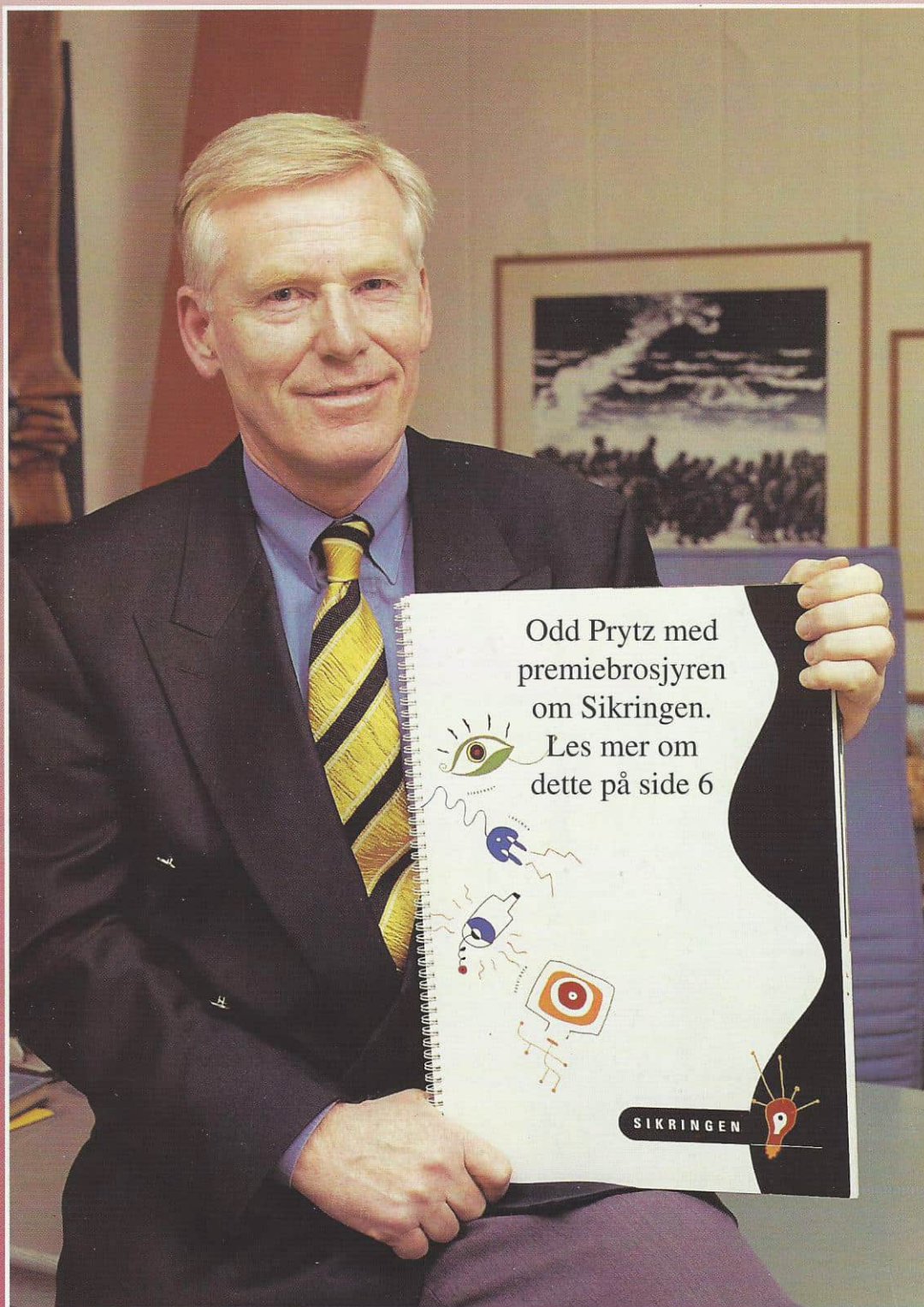


Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS



- Jubileumsåret side 2
- top i farten side 4
- Forsvarssystemer side 8

- Tjeldbergodden side 10
- 20 år i Skien side 12
- HMS-vinnere side 15

Vi gratulerer hverandre med de hundre år

Vi er kommet et stykke ut i jubileumsåret allerede, et år som forventes å nå sitt høydepunkt når vi alle samles til fest i desember. I mellomtiden skal de hundre år behørig markeres gjennom en rekke forskjellige arrangementer.

Det er naturlig å minnes alle dem som gjennom årene har medvirket til at vi i år kan feire dette jubileet - det står respekt av den innsats våre forgjengere har gjort for idag å kunne overlevere oss en bedrift i full blomst.

Hva er hemmeligheten ved å kunne bli hundre år, undrer man. Og fremfor alt: Hvordan bli nye hundre år?

Kan vi søke fotfeste i historien vår for å ta trygge skritt inn i neste århundre?

Mitt svar er ja. Jeg tror at en del av de bærende elementer som har bragt oss dit vi er idag, fortsatt vil være grunnpillarer. De inngår på en måte som en uforanderlig del av Siemens-kulturen.

For det første må våre forretninger lønne seg. Vi må følge nøye med i utviklingen i verden omkring oss, og tilby våre kunder løsninger i et langsiktig perspektiv.

Dernest må vi drive en solid finanspolitikk, med andre ord sørge for tilstrekkelig kapitaldekning og god likviditet.

En tredje viktig søyle er dette vi med et fint ord kaller Corporate Identity, å sørge for en positiv innstilling fra medarbeiderne side, både til firmaet vårt og de oppgavene som skal løses.

