markedet. Det nye selskapet får ca. 2200 ansatte, og en omsetning på ca. 4 mrd. NOK. Dette bringer selskapet i verdenstoppen, på linje med ABB/Alstom Power innen vannkraft.

I og med at Voith ikke har noen egen organisasjon i Norge, vil det norske selskapet i sin helhet springe ut fra Siemens. VSH vil overta Siemens sine forpliktelser på alle løpende anlegg, tilbud og garanti-forpliktelser. Sett mot kraftverkskundene vil det nye selskapet ha to store verdenskonsern i ryggen, hvilket bør oppfattes attraktivt.

I Norge vil etableringen av det nye selskapet skje i flere trinn.

- Eierdelene i Divisjon Energiforsyning, seksjon Energi overføres til et nytt selskap kalt Siemens Vannkraft AS. Dette omfatter blant an-

net foretaksregistrering i Brønnøysundregistret, merverdiavgiftsregistrering og at det etableres vedtekter og avholdes stiftelsesmøte.

- Siemens Vannkraft AS overføres til Siemens AG.
- Siemens AG fører "ting-innskudd" (jamfør eierandel) inn i Voith Siemens Hydro-selskapet. I trinn 3 planlegges det også å få inn Voith i navnet (uten at foretaksregistrering og merverdiregistrering endres).

Leder for omstillingsarbeidet er Alf Kristian Enger.

Interessant er det også å merke seg at i aksjeselskap med mer enn 50 ansatte kan de ansatte kreve å få 2 representanter i styret.

SES (Sarpsborg Energi Service AS) vil også bli berørt, men formen på dette er enda uavklart. Ellers ligger det til rette for at organisasjonen i Norge også styrkes for å ivareta turbinsiden.

Forholdet til de ansatte

Det tas sikte på at medarbeiderne både i Trondheim og Oslo blir værende på Sluppen og Linderud. Naturlig nok er det for medarbeiderne viktig å få bekreftet at ordninger og rettigheter så langt som praktisk mulig videreføres i det nye selskapet. Disse forhold er tatt opp og i skrivende stund pågår disse avklaringene. Videre legges det stor vekt på at medarbeiderne kommer med i prosessen, dette også ut over de lovpålagte fora som AMU/BU. Det avholdes i tillegg hver uke informasjonsmøter med alle medarbeidere i Oslo og Trondheim, og møtereferatene utveksles mellom avdelingene. Dessuten er det valgt en representant fra miljøene i Oslo og Bergen som tilsendes all informasjon, hvor alle har innsynsrett (også konfidensiell informasjon).

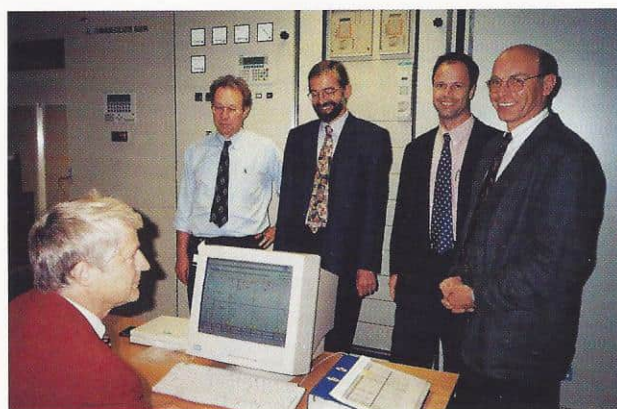
Arno E. Hoepner, Voith Hydro og Alf Kristian Enger



Under Siemensparaplyen

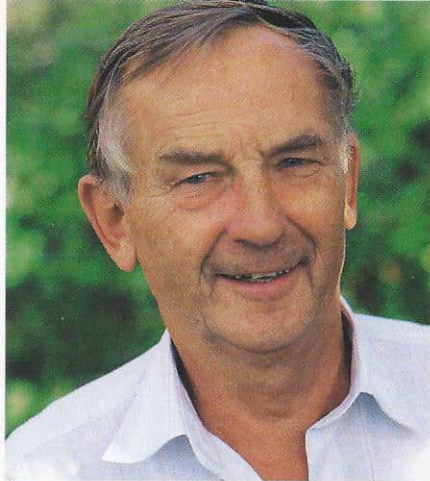
Omstillingen på vannkraftsiden inngår i den trenden av omstillinger som nå foregår i Siemens. Den er i så måte ikke dramatisk, selv om det kan oppleves slik av den enkelte medarbeider. Med den sterke posisjon Seksjon Energi har i markedet og markedsutsiktene framover, oppleves stemningen blant medarbeiderne som positiv - med muligheter til å komme styrket ut av også denne omstillingen.

Det er også verd å merke seg at selskap der Siemens eier mindre enn 50 % av aksjene, men som har Siemens i navnet, hører under Siemens paraplyen i Norge og har Hans Lødrup som talsmann.



Representanter for det nye selskapet foran en anleggsoppstilling for Haugaland Kraft AS, Hardeland.

Foran: Raimund Katzbauer, Siemens Østerrike.
Bak fra venstre: Øystein Gran, Oslo og Eberhard Kopf, Wolfgang Hörger og Heribert Hergenröder Voith Tyskland.



En mannsalder i norsk industri

Tekst: Nora Møller Hansen
Foto: Tor-Odd Vist

Etter vel 37 år i Siemens gikk Odd Kamsvåg i april over i pensjonistenes rekke. På disse årene har han opplevd et firma i voldsomme endringer. Vi fikk møte en solbrun og opplagt siemensmann på besøk på gamle trakter, og fikk høre hvordan han opplevde arbeidskarrieren sin og hva han ser for Siemens i de kommende år.

Odd var innom Siemens et halvår allerede vinteren 55/56, som praktikant. Siemensanlegget var ikke bygget den gangen, så han tilbrakte arbeidsdagene i Innherredsveien på Tavleverkstedet og montasje av brannanlegg. Etter praksisperioden tok han ingeniørutdannelse på "Tekniker'n", det som i dag er Høyskolen i Sør-Trøndelag (HiST) avd. teknologi. I 1961 begynte han på Siemens permanent.

- Jeg så en lapp på skolen som fortalte at Siemens søkte "Akkvisitør på Industri", og jeg sendte en søknad. Akkvisitør var et nokså ukjent begrep for meg, men jeg antok det dreide seg om salg og markedsføring, sier Odd.

Det stemte, og han ble ansatt i en avdeling som den gang bestod av to medarbeidere og en sjef. Den første tiden solgte han utstyr til industrien, men etter hvert utviklet det seg til anleggsbetont salg. Odd hadde vært ansatt et halvt år da han fikk ansvar for markedsføring industri, og det første prosjektet var oppbygging av Norsk Koksverk som nøkkelferdig anlegg med italiensk og tysk kunde.

Lederansvar

Odd har i sin tid i Siemens vært med på nær sagt alle industriutbygginger nord for Dovre, og han husker fremdeles detaljer fra mange av dem. Han fikk også tidlig fikk lederansvar i Siemens. Da områdene industri og skip ble delt opp ble han leder for Industri region Nord, frem til 1990. I den tiden skjedde det mye. Industri hadde 3 ansatte da Odd startet '61, og i '90 var det knappe 100 ansatte. - Med det lederansvaret jeg fikk, så jeg snart behov for videre økonomisk utdanning i tillegg til den tekniske jeg allerede hadde, sier Odd. Han gjennomførte der-

for 4 år med kveldsstudier, og avla full eksamen på Handelshøyskolen, som tilsvarer BI i dag.

- Siemens var den gang et ingeniørstyrt firma, og det var nødvendig for meg med økonomisk opplæring for å mestre de oppgavene jeg påtok meg. Jeg har aldri angret, og har hatt full uttelling for den økonomiske innsikt det gav meg som leder, forteller Odd.

Verdens største, og verdens første

Tiden som leder i industriavdelingene ser han tilbake på som artig. Det var mange internasjonale kunder og prosjekter, anleggene bestod av alt tenkelig utstyr, og han opplevde en enorm teknisk utvikling. På spørsmål om han kan nevne noe spesielt dukker det opp et enda bredere smil, og han forteller om den gang det ble levert en ringmotor til gruvene i Kirkenes. Den gang var det verdens største ringmotor, og det hele var et utviklingsprosjekt. Det spesielle var at rotor lå utenpå en mølle og var 12,5 meter høy. Den gjorde 13 omdreininger per minutt og var frekvensstyrt.

Ringmotoren skulle brukes til å drive en jernmalm-mølle for å male stein.

- Motoren ble levert i samarbeid med Aker i Trøndelag og et firma fra Oslo. Det ble trøbbel under igangsetting, og det var heftige krangler om ansvaret lå på mølleleverandøren eller leverandøren av selve motoren. Men det ble en stor suksess da startvanskene var luket av veien. Siden er det levert enda større møller både til Russland og Chile, forteller Odd. - Den mest omfattende tekniske forandringen jeg har vært med på må være overgangen fra relestyring til elektronisk styring, sier Odd.

- Det var virkelig stort å være med på. Vi leverte blant annet verdens første kobling av Simatic, Teleperm M og prosessdatamaskin. Det var til Elkem Thamshavn Verk i Orkanger. Vi tapte penger på leveringen, men det var og er fremdeles viktig å være med på utviklingen. Hvis ikke risikerer man å bli akterutseilt. Leveringen til Thamshavn bestod for øvrig av et komplett anlegg med elutstyr, dampmaskiner, brannanlegg og kommunikasjonssystem. Det var rett og slett rubbel og bit.

Endrede kundeforhold

Da Odd startet i Siemens var kundefor-

holdet på mange måter annerledes enn i dag.

- På forespørsel fra Elkem om pris på bygging av en fabrikk på Drag i Tysfjord, kom vi med pris på en motorfordeling. Det var et lite oppdrag på ca 200.000, forteller Odd.

- Vi ble bedt om å komme til kontraktsforhandlinger, og Kjell Borren og jeg reiste. Da vi kom hjem, hadde vi sikret Siemens en rammeavtale i millionklassen. Det dreide seg om å skape tillitsforhold til kundene på en måte som i dag er vanskelig å forestille seg, og som overskygget pris i langt større grad enn i dag.

Fra Regioner til Divisjoner og tøffe tider Odd ble forespurt om å lede Divisjon Anlegg Nord da Siemens divisjonaliserte seg i 1990. Han tenkte seg om før han takket ja til jobben. Han har aldri angret, men sitter igjen med erfaringer som var tøffe. I begynnelsen av 90-årene da markedet sviktet, var Siemens nødt til å bygge ned arbeidsstokken betydelig. Som leder for anlegg Nord var han i en periode på halvannet år med på å redusere antall ansatte fra 640 til 400 i egen region.

- Det var forferdelig tøft. Det verste var å overtale godt voksne medarbeidere som jeg hadde "vokst opp" sammen med i Siemens til å pensjonere seg frivillig. Det var ingen som ville slutte, men alle følte seg presset til det. I første omgang trodde vi det ville rekke å si opp noen. Men det ble bare verre, og masseoppsigelser var eneste løsningen. Ingen hadde trodd det skulle bli så ille og at markedet skulle halveres, ikke den verste pessimist engang. I tillegg var vi rett og slett ikke trent og forberedt på nedgang. Vi sa opp medarbeidere, men resultatene fortsatte bare nedover og vi ble nødt til å si opp enda flere. Slik gikk det gang på gang. Tre komplette avdelinger ble lagt ned. Det var en grusom påkjennning å jobbe i en periode der det bare ble verre og verre. Jeg følte meg maktesløs, sier Odd ettertenksomt.

Likevel, som en kombinasjon av å tross alt lykkes med omstillingen, samtidig som markedet gikk bedre, ble det lettere tider og Odd ble med Siemens på opptur rundt 1995.

Fra 1994, da divisjon anlegg ble delt i 3 nye divisjoner ledet Odd Kamsvåg installasjonsvirksomheten i Divisjon

Installasjon og Samferdsel, frem til han sluttet i Siemens 1. april 1999.

Valgte å slutte

- Jeg har stått på i så mange år, med ansvar for resultater og mange ansatte. Det har vært flott, men også tøft. Det begrenser seg hvor lenge du orker det kjøret, sier Odd som begrunnelse for hvorfor han nå trekker seg tilbake.

- Dessuten reiste jeg utrolig mye i jobben, og selv om det var spennende de første årene, var det slitsomt og et ork etter hvert. Når det i tillegg har vært en slik utrolig og enorm innovasjon i den tiden jeg jobbet, blir det slitsomt å omstille seg til stadig nye system med årene. En totalvurdering sa meg at det ikke var riktig for meg å fortsette i en så krevende jobb. Og en rolle som konsulent er ikke noe for meg. Nå håper jeg å ta igjen noe av det jeg aldri har hatt tid til, både for familien og meg selv.

Tiden etter at han sluttet i Siemens i april har vært travel. Han flyttet til Tingvoll og reiste på en lengre USA-tur. Men savner han likevel Siemens?

- Hvis det er noe jeg savner så er det den sosiale kontakten med kolleger på Siemens. Det blir jo en livsstil når du har jobbet 37 år i samme firma. Jeg har en

enorm kontaktflate i firmaet og det sosiale er nå uteblitt.

At Odd Kamsvåg har mange bekjente i Siemens og er godt likt, fikk jeg selv erfare da Odd brukte en drøy time på å forsere gangen på vei til mitt kontor. Han traff rett og slett kjente hele tiden.

Siemens fremover

På spørsmålet om hva som har endret seg i Siemens og hva han ser som viktig for konsernet i fremtiden, har Odd ordene klare på tungespissen.

- For det første vil jeg nevne at bruk av tid har endret seg radikalt. Det brukes enormt med tid internt i Siemens i dag i forhold til tid på kunderelaterte oppgaver. Det har også skjedd en forverring av "havet av fellesfunksjoner" som ikke alltid er lette å forholde seg til for en leder. Sentralavdelingene har opp i gjennom tiden hatt for stor makt overfor interne kunder. Man er pålagt et budsjettansvar og godt resultat, men samtidig genereres det nøkkelfordelte kostnader som gjør oppgaven nærmest umulig utfra kostnadsnivået i bransjen forøvrig, hevder Odd. Samtidig poengterer han at den personalpolitikk som Siemens fører og de kostnader dette medfører er meget

positive for de ansatte.

- Det er prisverdig at Siemens har råd til å opprettholde dene polikken, sier han. Han har sammenliknet med andre firmar i næringslivet og kan nevne mange eksempler der Siemens har en egen ryddighet og tar godt vare på sine ansatte også etter pensjonsalder er nådd, noe han nå får nytte godt av selv også.

Når det gjelder fremtiden fremhever Odd viktigheten av at Siemens i Norge holder sammen alle divisjonene i et enhetlig firma.

- Siemens er nå så oppdelt i divisjoner at samarbeid og samhold fort kan kompliseres. Faren er at hele Siemens i Norge ender opp med å bli brutt opp og divisjonen ender som en ren plassledelse. Makten flytter seg stadig lenger sørover. Vi har pratet i over en time og Odd har nye avtaler. Flere har i mellomtiden hørt at han er på huset, og jeg regner med at han bruker like lang tid ut som han brukte inn. En siemensmann som Odd har mange kolleger som gjerne slår av en prat og som savner at han ikke daglig er å finne på kontoret der røykeloven ikke gjaldt, og papirbunkene vitnet om mange baller i luften. Det var en egen arkiveringsmetode på Odd's kontor. Likevel hadde han full oversikt.

NorShipping'99

Tekst og foto: Tor Cederkvist

"All electric ship", var overskriften for Siemens-standen på årets NorShipping-messe på Sjølyst.

"Siemens leverer alt mellom akseltappen på dieselaggregatene og propellen", ble hamret inn i de besøkende av en profesjonell messebetjening.

At de har sine ord i behold, bekreftes av referanselista til Siemens i Norge, som allerede teller 23 skip med dieselelektrisk fremdriftsmaskineri.

Den nye teknologien er tatt i bruk på

mange forskjellige typer fartøyer - supplyskip, ferger, kabelskip, kjemikalietanker, seismikkskip, forskningsskip, luksussyacht og graveskip. Nå satser vi sterkt også på fiskefartøyer og norske fiskeskipperes mot og vilje til å satse offensivt.

Leveranser fra Siemens

Avdeling motordrifter i Trondheim er Center of Competence innen området lavspente dieselelektriske fremdriftsanlegg, og produksjonen ved fabrikken i Trondheim er blitt en viktig brikke i vår



Lars Eide prøvde å overbevise norske fiskeskippere om at dieselelektrisk fremdrift er som skapt for fiskefartøyer.

eksportvirksomhet.

Siemens AS har en meget stor andel av markedet for dieselelektrisk fremdriftsmaskineri, både i Norge og utlandet.

Leveransene består i generatorer, transformatorer, hovedtavle/fordelinger, frekvensomformere/motorstyringer og elektromotorer. Ved leveranser med POD (integreert enhet av elektromotor og propell), inngår også den i Siemens-leveransen. Prisen for et anlegg til små ferger ligger typisk på 5-10 millioner kroner, for store supplybåter på 15-25 mill.



Ingen Siemens-messe uten vafler! Mang en sliten sjømann søkte nødhavn hos Gunn Wiggen og hennes utsøkte vafler med rømme og syltetøy.



Kapteinen på M/V Geco Eagle, Tom Reiten, ble hedret av Magnar Uv. Skipet er utstyrt med dieselelektrisk fremdriftsmaskineri fra Siemens, og ble av Skipsrevyen utnevnt til "ship of the year" for sine mange tekniske finesser.



Når steiner taler

Tekst og foto: Tor Cederkvist

I gamle profetier forutses en tid "der stenene skal tale". Spådommen er neppe myntet på Marianne Heskes prosjekt "Stone Story", selv om den 18 tonn tunge steinen fra tafjordfjellene la ut på sin lange ferd mot den internasjonale skulpturutstillingen på Lidoen i Venezia nettopp for å fortelle en historie for Europas kunstinteresserte publikum.

Geologene kan fortelle oss at den steinen Marianne Heske har valgt ut, er dannet for mer enn 500 millioner år siden. For ca. 4000 år siden ble den med i et enormt ras som fylte opp store deler av Tafjord-dalen og stoppet først langt ut i fjorden. Sannsynligvis det største steinskred noensinne i Europa. Mariannes stein ble liggende igjen oppe under Zakariasvannet, før den nå igjen settes i bevegelse for å finne et nytt hvilested på Lidoen utenfor Venezia.

Tid og tidløshet

- Her skal den bli liggende, forhåpentligvis i nye tusener av år, sier Marianne Heske.

- Helt til den er blitt til sand, og forenet med sandkornene på Italias kyst. Uten begynnelse, uten slutt.

- Det er dette som er din "Stone Story"?

- Den ytre historien, ja. Men jeg håper jo at den også skal sette fantasien i sving hos mennesker som ser den, nå og i fremtiden. At de skal undre seg over den og lage sine egne, høyst personlige historier.

Dette er ikke første gang Marianne Heske flytter et stykke Norge til utlandet. I 1980 tok hun ei uteløe fra Tafjord til Pompidou-sentret i Paris, hvor den overrasket og inspirerte franskmenn et års tid før den igjen ble ført tilbake til si-

ne opprinnelige omgivelser. "Gjerdeløa" er en blitt klassiker i norsk konseptkunst, og berømt langt ut over landets grenser. Den er nå fredet av riksantikvaren.