Kontinuerlig læring er det fjerde grunnelement jeg vil fremheve. Å være våken overfor utvikling innen vitenskap og teknikk, å kunne tolke politiske signaler, og ikke minst bidra til å sette trender, vil bli viktigere enn noen gang.

Endelig er vår evne til løpende å håndtere utfordringene og kravene i en "forandringenes verden" en forutsetning for å lykkes i årtiene som ligger foran oss.

Kjære medarbeidere, jeg har den tro at alle forutsetninger er til stede for et fortsatt langt og godt liv for firmaet vårt. La oss nå mobilisere alt vi har av krefter for at det også skal bli virkelighet.

Gratulerer med de første hundre år, og hjertelig tillykke med de neste!

Hans Lødrup



Dr. Hermann Franz og adm.dir. Hans Lødrup gir klare signaler om Siemens' videre utvikling

Siemens i jubileumsåret: Våre kunder i trygge hender

Tekst: Gunnar Friedl
Foto: Tor Cederkvist

Markeringen av jubileumsåret fikk en flyng start allerede første arbeidsdag etter nyttår. Samling av 155 ledere, tillitsmenn og nøkkelpersoner fra alle landsdeler på Norsk Teknisk Museum, og med adm. dir. Hans Lødrup og styreformann i Siemens AG, Dr. Hermann Franz, i spissen var et kick off som i aller høyeste grad slo an tonen for det som skal skje videre. Det ble gitt klare signaler om hvordan Siemens kommer til å utvikle seg inn i neste årtusen. Restrukturering av forretningsområder innen konsernet kommer til å fortsette, sa Dr. Franz, både gjennom tilkjøp av nye, men også ved avhending av områder som på sikt ikke vil være tilstrekkelig lønnsomme. Hans Lødrup sa at 1997 på mange måter hadde vært et stormfullt år. 1998 vil ikke bli mindre turbulent og i alle fall spennende, sa han og understreket at løpende tilpasninger til markedet vil måtte fortsette også i årene som kommer. En meget oppmerksom tilhørerskare registrerte undertoner av stor optimisme på Siemens' vegne i begge foredragene.

Alle i pluss

- For første gang gikk alle våre forretningsområder i pluss, sa Hans Lødrup i et kort tilbakeblikk på året som svant. - Tar vi med OSRAM, ligger vi på kr 4"8 milliarder, altså i underkant av kr 5 milliarder i omsetning ved inngangen til jubileumsåret. Kjøp og salg av forretningsområder innen konsernet har berørt oss på forskjellig vis, men alt i alt har våre interesser blitt ivaretatt - jeg tenker her spesielt på Forsvarssystemer. Selv har vi også foretatt små grep ved tilkjøp av virksomheter, stort sett reaksjoner på de markedskrefter som styrer oss.

Reagere er bra - agere er bedre

Mye er oppnådd, men mer kan oppnås. Det er derfor en viktig utfordring for oss å være våkne og aktive, og i tide foreta grep, før en uheldig utvikling innhenter oss. La oss derfor trekke enda bedre sammen og benytte det nye året aktivt! Og som en direkte appell til hver enkelt personlige ambisjoner og utvikling: - Med den brede virksomheten vi driver er det god plass til personlig utfoldelse, og der er ingen grenser. Vis initiativ og utnytt mulighetene! De som virkelig vil noe i vårt hus og går inn for dette aktivt, de får det også til!



En lydhør forsamling lytter til Dr. Franz og Dir. Lødrup

43-dobling på 50 år

Dr. Franz åpnet med et tilbakeblikk og viste til den kolossale utviklingen som har skjedd de siste 50 år. I 1948 var omsetningen DM 2²5 milliarder, idag er den DM 107 milliarder. Men ikke nok med det. Mens omsetningen innenlands den gang utgjorde hele 80 % utgjør utenlandsomsetningen idag DM 74 av de 107 milliardene.

Store markedsforskyvninger

Spesielt i Syd-Øst-Asia har markedet ekspandert voldsomt og utgjør i dag 45 % av verdensmarkedet mens Europa representerer 20 %. - Hva er da mer naturlig for Siemens enn å satse sterkt på disse områdene, sa Dr Franz og viste til Kina med sine 1¹2 milliarder innbyggere som eksempel. - Der har vi nå 10000 medarbeidere fordelt på 42 byråer i 17 provinser, dessuten 35 joint ventures hvorav de fleste viser oppløftende resultater.

Globalisering uten grenser

Nedbygging av handelsbarrierer, liberalisering av offentlige innkjøp, deregulering i industri og service, harmonisering av teknisk normering, og ikke minst åpning av Øst-Europa har skapt en globalisering av markedene man neppe kunne forestille seg. Et godt eksempel er Telemonopolet som ble borte. Idag er hele Europa ett marked. På den annen side har de negative følgene ikke latt vente på seg, nemlig hardere konkurranse og krav til lavere interne kostnader.

1ste eller 2nen plass?

- I 1987 fikk jeg i oppdrag å se på de 315 forretningsområdene vi den gang hadde. Vi var ikke nr 1 eller 2 på alle disse. Men for å kunne tjene penger på lengre sikt er det et ufravikelig krav at Siemens må inneha første eller annenplassen for hvert forretningsområde. Det sier seg selv at det under disse forutsetninger ikke er mulig å være aktiv på alle områder innen elektroteknikken, slik vår "stamfar" Werner von Siemens ville det. Men

han kunne jo heller ikke ane vilken bredde faget ville få. Vi greide å redusere antall forretningsområder til 250. Men det er fremdeles for mange.

Tilkjøp og avhending

-I denne prosessen er det viktig å definere våre kjerneområder, fortsatte Dr Franz, - på vilke områder vil vi absolutt være aktive? På denne basis er det lettere å forstå de grep Siemens AG har foretatt i senere tid: OSRAM hadde f.eks. 15 % av markedet. Det var for lite. Men gjennom kjøp av Sylvania ble vi stor nok. SNI-kjøpet førte til en god posisjon i Europa, men ikke til en god nok posisjon i verden. Her gjenstår arbeid. Kraftwerksunion var størst, inntil ABB ble skapt. Men ved overtakelse av Westinghouse vil vi igjen innta førsteplassen blant kraftverksleverandører. Prosessen fordrer at vi også må være villige til å avhende områder. På forsvarssiden hadde vi f.eks ingen sjanse til å innta en ledende posisjon, derfor ble dette forretningsområde solgt. Men satsing på kjerneområder innen konsernet forhindrer ikke at de enkelte land kan konsentrere seg om nisjeområder som kan gi god lønnsomhet for det respektive LG, understreket han.

Bruk Internett!

Dr Franz dvelte også ved teknologien. Som ingeniører har mange av oss bivånet den hurtige utviklingen av lagringskapasitet og overføringshastigheter, men det gjør unektelig inntrykk når nå chips-kapasiteten nærmer seg den som finnes i den menneskelige hjerne. Og den akselererende softwareutviklingen vil åpne nye uante muligheter for nye kommunikasjonsformer. Dr Franz mente til årvisshet med hensyn til Internetts kolossale utbredelse og bruksmuligheter. Internett har 100 millioner deltakere hvorav mange bruker dette nettet aktivt. Forsømmelser her vil kunne koste oss dyrt da også kjøp og salg av varer via internett vil forandre det tilvante bildet av markedskanalene.

Engineering i Norge

-Restruktureringen av forretningsområdene vil gå videre. Det betyr ikke at vi må forandre organisasjonen. Den er så pass fleksibel at vi vil kunne oppnå mye innenfor nåværende struktur, sa Dr Franz, - men vi vil opprette "Centres of competence" over hele verden og binde disse sammen i et nettverk. Her har dere også sjansen til å være sterkt med. Norge har dyktige ingeniører og fagpersonell som egner

seg utmerket for engineeringoppgaver, men tro ikke at noen vil komme og be dere om å gjøre ditt eller datt. Her må dere selv på banen og vise hva dere kan best!

Kundene i gode hender

Dr Franz dvelte lenge ved firmakulturen, og avsluttet på denne måten: I vår 150-årige historie har vi bare hatt 7 - 8 sjefsskifter, det sier noe om kontinuitet også i ledelsen. Derfor kan dere fortelle alle kundene om hvor gode vi er og at de er i trygge hender hos Siemens!

Dr Hermann Franz er en populær skikkelse hos oss. Ingen kan som han tale i klartekst og kalle tingene ved deres rette navn, enten det er positivt eller negativt. Det faller i smak også hos våre som viste dette ved stående applaus etter foredraget.

Dr Franz som i februar i år går av etter 41 år i firmaets tjeneste var tydelig rørt over denne gest. Han tok imidlertid ikke dette som en avskjed med oss men forsikret: "Ich komme wieder!"

Og så var det någo attåt



Nå er det din tur!

Tekst: Gunnar Friedl
Foto: Tor Cederkvist

Da Dr Franz holdt sitt foredrag for Siemens-ledere første dag i vårt jubileumsår kom han også inn på **top**-bevegelsen. - **top**-prosessen i Siemens er viktigere enn noen gang og må ikke bare fortsette men intensiveres. Det gjelder også hos dere her i Norge, sa han: - all kreativitet, fantasi og innovasjon må mobiliseres for at Siemens fortsatt skal kunne hamle opp med de beste aktørene på verdensmarkedet. Med andre ord: Hver enkelt medarbeider må føle at denne appellen gjelder, ja - nettopp han eller henne!

Siemens Intern har, med dette som utgangspunkt, hatt en samtale med adm.dir. Hans Lødrup om **top**'s levekår i bedriften.

- For å være sikre på at alle forstår hva vi legger i begrepet - kan du med få ord beskrive hva top omfatter?

- Det kan sies meget kort: Alle aktiviteter som går ut på å styrke vår konkurranseevne. I dette ligger forbedring av produktivitet og innovasjon, erobring av nye markeder og en kulturendring, betinget av en verden i forandring.

- Vi har arbeidet med top siden 1993/94. Hva har dette gitt oss til nå?

- **top**-satsingen har brakt oss en økonomisk forbedring som har økt år for år (se figur). I 1996/97 var forbedringen oppe i hele kr 90 millioner på årsbasis. Beklageligvis gjør kostnadsøkningene, og ikke minst prispresset i markedet, sitt til at det meste av effekten av disse forbedringene blir borte. Vi har altså ikke oppnådd nok. Vårt operative resultat har gått ned, noe som gjør vår konkurransekraft utsatt. På konsernbasis har dette også, som kurven viser, gjort seg sterkt gjeldende. Av bildene kan enhver forestille seg hvordan resultatene ville ha sett ut uten vårt forbedringsprogram **top**. Det understreker med all tydelighet at **top** er en livsnødvendighet for Siemens.

- Men hvordan kan vi greie å få mer ut av top?

- Hittil har vi stort sett brukt begrepet i forbindelse med prosjekter, såkalte **top**-prosjekter. Slike skal vi fortsette med, men de engasjerer jo ikke mer enn 10 - 15 % av våre medarbeidere. Det betyr - som Dr. Franz meget riktig sier - at vi har en stor reserve å øse av. Vi har mange kreative hoder på alle områder i bedriften, og vi ønsker så langt det er mulig å engasjere alle i forbedringsarbeidet.