Konseptkunst

Kunsthistorisk stiller Marianne Heske seg inn i tradisjonen fra Marcel Duchamp, som i begynnelsen av vårt århundre vakte furore ved å stille ut et pissoar i et fransk kunstmuseum. Tanken bak en slik handling er at et objekts verdi som kunst er avhengig av den kontekst det opptrer i. Plassert på et toalett er pissoaret en bruksgjenstand, plassert i et galleri ønsker kunstneren at det skal betraktes under en annen synsvinkel. "Ready made" eller "objet trouve" kaller vi det i dag. Marianne Heske foretrekker den franske betegnelsen, funnet gjenstand.

- Hvorfor stadig lage noe nytt, når det finnes så mye fint rundt oss, undrer hun.

- Denne steinen er vakker i seg selv, den har en meget respektabel alder og en historie mer fascinerende og dramatisk enn de fleste tilhørende steiner. Min oppgave er å vekke den til nytt liv, ved å velge den ut og sende den av sted på en ny reise til en annen strand.

Vanskelig kunst?

Marcel Duchamps provokasjon var et

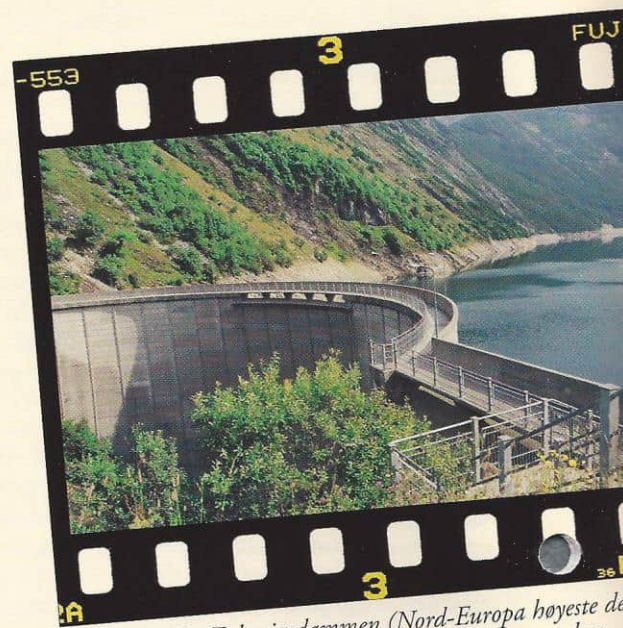
ledd i kampen for å utvide kunstbegrepet. Den kampen er for lengst vunnet. Marianne Heske ønsker å erkjenne, og øke vår evne til utvidet erkjennelse.

I "Stone Story" vil hun få oss til å fabulere omkring begrepet tid. Det gjør hun for det første ved å velge et objekt som i seg selv nærmest har evig liv. Ved så å sende dette objektet ut på en reise og sette det inn i en helt ny sammenheng, tydeliggjør hun at det dreier seg om noe annet enn en hvilken som helst gråstein. Dermed er grunnlaget lagt for vår egen reise i fantasiens verden.

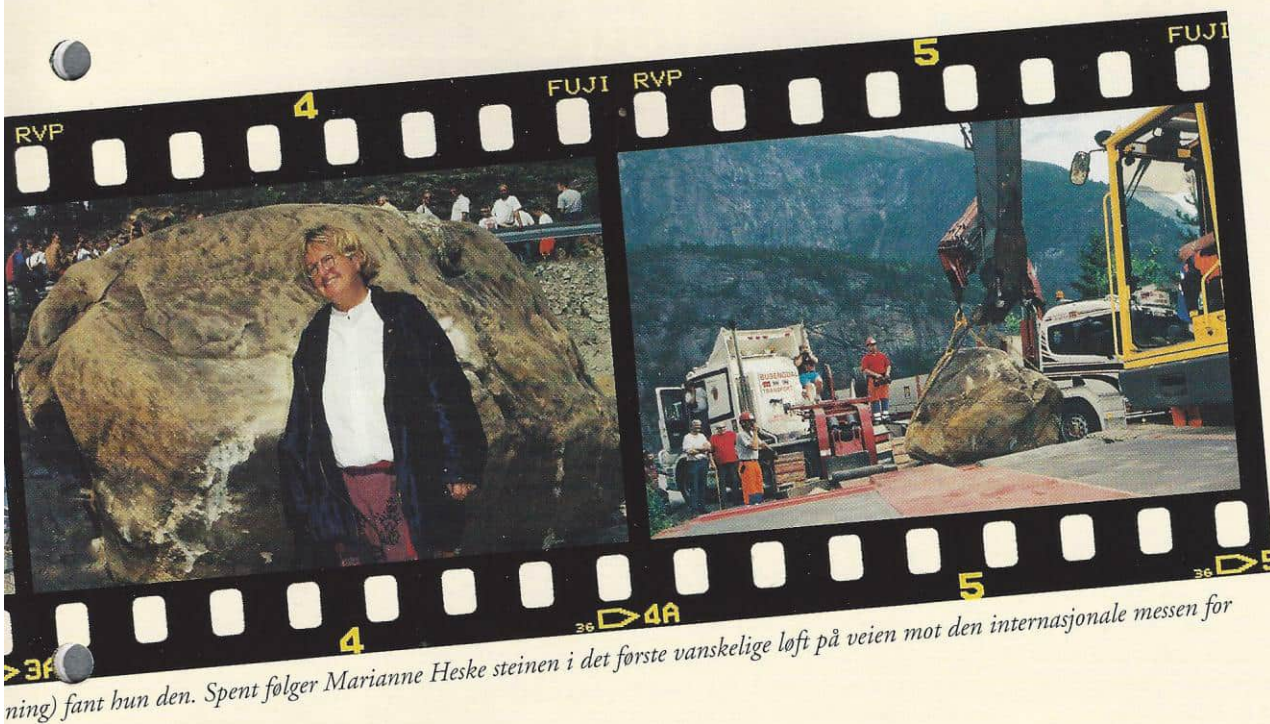
Vanskelig? Både ja og nei. Marianne Heskes kunst er enkel. En stein, ei løe, et landskap. Men samtidig vanskelig. Hun gir oss ikke svaret. Hun gir oss knapt nok en tråd å spinne videre på. Men hun gir oss materialet til en tråd vi selv kan spinne. Hvis vi våger å slippe løs fantasien, gi oss tid til ettertanke, orker å ta opp utfordringen.

Verdenskunstner med bygderøtter

Det var stort fremmøte av media og kunstekspertise da steinen startet sin reise fra Tafjord en varm dag i august. Men enda flere folk fra bygda, som alle ville bort og klappe på steinen og prate med "ho Marianne". Tydelig at de er glad i henne, og ikke er så rent lite stolte over tafjordkunstneren med et verdensnavn.



I ura nedenfor Zakariasdammen (Nord-Europa høyeste dam) skulptur og installasjon på Lidoen i Venezia i september.



ning) fant hun den. Spent følger Marianne Heske steinen i det første vanskelige løft på veien mot den internasjonale messen for

Til hvile på en ny strand (Foto: NRK)

Marianne synes å være en kombinasjon av bygdeprinsesse, Askeladden og prinsen som vekker Tornerose av søvnen.

- Pussig at du nevner det, sier Marianne.
 - Da jeg fant denne steinen visste jeg at jeg var ved målet, og fikk en ubendig trang til å kysse den. Men noe holdt meg tilbake.
 - Du var kanskje redd for å vekke den slumrende prins?
 - Ja, tenk om det hadde vist seg å være en prinsesse!
- Nei, noen rival til tittelen "eventyrprinsessen av Tafjord" ønsker nok Marianne ikke.



Siemens og Tafjord Kraft har støttet Marianne Heskes prosjekt. Siemens' bidrag til "Stone Story" var å få steinen trygt frem til Italia. Det var faktisk et lite kunststykke i seg selv:

- Fra steinura i Tafjord opp på trailer for transport til Ålesund
- Ombord i båt til Bergen
- Med trailer fra Bergen til Venezia
- Båt til øya Lido

Lido er en liten "sandbanke" utenfor Venezia, hvor steinen ble løftet på plass til sitt (foreløpig?) siste hvilested.

Marianne Heske ønsker å gi vår logistikkansvarlige Knut A Thanem en stor takk for innsatsen. Hun vil også gjerne nevne Hallvar Tafjord og Gry Hedvig Skjørten som viktige medspillere i "Stone Story".





Fra 700 lamper til 3 000 GWh

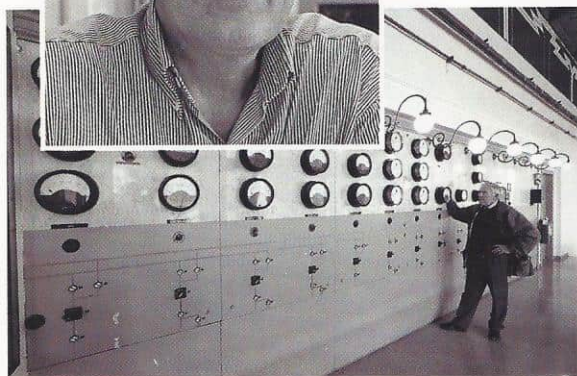
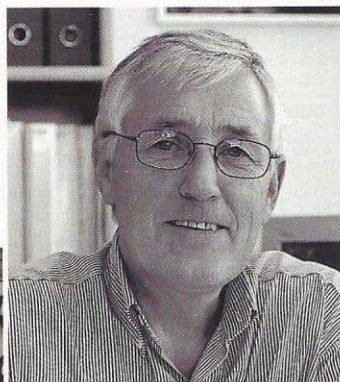
Øvre Leirfoss en gang mellom 1903 og 1906.
Foto: NVE arkiv

Tekst : Tor-Odd Vist

Trondheim Energiverk AS (TEV) er Midt-Norges største energiprodusent og distributør. Dagens årsproduksjon ligger i overkant av 3 000 GWh. Selskapet har til sammen 13 egne kraftverk i Nea og Nidelva, og fem deleide kraftverk i Orkla.

TEV har vært en trofast Siemens-kunde, og vi fikk lyst til å se litt nærmere på de fem verkene som ligger langs Nidelva. Spesielt det eldste, Øvre Leirfoss, som snart er 100 år. Ansvarlig for Nidelvverkene, avdelingssjef Jørgen Melhus, er velvilligheten selv når vi ber om en prat. Han leter fram en mengde bakgrunnsstoff som vi får plukke fra. Det blir fort klart at her går det om interessant historie.

Dagens leder for Nidelvverkene, Jørgen Melhus. Foto: Tor-Odd Vist



Gryende behov for elektrisk energi.

Den 16. januar 1890 oppnevnte formannskapet i Trondheim en komité "til overveielse av spørsmålet om elektriske lyslednings anskaffelse for kommunens regning, og til å avgi innstilling i så hen-seende". Komiteen bestod av overlærer C. W. Carstens, ingeniør Sophus Weidemann, oberst L. Huitfeldt og telefonbestyrer Michael Svendsen. Allerede den 8. mars samme år leverte komiteen sin første innstilling. Den mente at gasskraftverket ville tilfredsstille de manges behov i en ganske annen grad enn elektrisiteten. Byens eget behov, gategelysningen, ville elektrisiteten ikke tilfredsstille, og om den tid engang kom, var den temmelig fjern, uttalte komiteen. Konklusjonen var at "Trondhjems kommune bør for tiden ikke tenke på anlegg av nogen elektrisk centralstasjon". Formannskapet var ikke tilfreds med denne innstilling. Komiteen ble bedt om å komme med en ny, med den forutsetning at kommunen skulle overta sentralstasjon for elektrisk lysanlegg. Med bistand fra to sakkyndige ble tre alternativer vurdert, to med dampanlegg og ett med vannkraft. De ble stående ved siste alternativ, og vannkraften skulle tas fra Ilaelven. Det hele skulle koste 187 000 kroner og skulle forsyne 2 000 lamper. Komiteen mente dog at man foreløpig kunne klare

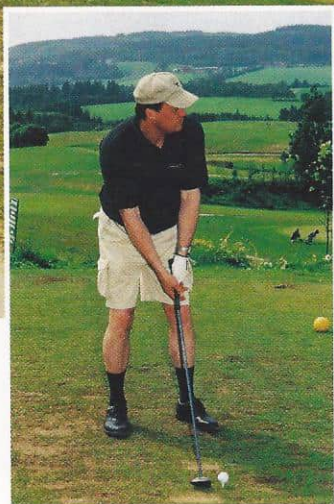
I Øvre Leirfoss står fortsatt den originale, snart 100 år gamle marmor kontrolltavla. Den er ikke lenger i bruk, men den er tatt godt vare på som det klenodet den er. Ivar Hallsteinli kan stolt vise oss severdigheten.
Foto: Tore Wuttudal

seg med en rimeligere løsning. Kontrakten som Pienes mølle hadde med byen om leie av turbinanlegg ville utgå ved nyttår 1892, og turbinrør med turbin ville da falle tilbake til byen. Den kraften man da fikk ville være nok til å forsyne 700 lamper, og det var aldri snakk om annet enn kraft til lys. "Uaktet det elektriske lys likeoverfor andre lyskilder er i besiddelse av vesentlige fordeler, så vil det dog for tiden og visstnok ennu en god tid fremover bli å betrakte nærmest som en luksus", uttalte komiteen. Formannskapet vedtok å anbefale for bystyret den reduserte innstillingen. Saken ble behandlet i bystyrets møte den 14. mai 1891, men ble der vedtatt utsatt. Siden ble den aldri tatt opp igjen.

Kommunen sikrer seg vannkraft.

Nå ble neste skritt for kommunen å gjøre som komiteen av 1890 antydte i sin innstilling: "Å søke en fjernere fra byen liggende rikere vannkraft". Det viste seg å bli Lerfossene. Ikke bare fossene, men hele Leren gods (i dag Leira), som i tillegg også besto av en hel del gårder opp gjennom dalføret i Tiller, Klæbu, Selbu og Tydal, var da til salgs. Etter lange forhandlinger ble det lagt fram en innstilling, datert 9. august 1892. Den gikk ut på at "Trondhjems kommune innkjøper godset Leren med alle tilhørende rettigheter og herligheter for en kjøpesum av 280 000 kroner, ---". Men handelen strandet, ikke på kjøpesummen, men på betalingsvilkårene. Så i 1893 ble hele Leira gods kjøpt av Thomas Angells stiftelser for 280 000 kroner. To år senere videresolgte de begge fossene med tilliggende 240 mål jord for 135 000 kroner til kommunen. Dermed var Trondheim kommune eier av begge Leirfossene. (Artikkelen avsluttes i neste nummer).

Siemens Open – for de utvalgte



Tekst og foto: Tor Cederkvist

"Golf - en sport for de barske karer ...", lød det fra studentrevy-scenen i Trondheim i 1957. Det var ironisk ment, som en harselas over byens pappagutter. I dag sprer golf seg som en farsott over landet, i alle lag av befolkningen. Også på Siemens.

Hva er det som har forandret seg så radikalt i løpet av disse årene? Det må være menneskene, for spillet golf er det samme nå som i 1957. Og kanskje enda merkeligere, det er ofte de samme karene som var NTH-studenter den gang, som i dag er blant de flittigste plentraskerne. På Oustøen, for de veldig fine. På Bogstad, for de fine. Og på Hauger, for de som vil ha en sportslig utfordring. Det var der siemensfolket holdt sin sommerturnering - Siemens Open.

Partnerskap på banen

"Open" er kanskje ikke det helt rette ordet. De var nok valgt ut med omhu, de 32 kundene som møtte hverandre og 19 siemensfolk til kappestrid og sosialt samvær på Hauger Golfbane i Nittedal den varme sommerdagen. Divisjon Industri, Skip og Samferdsel, Siemens Business Services og SEE/Sikringen sto som arrangør av turneringen, og hadde invitert sine respektive kunder til en

sammensveisende dag i det grønne. Spillemåten var "Texas scramble", det vil si lagkonkurranse mellom firemannslag (herav 5 kvinner denne dagen). Det betød at 13 lag stilte til start, med 1-2 siemensrepresentanter på hvert lag.

Kundepleie

- Dette er topp kundepleie, sa Erik Mordal i Siemens Elektroengros (tidligere Divisjon Produkter).

- Golf er generelt en meget sosial sport, og i Texas scramble kommer dette spesielt godt frem. På dagens flight'er (lag) må representanter for kunde, leverandør og firmaer som til daglig slåss i markedet, samarbeide til lagets beste. Texas scramble tillater også en viss kvalitetsspredning på laget. Alle slår sine slag, men det er til enhver tid lagets beste ball som er utgangspunkt for neste slag. En håpløs nybegynnerball langt ute i bushen får derfor ikke katastrofale følger for laget, og den uheldige kan glede seg over sine

medspilleres suksess i stedet for å gremmes over egen manglende ferdighet.

Golfgruppen i Siemens

Ikke alle kunne være med i Siemens Open, men det finnes håp også for disse. Siemenslaget i Oslo har nemlig en golfgruppe som i øyeblikket teller ca. 70 medlemmer og har 3 lag i bedriftsserien. Blir du med nå, kan du neste sommer varme opp på driving rangen, konsentrere deg på tee'en og kanskje satse på en birdie før sesongen er omme!

Ligger de an til "par" (likt med skjema, i løpsterminologien), eller skyldes smilene at de har birdien inne?



Ny stråleterapimaskin gir mer presis og effektiv strålebehandling



PRIMUS'en på Radiumhospitalet er i bruk kontinuerlig og behandler opptil 35 pasienter pr. dag.

Tekst: Gry E. Hanssen og John Magne Hommersand
Foto: Radiumhospitalet

Divisjon MED har installert den første PRIMUS stråleterapimaskin i Norge, på Radiumhospitalet. Radiumhospitalet, som er hovedsykehus i Norge innen kreftbehandling, er en naturlig innfallsport til det norske markedet og et viktig referansesykehus for fremtidige kunder.

Stortinget har bestemt at stråleterapitilbudet i Norge skal utvides med i alt 15 maskiner. Man håper at dette vil redusere behandlingsskøene betraktelig, i tillegg til å gi flere mulighet for smertelindrende strålebehandling. Det også lagt opp til at nye avdelinger for stråleterapi skal etableres rundt om i landet, slik at denne typen behandling kan tilbys nærmere pasientenes hjemsted.

Vi har snakket med fysiker Kjell Tverå på Radiumhospitalet, som er ansvarlig for dosemetrien på maskinen, dvs. at pasienten får riktig dose stråling.

- Hvordan synes dere maskinen har fungert så langt?

- PRIMUS har fungert rimelig bra siden den ble installert. Med en ny leverandør og en maskin vi ikke er kjent med fra før, er det klart at det har vært noen innkjøringsproblemer. Dette er jo en meget avansert maskin, og serviceingeniørene våre har enda ikke vært på kurs hos Siemens i USA (hvor maskinen er produsert). Vi er dermed helt avhengige av backup fra Siemens.

- Hva slags forventninger har dere til PRIMUS?