- Hva betyr det i praksis?

- Vi oppfordrer hver enkelt medarbeider til å tenke forbedring i eget arbeid og i den prosessen han eller hun er en del av. Er noe overflødig? Kan noe gjøres anderledes eller smartere? Målet er å skape mer verdi for kunden, med mindre kostnad. Blikket må altså i første rekke rettes mot kunden.

- Men vet alle nok om dette?

- La oss ikke gjøre dette vanskelig. Enhver kan og må spørre seg: Hvem er min kunde og hva er viktig for ham? Det gjelder å orientere seg i verdiskapningskjeden og finne ut hvem som er våre partnere og i samarbeide med disse få frem det beste resultat.

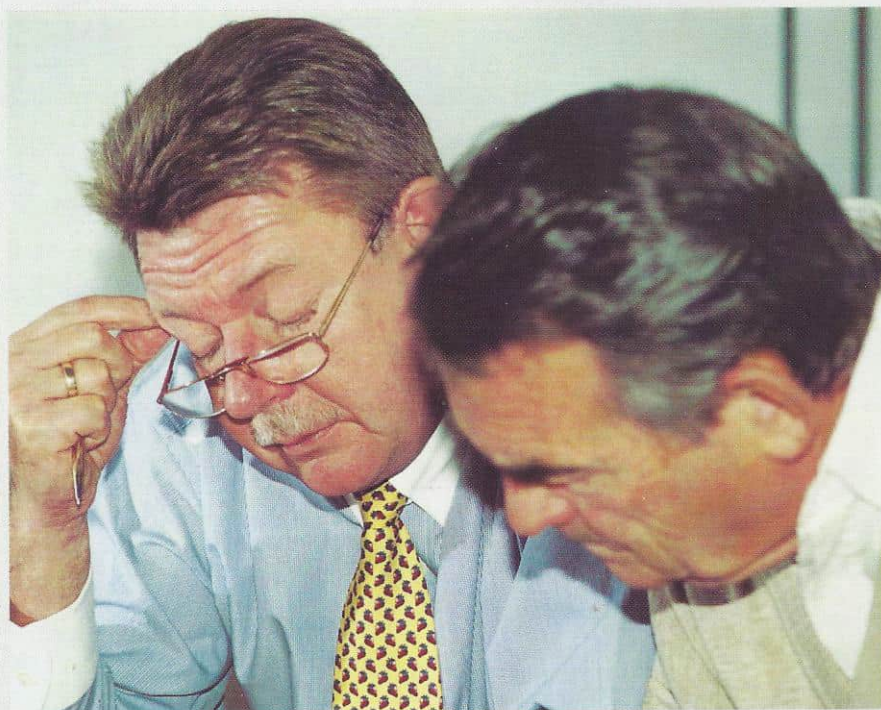
- Mange er redde for forandringer hvis disse f.eks. kan undergrave deres egen arbeidsplass. Kan du berolige dem?

- Forbedringsprogrammet har hittil ikke ført til at medarbeidere har blitt til

forholdene til rette og se til at forbedringsarbeider kommer i gang. Fremdriften i dette arbeidet må følges opp like intenst som andre viktige gjøremål. Det forventer jeg at hver eneste leder gjør, og er på ingen måte en frivillig sak.

- Hvordan vil du selv se til at alle ledere påtar seg, og utøver dette viktige ansvaret?

- **top** vil være et fast punkt på dagsorden på alle ledermøter. Der forventer en samlet direksjon løpende tilbakemeldinger om hvordan forbedringsprosessen skrider frem innen de enkelte divisjoner og sentralfunksjoner. La meg i denne sammenheng si at flere av våre større org.enheter, eksempelvis Divisjon Elektrovarme og Elektronikkfabrikken, har kommet langt. Der er løpende forbedringsarbeider så og si blitt en del av kulturen. Andre enheter er kommet godt i gang mens andre igjen er i startfasen.



Direktør Lødrup i samtale med redaktøren om **top**'s videre fremdrift

overs i bedriften. En medarbeider som viser til forbedringer som til syvende og sist kan overflødiggjøre egen arbeidsplass har i høy grad gjort seg fortjent til en bedre jobb etterpå.

- Du har hittil pekt på hva den enkelte medarbeider skal gjøre. Hva med lederne - bør ikke de spille en vesentlig rolle?

- Jo i høyeste grad. «**top** ist Chefssache» heter det i morselskapet vårt, og det gjelder også her. Forbedring er først og fremst en ledelsessak. Med det mener jeg at alle ledere i bedriften må arbeide bevisst for å fremme forbedringsarbeidet i sine respektive avdelinger. De må legge

- Motivasjon er viktig - hva har den enkelte egentlig igjen for å yte sitt bidrag?

- Veldig mye. Medarbeiderne får et bedre samarbeid med sine kolleger. Ting blir gjort raskere og kostnadene blir lavere uten at det koster den enkelte større anstrengelser. Kvaliteten blir bedre og kunden mer tilfreds. Dette gjør sitt til at han kommer tilbake ved neste bestilling, hvilket igjen sikrer våre arbeidsplasser. Det er det aller viktigste og helt fundamentale. Som et lite ekstra spennings- og konkurransemoment vil vi også se positivt på en belønning til de som enkeltvis eller i team kan vise til fremragende forbedringer.

Bruk video'n!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Divisjon Olje og Gass har flere av sine sentrale medarbeidere plassert i Bergen. Derfor gjennomfører de sine faste mandagsmøter i lederkretsen som videokonferanse - raskt, effektivt, billig.

For Divisjon Olje og Gass er dette blitt en del av hverdagen, videokonferansen er ikke et eksotisk prøveprosjekt. Møtet gjennomføres konsekvent, hver mandag fra klokken 10.00 til 10.30. Uansett om noen av de faste aktørene er fraværende eller ikke.

Uvanlig vanlig møte

Siemens Intern overvar møtet 26. januar, og kunne konstatere at innholdet var som i et helt vanlig mandagsmøte i en hvilken som helst lederkrets. Prosjektstatus, organisasjonsspørsmål, gjennomgåelse av viktige kontrakter og tilbud. Det eneste uvanlige måtte være at

- folk kom presis
- møtetiden ble holdt
- disiplinen var upåklagelig
- kostnadene redusert (ingen kjøttfrakt)

Så kanskje var det ikke så helt vanlig likevel?



Fra videorommet på Linderud kjører (fra venstre) Kåre Scheie, Sven Erik Johansen, Jan T Herstad og Per Otto Moe et effektivt lederkreismøte med Herbert Nielsen og Jan G Rasmussen i Bergen. For en kostnad på snau 1000 kroner i leie av utstyr og telelinjer. Gå andre hen og gjør likeså!

- En avsluttende kommentar?

- Ja, la meg hente frem igjen noen av de linjene som v. Pierer formulerte ved starten av top-bevegelsen. Det vi ønsker å få til kan neppe sies på en bedre måte:

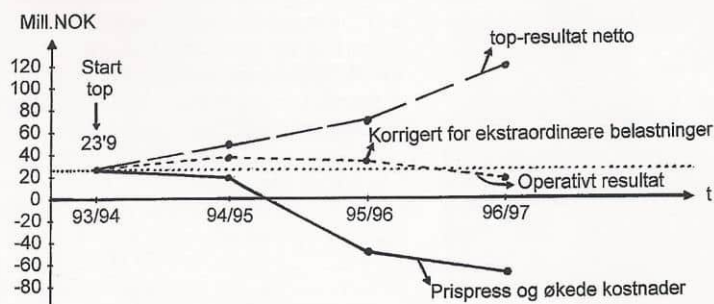
«Bare hvis vi konsekvent kan gripe tilbake til de ansattes kunnskap og erfaring, er vi i stand til en kontinuerlig forbedring av arbeidsprosessene.

Vi trenger initiativrike medarbeidere som mer enn noen gang tidligere vet å bringe sin egen kreativitet og sosiale kompetanse aktivt inn i firmaet.»

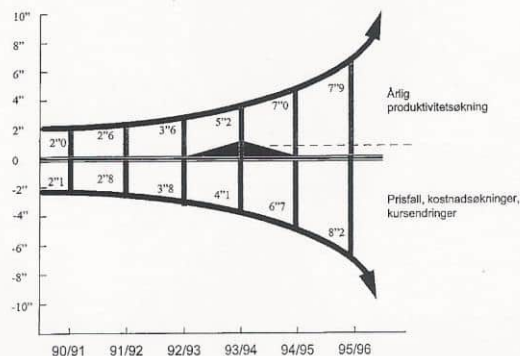
Figuren til venstre viser resultatutviklingen i Siemens A/S de siste fire årene. Som det fremgår av denne gjelder det å intensivere forbedringsprosessen slik at vi, på tross av prispress og økte kostnader, kan greie å snu trenden for det operative resultatet.

Det andre bildet viser utviklingen i SAG fra 1990 til 96. I prinsippet er situasjonen her akkurat den samme, nemlig at produktivitetssøkningen, som egentlig har vært formidabel, bare greier å kompensere for prisfall og økte kostnader. (Det foreligger ikke tall for 1996/97).

RESULTATUTVIKLING SIEMENS AS



Produktivitetssøkning og prisreduksjoner/kostnadsøkninger i Siemens



Sikringen - en ny form for kundetilpasning

Tekst: Henning Aars
Foto: Arne Nordtømme/ Tor Cederkvist

Divisjon Produkter lanserer nå SIKRINGEN - et helt nytt kjedekonsept for elinstallatører som ønsker en sterk alliansepartner i ryggen. Siemens som alliansepartner har vært basis for det kunderådet som bidro til at SIKRINGEN har fått sitt innhold. Det er lagt betydelig vekt på kompetansebygging og profilering, noe som på grunn av ressursknapphet ikke alltid er de små og mellomstore bedriftenes sterkeste side. SIKRINGEN skiller seg ut fra andre sammenslutninger/kjeder i bransjen, ved at bruk av uniformering ikke pålegges. Dermed kan installatørene beholde sine egne navn, sammen med SIKRINGENS logo.

Fra idè til ferdig produkt

-Det hele begynte som et strategiprojekt for et år siden, forteller en meget fornøyd Odd Prytz. Han er ansvarlig

for utviklingen av SIKRINGEN. Etter flere møter med et kunderåd, bestående av Siemens-kunder fra ulike landsdeler og SAM, ble reklamebyrået ScanPartner i Trondheim involvert høsten '97.

Opgaven de fikk var bl.a. å utforme et design som skulle være et Siemens-produkt, men uten bruk av Siemens-logoen. Dette fordi mange kunder ønsker å markere sin egen identitet og selvstendighet. Samtidig var det viktig å ivareta elementer fra Siemens designmal, slik som typografi og farger. Det ble også lagt vekt på at vår bedrifts tyngde skulle gjenspeiles i det totale produkt.