- Vi forventer først og fremst å kunne nytte oss av den avanserte teknologien i maskinen, Siemens har kommet lengst blant annet når det gjelder såkalt intensitetsmodulert behandling (forskjellig strålingsintensitet fra ulike vinkler - "skreddersøm"). Som sagt er vi i en startfase, og vi har ikke riktig begynt å benytte oss av de mulighetene som ligger i maskinen. Alt tilleggssutstyret er heller ikke ferdig enda. Testingen så langt virker imidlertid tilfredsstillende.

Selvsagt har vi også forventninger til

driftssikkerheten, som er en viktig faktor for en maskin som er kontinuerlig i bruk. Vi forventer likeledes lenger levetid på utskiftbare komponenter hos PRIMUS enn hos andre leverandører.

Når det gjelder selve installasjonen er vi veldig fornøyd med oppfølgingen fra Siemens (prosjektleder Frank Jordskogen har altså gjort en meget god jobb! - red.). Vi har sjelden hatt så god oppfølging på en så omfattende installasjon. Det er klart at uforutsette ting har oppstått, men vi kom oss helskinnet gjennom prosessen.

- Hva er annerledes med PRIMUS i forhold til de andre stråleterapimaskinene dere har på huset?

- Årsakene til at vi valgte Siemens fremfor andre leverandører var som før nevnt den avanserte formen for teknologi som PRIMUS representerer, med spesiell vekt på IMRT-konseptet (intensitetsmodulert behandling). Det var også den kompakte størrelsen på maskinen som gjør at den tar så liten plass.

En ulempe er at behandlingsbordet er utformet på en litt uheldig måte, slik at en ekstra del må skjøtes på før mange av behandlingene. Men PRIMUS har til gjengjeld stor klaring mellom maskin og pasient, slik at det er lettere å kunne bestråle fra alle retninger (360 grader rundt pasienten) uten fare for kollisjon mellom maskin og behandlingsbord. Denne fordelene tilrettelegger bedre for isosentrisk behandling enn andre maskiner.

- Hva er isosentrisk behandling, og hvorfor er det bedre enn annen type behandling?
- Ved isosentrisk behandling plasserer man sentrum i det som skal bestråles

(svulsten) i maskinens isosenter. Man kan da bestråle fra alle retninger og hele tiden treffe målet uten å flytte på pasienten. Dette gjør behandlingsoppsettet enklere og legger til rette for en mer automatisert og effektiv behandling. Det betyr igjen at flere pasienter kan bli behandlet på maskinen. Isosentrisk behandling henger også sammen med fremtidige, moderne behandlingsteknikker som IMRT-teknikk. De fleste sykehusene går derfor mer og mer over til denne type behandling.

- Stortinget har vedtatt å utvide behandlingstilbudet innen stråleterapi ved å kjøpe inn 14-15 nye maskiner de neste årene.

Hvilke fordeler tror du dette har for den vanlige kreftpasient?

- Det reduserer jo ventetiden for pasienten og øker muligheten for å gi flere mennesker stråleterapi. I dag får bare de som trenger helbredende behandling tilbud om stråleterapi, men stråleterapi kan også brukes til smertelindrende behandling for pasienter hvis helbredelse er utelukket. Norge har hengt litt etter på feltet stråleterapi, men med nye offentlige investeringer, kombinert med den type teknologi som PRIMUS representerer, kan vi etablere et tilfredsstillende pasienttilbud innenfor stråleterapibehandling. Dette vil være et viktig våpen i kampen mot kreft.

I skrivende stund er Siemens i ferd med å inngå en ny kontrakt med Radiumhospitalet vedrørende en stråleterapiavdeling som skal etableres i Kristiansand. Denne avdelingen vil fungere som en satelittavdeling til Radiumhospitalet og Siemens vil her få i oppdrag å levere en komplett, "nøkkelferdig" stråleterapiavdeling til sykehuset. Produktspesialist John Magne Hommersand karakteriserer denne avtalen som minst like viktig som installasjonen på Radiumhospitalet, ettersom leveransen

inkluderer to ståleterapi-maskiner i tillegg til en simulator og en CT. At Siemens får totalansvaret for hele installasjonen gjør prosjektet ekstra spennende. Med tanke på at det i tiden som kommer skal etableres tilsvarende avdelinger flere andre steder i Norge, vil en vellykket leveranse her gi oss en sterk posisjon i forhold til våre konkurrenter når utstyr til disse avdelingene skal velges. Det er derfor med store forventninger Siemens MED møter den kommende nasjonale satsning innen stråleterapi.

Vellykket EVERK 99 i Vikingskipet

Tekst og foto: Dag Skirbekk

EVERK 99 gikk i år over 3 dager, fra tirsdag 31. august til torsdag 2. september i Vikingskipet på Hamar. Siemens deltok med en felles-stand på hele 540 kvadratmeter, hvor serveringsområdet bygget opp rundt nettstasjoner for kjøkken og lager ble et populært midtpunkt.

Med 5.525 besøkende medførte dette en tilbakegang i forhold til besøkstallet i 1997. På onsdag "kokte det imidlertid over" av besøkende inne på Siemens-standen, mens det ellers i Vikingskipet var god plass.

Egen guide sendt ut til kunder i forkant. I forkant av messa ble det sendt ut en rikholdig guide på 12 sider til våre kunder og kontakter med oversikt over Siemens-standen inne i Vikingskipet. Også de som ikke besøkte messen fikk derfor mulighet til å skaffe seg oversikt over hva vi ønsket å profilere. Divisjon Energiforsynings nye salgsstøttesystem ble benyttet og oppdatert for den målrettede utsendelsen.

Stor bredde i produkter og mange

fagfolk på Siemens-standen. Hver dag hadde vi tilgjengelig ca. 60 personer på Siemens-standen i form av markedsførere og fagfolk. Hele spektrtet fra produksjon, nett, distribusjon til nettkontroll ble vist. Seksjon Energi fikk spesielt profilert sine kompetanseområder innen både statisk magnetisering, turbinregulatorer og småkraftverk med egne anleggsoppstillinger. Tyngdepunktet besøksmessig var naturlig nok distribusjons-siden med sine nettstasjoner, brytere, kWh-målere og moderne SF6 anlegg. I tillegg deltok Sarpborg Energi Service, Siemens Metering med kundeinformasjons-/markedsystemer og kWh-datasystem, Siemens Business Services med dokumenthåndtering og Siteco med belysning

Nødvendig korrektiv

EVERK 99 ble en stor begivenhet og ga også en rekke impulser fra konkurrenter

og kunder til hjelp for videre forbedringer og styrking av vår konkurransekraft. I så måte er ikke EVERK bare en hvilken som helst messe, men den er også med på å bevisstgjøre hva som må gjøres framover i et turbulent marked.



Serveringsdelen var meget synlig og et stort trekkplaster på Siemens-standen. Til sammen ble det stekt og servert ca. 3000 vaffer, takket være innsatsen til Marianne Andersen, Anne Kragtorp, Berit Selbo, Anne-Kahtrine Bergvin og Berit Moen.

Kampen om talentene

Tekst : Aage Amundsen

Det er spådd at framtidens vinnere i næringslivet blir de som vinner kampen om talentene. Denne kampen har for så vidt pågått til enhver tid, og Siemens har alltid satset på å skaffe gode og engasjerte medarbeidere. Man regner likevel med at konkurransen om de dyktigste folkene vil bli kraftig skjerpet i årene som kommer.

Kampen om arbeidskraften gjelder på alle plan, og ikke minst dem som skal bli framtidens ledere, fagspesialister, økonomer og markedsførere. Det vil være avgjørende for vår konkurranseevne å få tak i de rette folkene!

Ny brosjyre

Våre framtidige medarbeidere sitter først på skolebenken. Blant flere tiltak rettet mot elever og studenter er det nå også laget en brosjyre som presenterer Siemens som en spennende og attraktiv arbeidsplass med nesten ubegrensede utviklingsmuligheter for den enkelte. Brosjyren skal befestes og bedre vårt ima-

ge som et attraktivt firma å jobbe i. Vi skal jo "selge" Siemens. Det burde være en enkel oppgave, for hvilke firma er vel mer attraktive enn Siemens? Vi dekker praktisk talt alle deler av elektroteknikken og har en global markedsføring med avdelinger i nesten alle land. I tillegg hører Siemens til et av verdens mest kreative firma regnet i antall oppfinnelser gjort av våre medarbeidere. Jo, det er spennende å jobbe i Siemens!

Brosjyren er tenkt brukt ved bedriftspresentasjoner på skoler og høyskoler, ved besøk av jobbsøkere, studenter og andre aktuelle grupper. Den kan også være vedlegg i korrespondanse til jobbsøkere etc.

På siste side i brosjyren er det noen bilder og korte tekster som skal gi et overblikk over vår virksomhet. I tillegg bør de som får brosjyren, også få dokumentasjon om den/de deler av vår virksomhet som er relevant i hvert enkelt tilfelle.



Ny brosjyre: Det er viktig at denne brosjyren benyttes av alle som er ute etter nye medarbeidere eller på andre måter er engasjert i verve- og ansettelsesprosessen. Vår målsetning er å få de beste folkene – de nest beste kan konkurrentene få!

Brosjyren, med best. nr. DIR9040 – 06995.0, kan fås i sekretariatet hos SAPERS. Den vil kunne bli et godt hjelpemiddel i vår prosess for å rekruttere de beste medarbeidere til Siemens.



Partnerskapsavtalen undertegnes her av Eva Østerås, Siemens og Jarle Furnes, rektor ved Malvik vgs. Eleven Elisabeth Rabben stående bak overvåker det hele

Siemens Trondheim inngikk den 16.06.99 en partnerskapsavtale med Malvik videregående skole. Avtalen innebærer et fast samarbeid der skolens elever gis innsikt i Siemens sin virksomhet og verdiskaping gjennom bedriftsbesøk, ved at bedriften stiller med foredragsholdere på skolen og en utplasseringsordning for endel av skolens elever.