Når nå konseptboken - et salgsverktøy for divisjonens selgere - foreligger, ser det ut til at nettopp synlighet og konseptets holdbarhet treffer bra. Ved siden av at konseptboken nylig fikk gull som årets beste brosjyre i en konkurranse mellom reklamebyråene i Midt-Norge, ser også kundene ut til å like det vi der presenterer. Utradisjonelt, nytt, spennende, fargerikt, gir oppmerksomhet, skiller seg ut

fra andre, er noen av kommentarene vi har fått. Installatør-bedrifter og leverandører slutter seg til, og forventningene fremover øker.

Annerledes konsept

Sikringen er ikke en kjede i ordinær forstand, men et samarbeid med frittstående elentreprenører om felles markedsføring, kompetanseutvikling og verdikjende tjenester. Bortsett fra innmeldingsavgiften er medlemskapet gratis, deltagerne betaler kun for de tjenester og tilbud de benytter.

For en liten eller mellomstor installatørbedrift kan det være vanskelig å takle kostnader forbundet med markedsføring på et nivå som matcher de store kjedene. SIKRINGEN tilbyr medlemmene høy kvalitet på markedsføringssiden til lave kostnader, og vil dessuten prioritere tiltak i installatørenes lokale marked.

- Men kompetansegivende tiltak er minst like viktig, understreker Prytz.

- I Siemens har vi medarbeidere med lang og allsidig erfaring fra bransjen, og deres kunnskaper stilles til rådighet for SIKRINGENS medlemmer. Det gjelder både vår ekspertise i Norge, og de ressurser vi har innen Siemens-systemet i utlandet.

Ikke nok med det..., som stor aktør i markedet har vi en helt annen mulighet til å skreddersy kurs og andre kompetansegivende tiltak enn mindre bedrifter, og kan differensiere kursene etter medlemmenes behov. Ingen fremtidsrettet bedrift er tjent med at alle ansatte må beherske de samme områdene. Vi anbefaler derfor medlemmene å utarbeide strategi- og handlingsplaner for egen bedrift, og bistår gjerne med råd, poengterer Prytz.

Nytte av Siemens-konsernet

De bedrifter som deltar i SIKRINGEN får også tilgang til Siemens Finans sine finansieringstilbud for prosjekter og egne investeringer. De vil også nyte godt av leverandøravtaler på områder som lager- og kontorinnredning, rekvisita, arbeidstøy, spesialverktøy, Edb-utstyr, biler, drivstoff etc. Etter nærmere avtale med enkelte leverandører vil alle medlemmene videre kunne benytte seg av de samme betingelsene som Siemens har opparbeidet på slike produkter og tjenester. I tillegg vil SIKRINGEN også tilby rasjonelle hjelpemidler og rutiner for IT, logistikk, og servicebiler.



Henning Aars er SAMs aktive medspiller i lanseringen av SIKRINGEN



Stolte diplommottakere ved lansering av SIKRINGEN: Teamet fra ScanPartner her sammen med representanter fra Siemens, f.v: Lise Tangen, Aage Amundsen (PRO), Bent Ødegaard, Einar Winnberg, Merete Wist Adde, Terje Iversen og Odd Prytz (PRO)

Nye utfordringer

- Siemens er i dag godt rustet som leverandør på kommende vekstområder, bl.a. tele, data og ny installasjonsteknologi. Gjennom oppbygging av egne ressurser og avtaler med leverandørene har vi i løpet av kort tid tilpasset markedets forventede behov godt inn i neste årtusen, understreker Prytz.

Han presiserer at Siemens ikke kan dekke alle behov som kunden måtte ha. Av den grunn kreves heller ikke 100 prosent lojalitet fra bedrifter i SIKRINGEN. Men trofaste medlemmer belønnes med en lojalitetsbonus på alt kjøp utover 50% av behovet.

Internt i Siemens søker vi samarbeid med de øvrige divisjonene. De inviteres til å se på de mulighetene et nært samarbeid med våre eksterne kunder gjennom SIKRINGEN kan gi for Siemens totalt.

SIKRINGEN versus Siemens Installasjon

Om forholdet mellom SIKRINGEN og vår egen installasjonsvirksomhet, mener Prytz at konkurransen ikke blir større enn den allerede er i dag. Uansett hvor mange medlemmer SIKRINGEN får rundt om i landet vil det alltid være et stort antall installatører som tilhører andre konstellasjoner.

- Her gjelder det å se mulighetene som et tettere samarbeid med våre

eksterne kunder gir, f.eks. gjennom å bli landsdekkende. Jeg er sikker på at dette vil styrke alle parter, fremholder Prytz.

Synlighet

- For å unngå at installatører må spille på lag med tidligere konkurrenter, går tilbud om medlemskap i SIKRINGEN ut til en rekke utvalgte installatører, forteller Prytz. - Deretter ser vi på mulige samarbeidspartnere i fellesskap. Vi ser imidlertid en økning i etterspørselen av tilfredsstillende helhetsløsninger. Gjennom lokalt samarbeid ser vi for oss at medlemmer i et og samme geografiske område kan ta tak i flere tunge oppdragsgivere. Jeg ser egentlig et vekstpotensiale i det å kunne utnytte hverandres ressurser, både kapasitets- og kompetansemessig, gjennom samarbeid av denne typen. Vi vil skape synergieffekter som kommer alle til gode.

Synlighet

Det blir svært spennende å se hvordan Divisjon Produkters kjedekonsept vil slå an i installatørmarkedet. En ting er i alle fall sikkert, SIKRINGEN representerer en nytenkning som om ikke lenge vil bli svært synlig. Bl.a. satses det i vervingsfasen sterkt på markering i bransjetidsskrifter, ved siden av betydelig salgstrening for Divisjon Produkters selgere, med

påfølgende oppsøkende virksomhet.

Etter hvert som medlemmene kommer til, utstyres de med effekter som bildekor, visittkort, brevark, vimpler etc. Deretter kommer mer målrettede tiltak mot sluttbrukere i form av mersalgs- og lojalitetsbyggede kampanjer, rettet både mot bedrifts- og privatmarkedet. Dermed blir den utradisjonelle logoen synlig - også i ditt nærmiljø, sier Odd Prytz til slutt

Utstilling Teknisk Museum

Som de fleste vil være kjent med, har vi i jubileumsåret et samarbeid med Norsk Teknisk Museum i Oslo. Dette innebærer blant annet halv pris på inngangsbilletten for alle Siemens-ansatte med følge, mot fremvisning av Siemens-kort

Med nye mål i sikket

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Seksjon Forsvarssystemer så dagens lys i 1989, og hadde det første året 22 ansatte og en omsetning på 22,3 millioner kroner. I dag har forsvarsvirksomheten nærmere 100 medarbeidere og en omsetning på ca. 150 millioner kroner. Fra 1. januar er den skilt ut som eget firma, Siemens Forsvarssystemer AS, hundre prosent eid av Siemens AS.

Forsvarssystemer, som frem til 1. oktober 1997 var organisert som en seksjon i divisjon Telecom, er inne i en meget omfattende omstillingsprosess. Bakgrunnen for dette er at Zentralvorstand i februar fattet beslutning om å selge Siemens AG's forsvarsvirksomhet. Dette har ført til at Bereich Si ble avhendet med virkning fra 1. oktober '97. Den virksomheten som var basert i Unterschleissheim ble solgt til tyske DASA (forsvars- og romfartsdelen av Daimler Benz konsernet), mens British Aerospace overtok virksomheten i Australia og i engelske Siemens Plessey.

Virkninger for Siemens i Norge

- Hvorfor valgte Siemens AG å selge seg ut av forsvarsvirksomheten, og hvilken betydning får dette for oss i Norge?

Vi spør Frank Almaas, som har ledet forsvarsvirksomheten vår siden 1987.

- Beslutningen er et ledd i den overordnede strategi som gjelder i konsernet, og som går ut på at Siemens skal konsentrere seg om et fåtall såkalte kjerneområder, det vil si felter der man kan være nummer en eller to på verdensmarkedet. For å nå dit måtte forsvarsvirksomheten hatt en vekst langt ut over realistiske markedsmuligheter. Valget sto derfor mellom store oppkjøp eller salg. Man valgte det siste, sier Almaas.

Eget aksjeselskap

Etter at Bereich Si ble solgt, hadde ikke lenger Forsvarssystemer noen organisatorisk enhet i Siemens AG å forholde seg til. Neste skritt i utviklingsprosessen ble derfor tatt 1. januar i år, da virksomheten ble skilt ut som et heleid datterselskap under navnet Siemens Forsvarssystemer AS. Avtalen mellom Siemens AS og Forsvarssystemer AS ble signert 1. desember.

- Disse beslutningene har ført til at vi på Forsvarssystemer har brukt mye tid i høst på etablering av grunnlaget for et liv som selvstendig bedrift, sier Frank Almaas, som nå er adm.dir. i det nye selskapet.

- En ny organisasjonsstruktur ble presentert for alle ansatte i divisjonen 26. november. I løpet av desember ble

vi langt på vei ferdig med å bemanne vår nye struktur, og var fullt operative fra 1. februar.

Jevn og målbevisst vekst

Selv om Forsvarssystemer nå har vokst til nærmere 100 ansatte, planlegger det nye selskapet fortsatt vekst.

Allerede på 60-tallet hadde daværende Seksjon Tele under ledelse av Inge Bø sine første oppdrag for forsvaret. Samarbeidet økte jevnt og trutt, blant annet fikk Siemens i 1970 kontrakt med LFK på design og installasjon av et av datidens mest moderne datanett. Seksjon Tele sto som kontraktspartner, med Prosessdataavdelingen som utførende instans.

Da Frank Almaas ble ansatt i 1985 var ca. 10 personer på Seksjon Tele fulltids engasjert med forsvarsvirksomhet.

- Du ble ansatt som den første med militær bakgrunn?

- Nei, også min daværende sjef hadde militær bakgrunn. Seksjonen hadde nettopp dratt i land en samarbeidsavtale med Hæren og

Luftforsvaret om videreutvikling og produksjon av våpenterminaler, og man følte behovet for medarbeidere med mer intim kjennskap til forsvarsprodukter i egen organisasjon.

Stor andel teknisk personell

- For utenforstående fremstår forsvarselektronikk som toppen av det fullkomne, med ekstreme krav til miljøpåvirkninger og ytelse. Hva betyr dette for muligheten til å rekruttere teknisk fagpersonell til et firma som Siemens Forsvarssystemer AS?

- Det er riktig at kravene til utstyr når det gjelder ekstreme miljøpåvirkninger -temperatur, fuktighet osv - er større for militært utstyr enn for hovedtyngden av utstyr til sivil bruk. Og naturligvis snakker vi om høyteknologi. Men kravene til "innmaten" skiller seg ikke vesentlig fra annen avansert bruk av elektronikk på området kommunikasjons- og datasystemer.