Ny skolepartner

Tekst: Sverre Stav
Foto: Berit Selbo

Avtalen betyr en systematisering og sterkere målretting av vårt allerede høye aktivitetsnivå hva gjelder samarbeid med skoleverket på grunn- og videregående nivå. Den supplerer også den økte satsing Siemens nå har igangsatt med hensyn til aktivitet overfor høyskole- og universitetsmiljøet, som Aage Amundsen har ansvar for.

For Siemens innebærer avtalen en mulighet til å komme tidlig i kontakt med potensielle arbeidstakere. Vi ønsker spesielt å bidra med informasjon om det mangfold av utfordringer som kan ligge i det å jobbe innenfor ulike teknologiske miljø i Siemens. I den sammenheng legges det særlig vekt på å motivere jenter.

Hege Harbak fra EFO har allerede vært

på skolen og formidlet inntrykk fra hvordan hverdagen er for en kvinnelig teknolog og leder i Siemens. Tilbakemeldingene fra skolen har vært svært gode – dette stimulerer interessen for teknologi, og for Siemens.

Det er et viktig poeng at alle aktiviteter som Siemens bruker ressurser på skal være en del av et pedagogisk opplegg på skolen. Slik sikrer vi at vår innsats gir effekter. Bedriftsbesøk ol skal ikke være et 'bolle og brus opplegg' på slutten av skoleåret, men en sentral del av skolens undervisning og pensum.

Avtalen er en del av NHO's satsing på Partnerskap skole/næringsliv. Den gjelder foreløpig for skoleåret 1999/2000, men vil bli evaluert og vurdert forlengert hvis erfaringene blir gode.

Rusmiddelpproblem? AKAN kan hjelpe!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Ifølge statistikkene har 3-10 % av medarbeiderne i norske bedrifter et alvorlig rusmiddelpproblem. Det skulle tyde på at vi i Siemens har minst 100 kollegaer som sliter, både i jobbsammenheng og privat. Din kollega, ditt medmenneske. Hva gjør du for å hjelpe?

Det er lett å løpe fra ansvaret, ved som Kain å stille det retoriske spørsmålet - er jeg min brors vokter? Ja, svarer franskmannen Emanuel Levinas, en av vår tids største etikere. Og hans begrunnelse er enkel.

- Se inn i din nestes ansikt, og du vet at du har ansvar for ham, sier Levinas.

Viktig å forebygge

Dette ansvaret gjelder hver enkelt av oss, som medmenneske. I tillegg har vi i Siemens et såkalt AKAN-utvalg (Arbeidslivets Komité mot Alkoholisme og Narkomani), som er bedriftens offisielle representant for dette medmenneskelige ansvaret.

Tankegangen bak opprettelsen av AKAN er på linje med Levinas' ide - at vi alle har et ansvar for vår kollega som vår neste. Men LO og NHO ser naturligvis også et bedriftsøkonomisk aspekt ved et slikt arbeide, begge parter er interessert i at den enkelte arbeidstaker ikke setter seg selv eller sin arbeidsplass i en uholdbar situasjon. I 1963 gikk derfor LO, NHO og staten inn i et samarbeid for å gjøre noe konstruktivt med saken, ikke bare sitte passivt å se på hva som skjedde helt til situasjonen ble så ille at arbeidsforholdet måtte avsluttes.

Både rettigheter og plikter

Når en bedrift oppretter et AKAN-utvalg, tar den utgangspunkt i bedriftens arbeidsreglement. Avtalen blir således forpliktende for både arbeidsgiver og arbeidstaker. Dette gjelder både rettigheter og plikter. I praksis betyr dette at den ansatte har krav på både å motta en skriftlig advarsel og et tilbud om hjelp. Men også å gjøre noe for å komme ut av

situasjonen. Innse at ansvaret til syvende og sist ligger hos ham/henne, at han selv må velge mellom fortsatt misbruk eller egen arbeidsplass.

Minst like viktig er det for AKAN å forebygge problemene, gi hjelp før en dårlig vane har blitt et ekte problem. Og i dette arbeidet bør vi alle være deltagere, ikke bare de som sitter i de lokale AKAN-utvalg.

Ingen avholdsorganisasjon

AKANs mål er å forebygge rusmiddelpproblemer i arbeidslivet og å bidra til at ansatte med rusmiddelpproblemer får hjelp.

Organisasjonen forfekter ikke et avholdspolitisk syn. Samtidig ønsker AKAN å gi klar og saklig informasjon om farene ved jevnlig bruk av alkohol, og å understreke at de fleste som er på vei mot stupet selv er de siste til å erkjenne det.

En slik realisme i forhold til problemene er forøvrig grunnleggende i alt arbeid med rusmisbruk. Enhver tørrlagt alkoholiker vil kunne fortelle at han fant andres inngripen både ubehagelig og uberettiget så lenge han selv ikke ville



En hjelpende hånd:

- Opplysningsmateriell om AKAN-arbeidet kan du få hos utvalgsmedlemmene, sier Helge Sørli i AKAN-utvalget i Oslo.
- Men dette dreier seg om noe langt mer enn brosjyrer, AKAN kan sette deg i kontakt med personer som selv har vært gjennom problemene! Og de har absolutt taushetsplikt.

innse sitt problem. Men at nettopp det å bli satt til veggs - tvunget til å innse at han selv var eier av problemet og selv måtte velge å gjøre noe med det eller gå til bunns - var det som til slutt førte til en beslutning om å gjøre noe med sin uholdbare situasjon.

- For det kan virkelig gjøres noe, understreker en av våre ansatte som selv har vært skikkelig ute å kjøre.

- Rett nok vil jeg resten av livet være alkoholiker. Men en tørrlagt alkoholiker. Det gjør hele forskjellen.

Ta kontakt!

Føler du behov for noen å snakke med, enten du sliter med alkohol eller pillemisbruk, er det alltid noen å ta kontakt med. I første omgang en god kollega, eller din sjef.

Ønsker du større nøytralitet, kan du kontakte den stedlige helsetjenesten eller et medlem av det lokale AKAN-utvalget. Og gjør det i tide! Utvalgsmedlemmene lar seg neppe sjokkere av din historie (de har hørt den før) - og de har absolutt taushetsplikt.

AKAN-utvalget i Oslo:
Hans Henrik Herlofsen, Tor Wæhler, Helge Sørli, Kai Varly, Vivian Dahl.

Bergen:
Torill Flatebø, Svein Thorgersen, Ove Aasebø, Sunny Lundgren.

Trondheim:
Sverre Stav, Bjørnar Fredriksen, Anne-Mari Kløften Feragen, Knut Furuseth, Liv Godal.

Kultur renser sjelen!

I forrige nummer av Siemens Intern ga vi et kort referat fra "Kulturkveld på Linderud". Vi etterlyste også flere interesserte til disse arrangementene, som vi synes fortjener større oppslutning. Desto gledeligere er det da å motta en ekte følt hilsen fra en av dem som var til stede! Vi synes det er riktig å la den tyske språkdrakten i brevet skinne gjennom i vår oversettelse:

Den 28.4 hadde jeg for første gang anledning til å delta på en hyggekveld i de vakre rommene til kantina på Linderud. Arrangementet ga meg så stor glede at jeg føler behov for å takke for denne overordentlig interes-

sante og vellykkede kulturkvelden. "Kunst vasker støv bort fra sjelen" - dette utsagn av Pablo Picasso be- kreftet i høyeste grad Marthe Krogh og Zellina Sannum i et følsomt mu- sikalsk samspill, liksom Einar Førde med sin språkkunst. Alt dette vil jeg, som gjest i dette landet, med takk føye til de mange andre vakre inntrykk jeg allerede har samlet. En spesielt hjertelig takk til alle medlemmene av kulturkomiteen for deres engasjerte innsats! Jeg gleder meg allerede til neste arrangement!

Dorothee Frey-Burghardt



Kick-off møte for CoC i Trondheim.

Tekst og foto: Jan Robert Ødegård

Avdeling motordrifter i divisjon Industri, skip og samferdsel ligger an til å bli et Siemens CoC (Center of Competence) for A&D sine motordriftsprodukter om bord i skip. Dette medfører også et systemansvar for levering av diese- lelektriske fremdriftssystemer.

I den forbindelse ble det avholdt et start-møte i Trondheim den 10. og 11. august, hvor

Siemensmedarbeidere fra de store skipsindustrinasjonene var tilstede. I dette kick-off møte ble arbeidsoppgavene og samarbeidsforholdet mellom CoC og RG-ene gjennomgått. Naturligvis ble tema som markeds-størrelse, markedsad- gang, markedskoordinering og markedsmuligheter diskutert.

Avdeling motordrifter ser store muligheter i et slikt CoC, og det vil gi avdelingen et løft fremover.



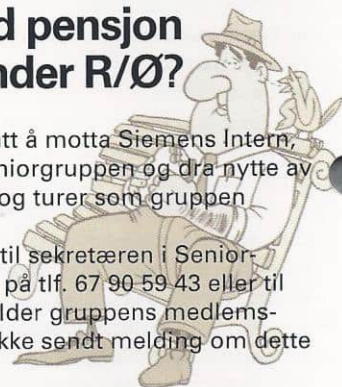
Mon tro om
direksjonsbilen
kommer tidsnok til
morgenmøtene
heretter?

Direksjonssjåfør
Arvid Lillebekk og
Anne Kvarvåg
(MED) giftet seg
19. august.

Skal du gå av med pensjon i år, og sorterer under R/Ø?

I så fall ønsker du sikkert fortsatt å motta Siemens Intern, og dessuten bli medlem av Seniorgruppen og dra nytte av alle tilbudene om tilstelninger og turer som gruppen arrangerer.

Da bør du gi beskjed om dette til sekretæren i Senior- gruppen Iris-Eveline Johansen på tlf. 67 90 59 43 eller til Finn Gjerstad, tlf. 3758 som holder gruppens medlems- register ajour. Det blir nemlig ikke sendt melding om dette fra Personalavdelingen.



Nytt Kantinebygg Trondheim

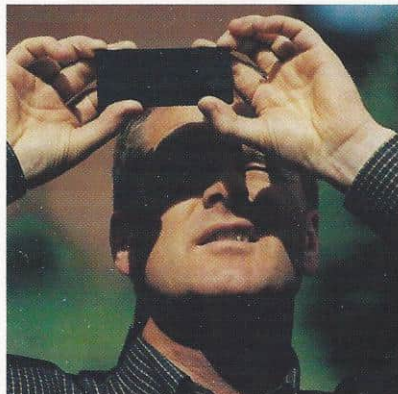
Ja, nå er vi endelig i gang etter årelang venting på det sårt etterlengtede kantinebygget her på Sluppen Nord. Det er godt å se at det første spadesticket nå er tatt!

På bildet f.v.: Tormod Bekken og Kåre Ytre-Eide. Dette har vi venta på så lenge!

Berit Selbo



Kikkere på Linderud



Solen forsvant, men ikke bak skyene. Full klaff for siemensansatte som benyttet lunchpausen til å betrakte solformørkelsen 11. august.

Tekst/foto: Tor Cederkvist



Siemens på profftoppen

Siemens mobiltelefoner er i vinden som aldri før. Etter flere magre år kom vi endelig tilbake på banen med lanseringen av C25 i mars i år. I løpet av 4 måneder økte markedsandelen fra ca. 0,2% til 17% (i perioden 01.01.- 30.06.99). Vi er nå den tredje største leverandøren på markedet, bak Motorola og Nokia.

Siste nyvinning, S25, fikk også en fly-ing start da den tok proffklasse-seieren i mobiltesten i Telecom Revy nr. 23, 12. august 1999. Motorolas v3688, verdens minste mobiltelefon, hadde inntil da toppet proffklassen siden påske. Selv om størrelse, vekt

og design taler til dens fordel, ble S25 rangert høyere med følgende begrunnelse:

"Proff telefon"

Siemens har med S25 klart å lage en telefon som har "alt" - til og med fargeskjerm.

Det er ikke lett å finne noen minuser med denne telefonen. Den har faks- og datamuligheter, innebygd modem, infrarøde overføringsmuligheter og kalender for å nevne noe.

Siemens har lagt inn WAP (Wireless Application Protocol)-nettleser i telefonen, men denne er ikke kompatibel med de tjenestene som

blir tilbudt i Norge.

Selv om telefonen ikke er av de helt letteste på markedet får du igjen for dette med bra tale- og lyttetid (inntil 5/200timer).

Enkelte vil nok si at tastene er for små og at de ikke gir god nok tilbakemelding. Totalt fikk Siemens S25 430 poeng, mens Motorolas v3688 har 423 poeng på andreplass.

I neste nummer vil jeg gi svar på en del relevante spørsmål om forskjellen på C25 og S25. Mona Tønne



Besøk fra Tanzania

I forbindelse med Kidatu-prosjektet hadde vi besøk av en delegasjon fra TANESCO, Tanzania, fra 7-30 juni, hvor vi hadde opplæring og FAT her i Trondheim.

Bildet viser ingeniører fra Kidatu Power Plant, og i tillegg var det tre Norad-studenter fra TANESCO her, (de to ytterste og damen i midten) som jobbet med et Simagic-prosjekt i regi av EFO-D Eksport.

Steinar Maalen

Hjertelig takk

for oppmerksomhet, blomster og deltakelse ved Peter Wegling's bisettelse.

En ekstra takk til kolleger for all omtanke.

Aud Jooste og Monica Wegling

for vennlig deltagelse ved Mikal Kristian Digre's bortgang og begravelse.

Sonja Digre med familie (S/T)

- til Direksjonen i Siemens og ledelsen i Sonec Oslo for oppmerksomhet, blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års-jubileum.

Tore Waaler S/O

- takk til Direksjonen for vakker blomster-opsats, samt hilsen fra kolleger i anledning min 75-års dag. Vil samtidig takke ledelsen for en vellykket feiring av 100 årsfesten og lykke til videre.

Alf Rande S/T

- til kolleger og venner for all oppmerksomhet og hyggelige hilsener i anledning min overgang til AFP.

Rolv Andersen S/O

- til Direksjonen og arbeidskolleger for oppmerksomheten i anledning min 70-års dag. Samtidig vil jeg benytte anledningen til å takke for et uforglemmelig 100-års jubileum.

Ingrid Hansen S/T

- til Direksjonen og Siemens-kolleger for flotte gaver og vakre ord som gledet og som jeg skal ta med meg i resten av livet.

Henrik Reimers

- til Direksjonen for gaver, blomster og hilsener. En spesiell takk til fagforening og montørklubb for den fine gaven i anledning min 67 års dag, og til alle arbeidskolleger ved lavspent og høyspent avdelingen i S/T for de fine gavene i anledning min pensjonering. Takk for gode minner.

Anton T. Sandvik S/T

-til Direksjonen og arbeidskolleger for blomster og gave i anledning min 50 års dag.

Ove Lillevik S/Ål

- til alle for oppmerksomheten i forbindelse med min 60-års dag.

Roald Torpenberg S/T

- til Direksjonen, verkstedklubben og til alle kolleger i Elektrovarmefabrikken for blomster, konfekt og gaver til min 60 års dag.

Klaus Wonderlich S/T

- til Direksjonen og kolleger for oppmerksomhet i forbindelse med min 50-års dag.

Atle Eidstumo S/T

- til firmaet, verkstedklubben, venner og arbeidskolleger for oppmerksomheten i anledningen min 60- års dag.

Eilert Sandvik S/T

- takk til Direksjonen for blomster og gratulasjoner på min 70-års dag.

Jens Krovel S/Ål

- til Direksjonen for blomster og gratulasjoner på min 70-års dag.

Randi Foldahl S/T

- til Direksjonen, samt kolleger og venner for blomster og gaver i anledning min 60 års dag.

Aud Strand S/T

- til Direksjonen for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum.

Signe Hammer S/T

- til Direksjonen, HK-klubben, Montørklubben og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Ann-Mari Larsson S/T

- takk til Direksjonen for vakre blomster og til kollegaer for praktfull gave og 50 røde roser på min 50-års dag.

Arne Nøstdahl S/Ålesund

- til firmaet og arbeidskolleger for all oppmerksomhet i forbindelse med min 50 år's dag.

Lars Erik Syversen S/T

-til Direksjonen for gave og blomster i forbindelse med mitt 25-års jubileum og for blomster på min 50-års dag.

Per Laksfors S/T

- takk til Direksjonen, venner og kollegaer i Siemens for oppmerksomhet i anledning av min 50-års dag.

Ottar Karlsen

- til Direksjonen, Divisjonsledelsen, kolleger og venner for alle gaver, blomster og hyggelige hilsener i anledning min 67 års-dag og min pensjonering. Takk for godt samarbeid gjennom mange år.

Tor Magnus Heggebo S/O

- til ledelsen, venner og kolleger for vakre blomster, gaver og hyggelige hilsener ved min overgang til AFP.

Kåre Scheie

- til Direksjonen for blomster og gaver ved mitt 40 års jubileum.

Tom Looy Nielsen

- til kolleger og medarbeidere for avskjedsgave og hyggelig samarbeid igjennom mange år.

Oddmund Strøm S/T

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 80-års dag.

Gunnar Skarholt

- til Direksjonen, anleggsledelsen på Installasjon og klubben for oppmerksomhet ved min 50-års-dag.

Per Monkerud

- til Direksjonen for oppmerksomheten og de flotte blomstene i anledning min 70-årsdag.

Fredrik Bentseng

-for all oppmerksomhet ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Kjell Sten Andersen

- til Direksjonen, Divisjon Energiforsyning, venne og kolleger i landet rundt for gaver, blomster og alle hyggelige hilsener i skrift og tale i forbindelse med min fratreden som ansvarlig for Krafttransformatorer og tekniske Kraftverk, og overgang til AFP. Takk for godt samarbeid i alle år, og lykke til videre.

Per Knotten

- for nydelige blomster fra Direksjonen, avdelingsledelsen, tidligere kolleger på Divisjon Energiforsyning og Seniorklubben i anledning min 70-årsdag.

Magnar Nygaard

- til Direksjonen, venner og kolleger i Siemens/Sonac for oppmerksomheten i forbindelse med min 50-årsdag.

Tom A. Granli

- til firmaet for blomster i anledning min 70 års dag.

Jorunn Rønnes S/T

- til Direksjonen og Seniorklubben for blomster og hyggelig hilsen i anledning min 75-års dag.

Karin Lockert

- til venner og kolleger for gaver og blomster i anledning min overgang til AFP.

Fredrik Keim

- til Direksjonen og Divisjonsledelsen for blomster og gaver i anledning mitt 25 års jubileum.

Per Aasen S/T

-til venner, kollegaer og Direksjonen for oppmerksomhet i forbindelse med min 60-års dag.

Benn Helmersen S/T

- til Seniorklubben og Direksjonen for hilsninger og blomster til min 75-års dag.

Dag S. Andersen

- til Direksjonen for oppmerksomheten til min 85 års dag.

Erling Eriksen S/T

- til Direksjon og kolleger for blomsterhilsen, gave og oppmerksomhet i anledning min 60-årsdag.

Ingolv Almli, S/T

- til Direksjonen for blomster og kollegaer for blomster og gave i forbindelse med min 50-års dag.

Odd Arne Reinseth S/O

-til Direksjonen for fine blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum.

Mali Reitan

- til Direksjonen, seniorklubben og tidligere kollegaer for skønne blomster og hilsener i forbindelse med min 80-års dag.

Birger Henriksen

Hjertelig takk til Direksjonen og arbeidskolleger for all oppmerksomhet på min 70 års dag.

Jostein Solem S/T

Hjertelig takk til Direksjonen, kolleger og venner for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Svein Nielsen S/O

- til Direksjonen, divisjonsledelsen, kolleger og venner for vakre blomster, gaver og hyggelige hilsninger i anledning min 60-års dag.

John Tverberg S/O

- til Direksjonen og kollegaer for fine blomster og gaver i anledning mitt 40-års jubileum.

Arvid Nikolaisen

- Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hyggelig hilsen til min 70-års dag.

Inger Lunda S/O

- til Direksjonen og arbeidskolleger for all oppmerksomhet på min 70 års dag.

Jostein Solem S/T

- til ledelsen og medarbeidere for blomster og gaver i forbindelse med pensjonering.

Anne Irene Winsnes og Gunnar Werthwein.

- til direksjonen for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25 års jubileum.

Tor Ivar Petersen S/T

- til Direksjonen, montørklubben, venner og kollegaer for blomster og gaver til mitt 25-års-jubileum.

Yngve Søderberg S/O

- til alle arbeidskolleger, HK-klubben og ledelsen for gaver og blomster i anledning min 50-årsdag.

Bjørn Lervold S/T

- til Direksjonen for nydelige blomster, og til Pensjonistforeningen for tilstelningen på Wadal i forbindelse med 75 -års dag.

Harald Engelsen S/T

Velkommen nyansatte

Andersen, Kenneth, Oslo

Arntsen, Roy, Oslo

Asmyhr, Sandra Karina, Kirkenes

Christensen, Henrik Juul, Haugesund

Enoksen, Anne Grete, Trondheim

Fagereng, Glenn, Oslo

Gomo, Rune, Trondheim

Grande, Arvid, Trondheim

Halvorsen, Endre, Oslo

Hollseter, John Erik, Oslo

Hovsepian, Hakop, Oslo

Isaksen, Audun, Oslo

Jenssen, Svein Erik, Trondheim

Juell, Svein Helge, Stavanger

Kristo, Goran, Kristiansand S

Midbøe, Jan Petter, Haugesund

Myklebost, Svein, Oslo

Nilsen, Cato, Oslo

Nordtømme, Frode, Bodø

Silseth, Ole Kristian, Bergen

Skålhegg, Jørgen Kiær, Oslo

Spjeld, Thor Ragnar, Bergen

Stokkan, Arne, Oslo

Søderholm, Torbjørn, Bergen

Talaasen, Trond, Oslo

Teige, Erik, Sunnfjord

Tibben, Huub, Oslo

Trondsen, Rune, Kristiansand S

Westmoen, Arild, Oslo

Årdalsbakke, Anders, Sunnfjord

Vi gratulerer:

25-års jubileum

01.08 Nielsen, Svein S/O

01.10 Jensen, Finn S/Sandnessjøen

01.10 Vik, Kjell S/T

01.10 Filtvedt, Pål T. S/O

01.10 Normann, Gunnar S/T

07.10 Aune, Arnfinn S/T

07.10 Holsæter, Viggo S/T

10.10 Sandnes, Gerd Sandnessjøen

17.10 Hegdahl, Svein S/T

21.10 Fiske, Einar S/T

28.10 Løvli, Kjell S/T

11.11 Vigdal, Olav S/T

11.11 Ytre-Eide, Kåre S/T

14.11 Skjei, Odd S/T

18.11 Tønder, Kari Margareth S/O

02.12 Kraakmo, Arvid S/T

09.12 Mathisen, Edel S/T

16.12 Riseth, Tor Inge S/T

40-års jubileum

04.11. Sehm, Tore S/T

50 år

03.10. Karlsen, Leif S/O

06.10. Truong, Thuc Thi S/O

11.10. Brox, Berit S/Tromsø

15.10. Johansen, Vigdis Sissel S/O

16.10. Svaleng, Øyvind S/T

20.10. Guldseth, Svein Arne S/T

23.10. Langen, Monika S/O

28.10. Uthus, Jan Arne S/T

07.11. Kalve, Helge S/B

09.11. Hoff, Hans J S/T

19.11. Busch, Steinar S/T

29.11. Johnsen, Audun S/B

11.12. Reiten, Hans Idar S/T

13.12. Granli, May Britt S/O

22.12. Pedersen, Steinar S/B

25.12. Wenås, Wilfred S/Mo i Rana

60 år

06.10 Lyngstad, Brigt Erling S/T

16.10 Fredriksen, Inge S/O

24.10 Sørli, Helge S/O

24.10 Ræder, Ivar S/T

31.10 Nyhagen, Lyngve S/O

01.11 Helseth, Ursula S/O

05.11 Mowinckel, Hans O S/T

24.11 Almåsbakk, Bjørg S/T

25.11 Valseth, Arne S/T

26.11 Skaslien, Tore Gleen S/T

01.12 Iversen, Gunnar S/O

15.12 Dahl, Vivian S/O

27.12 Halstensen, Gunnhild S/Ålesund

67 år

05.10 Remen, Martha Helene S/T

07.10 Mosland, Ole Petter S/O

14.11 Nyvoll, Thorbjørg S/B

24.11 Ræstad, Agnar S/T

01.12 Bjørnstad, Theodor S/O

08.12 Gerhardsen, Per S/T

30.12 Andersen, Rolv S/O

70 år

24.10 Engebretsen, Grethe,

Veitvetvn. 30, 0596 Oslo

01.11 Johansen, Liv Arnhild,

Lutvannsveien 9, 0676 Oslo

08.11 Engen, Per E.

Stubben 2, 2200 Kongsvinger

30.11 Johansen, Gunnar,

Rødtedtvn. 30 0955 Oslo

01.12 Nysveen, Odd Birger

Åsli, 2030 Nannestad

09.11 Eidsvåg, Tormod,

Stubbsvingen 33 A, 7036 Trondheim

31.12 Kvello, Tordis Inger

7584 Selbustrand

75 år

02.11 Trondseth, Baro

7597 Hyttbakken

29.11 Sundli, Kjell

Grensen 6, 7300 Orkanger

14.10 Sunde, Egil

Monrad Mjeldesvei 27, 5161 Laksevåg

13.12 Fedje, Willy Johan

M. Mjeldesvei 2, 5161 Laksevåg

80 år

17.10 Vanvik, Einar

Gammellina 25b, 7028 Trondheim

03.11 Krogstad, Bjarne

Trondheimsveien, 7300 Orkanger

28.12 Bjørnås, Odd,

Lærer Sølbergsg 3 A, 7300 Orkanger

85 år

14.10 Eriksen, Arne

2220 Åbogen

90 år

07.10 Nublin, Elsa,

Hjemsevinge 13, 3140 Borgheim

19.11 Fisknes, Hanna,

Kleits Gt 5, 7018 Trondheim

21.11 Weisæth, Arvid

Gudrunsgt 5 B, 7030 Trondheim

Sykkeltur til Skagen

Det var meldt storm, regn og atter regn, men mot-toet var "det finnes ikke dårlig vær, bare dårlige klær".

Dopingfrie startet 14 siemensianere fra Siemens Kristiansand turen med norsk flagg, sjøsyketabletter, lappesaker og ekstra skumgummi til såre rumpe.

"Værsiri" hadde meldt feil, det ble en stille overfart med lite vind.

Etter en dusj ble vi som nye igjen, og var klare for å beskue de innfødte.

En god dansk middag ventet oss på "Pakhuset", og det var selvfølgelig meget viktig å gjenvinne væskebalansen. Byturen gikk så videre til puben hvor det berømte artistparet Sussi & Leo skaper en fantastisk stemning med sin enkelthet og friske allsanger. Hele puben kokte av elleville fans som stod på bordene, vinduskarmene og sang med. De må oppleves!

Skagen er en fantastisk flott liten dansk by med sin intime atmosfære. Mange koselige spisesteder og kroer. Skagen museum med sine kjente malere som Ancher og Krøyer kan absolutt anbefales. Malerne ble tiltrukket av naturen, miljøet og ikke minst det fantastiske lyset som er i Skagen. Grenen, der Kattegat og Skagerrak møtes, er også en severdighet som en bør få med seg. (den blide siden og den barske siden)

Lørdag ettermiddag syklet vi videre til Aalbæk gml. kro som ligger på østkysten, en fin tur på 2 mil.

Så pump opp din gamle sykkel og opplev naturen på nært hold, og ikke minst det sosiale samholdet som er på slike turer.

Med hilsen fra en ny Skagenfrelst syklist, Judith Jensen S/Kristiansand

De danske alper

Fremme i Hirtshals var det sol, godt og varmt og vindstille til en forandring.

Vi gjorde et tappert forsøk på å synge den danske nasjonalsang, men det var heller mislykket da vi ikke husket melodien (en skam).

Etter å ha fylt opp sykkeltilhengeren med tuborg og "en lille en" la vi i vei på vår første "Tour de Skagen" på 5,4 mil.

Etter inntak av det forbudte stoffet som finnes i tuborg fikk vi i oss så mye røde blodlegemer at vi oppnådde superform og kunne starte klatreetappen i de danske alper.

Sykelstiene var godt merket og flott laget, langt fra bilvei. Stiene gikk langt inn i bøgeskogen med små flotte innsjøer eller ute langs kysten med mange fine rasteplasser.

Etter ca. 6 timer med mange laaaaaange pauser og noen såre rumpe startet vi "sjamøretappen" mot Skagen Motel.

En av de mange flotte rasteplassene



Sussi og Leo et artig par som lager topp stemning hele året i Skagen.