Til tekniske stillinger rekrutterer vi derfor personell med bakgrunn i tekniske høyskoler og universiteter på



Den 1. januar ble Siemens Forsvarssystemer AS etablert, og Frank Almaas og hans mannskap kastet ut i en høyst realistisk overlevelsesmanøver.

- Vi har en fin arv å føre videre, sier Frank.

- Med basis i en rekke gode teknologiprosjekter føler vi oss godt forspent til videre vekst på egne ben.

linje med resten av firmaet.

Til markedsføringsavdelingene derimot er det viktig med intim kjennskap til brukermiljøet, både for å kunne fange opp kundens ønsker og for å kunne formidle fordelene ved våre produkter.

- Det betyr at markedsførerne, i likhet med deg selv, er menn med militær bakgrunn?

- Det stemmer. Men i tekniske og administrative stillinger har vi også flere kvinner, blant annet var vår forrige sjef for software utvikling en kvinne.

Internasjonalisering

- Det ligger i sakens natur at dere arbeider med en meget spesiell kundegruppe. Er det norske forsvaret i lengden en stor nok partner for Forsvarssystemer AS?

- Selskapet trenger et større kunde-grunnlag enn bare det norske forsvaret. Det er allerede mange år siden vi fikk vår første kontrakt i Sverige, og vi har vel til nå inngått kontrakter for nærmere kr 200 mill. med det svenske forsvaret.

Men fortsatt er norske militære enheter vår hovedsamarbeidspartner, noe som ble ytterligere understreket gjennom den strategiske samarbeidsavtalen på KKI-systemer (kommando/kontroll-systemer) som Hærens Forsyningskommando i høst inngikk med fem norske bedrifter. (Siemens AS, Ericsson Radar, Kongsberg Defence & Aerospace, Ericsson Communications og Alcatel Telecom Norway).

De fem selskapene har foretatt en rollefordeling som Siemens Forsvarssystemer er godt fornøyd med, og som er tilpasset de områder vi strategisk ønsker å operere innenfor, sier Almaas.

Informasjon og åpenhet

- I en slik prosess som den dere har vært gjennom er ofte ryktene og usikkerheten omkring hva som skal skje, verre enn selve endringsprosessen. Hvordan har du opplevd dette?

- Vi la allerede fra første stund av vekt på størst mulig åpenhet. Alt som kunne sies, ble sagt. Et ledd i denne prosessen var å opprette en "åpen linje" på vårt intranett, der alle medarbeidere kunne stille spørsmål direkte til meg. Jeg bestrebet meg på å svare fortløpende, og alle medarbeidere kunne følge dialogen.

- Jeg antar at mange benyttet seg av denne muligheten?

- Svært mange. I løpet av siste halvår 1997 ble det stilt og besvart svært mange spørsmål, om alt fra fremtidig eierstruktur og de forret-

ningsmessige konsekvenser til om man fortsatt ville kunne handle på Ansalg etter at Forsvarssystemer ble skilt ut som egen enhet.

Frank Almaas legger ikke skjul på at mange brikker måtte legges om før den nye organisasjonen falt helt på plass. Men han understreker også at en slik reorganiseringsprosess skaper nye muligheter for ledelsen til å gi ansvar til de som ønsker det, og for den enkelte til å gripe sjansen.

- Det ansvaret har vi vært oss bevisst. Vi vet også at i fremtiden blir vår kanskje største utfordring nettopp å gi utfordringer!

At kommunikasjonen med de ansatte har glidd greit i denne turbulente perioden, bekreftes av lederen i NIF-gruppa på Forsvarssystemer, Sten Johnsen.

- Ledelsen var tydeligvis svært klar over problemet, og informerte greit under veis. Vi visste hva som skjedde, og har derfor ikke mye å utsette på prosessen. sier Johnsen.

- Muligheten for å stille spørsmål på intranettet, under bibehold av anonymitet overfor omverdenen, fungerte bra. Problemet for mange var helst å vite hva de skulle spørre om.

- Var det mange som ikke fant en komfortabel hylle for seg selv i den nye organisasjonen?

- Noen folk har vi mistet, men neppe fler enn man kan forvente. Noen vil alltid finne tidspunktet til å flytte på seg riktig i en slik situasjon, dessuten har vi jo et temmelig hett arbeidsmarked for tiden, sier Johnsen.

Veien videre

- Det har vært fint å være en del av Siemens AS, og vi har hatt gode kollegaer som det har vært rimelig greit å samarbeide med, sier Frank Almaas.

- Nå skal vi stå på egne ben, og finner en utfordring i det. Vi har et fint utgangspunkt i en rekke spennende teknologiprojekter sammen med FFI, SINTEF og Forsvaret. Så lenge det norske forsvaret ønsker en levende forsvarsindustri her i landet, kan vi utvikle oss, i alle fall teknisk. Sverige er dessuten et stort og viktig marked, med profesjonelle kunder. Gjengkjøpsavtaler med utenlandske leverandører til det norske forsvaret skal også primært kanaliseres til firmaer som vårt.

- Snart flytter dere også ut fra Linderud?

- Det er allerede for trangt til alle i Siemens her på Linderud, da er det naturlig at vi som eget AS flytter ut. Nye lokaler er skaffet til veie på Ensjø, bare noen kilometer herfra. Vi vil derfor fortsette samarbeidet med moderfirmaet på områder der det er

tjenlig. For eksempel har personal/finans/lønningsavdelingene i Siemens profesjonelle systemer som vi fortsatt gjerne kjøper tjenester fra, det samme gjelder Elektronikkfabrikken.

Men vi vil også gjerne samarbeide med andre firmaer, spesielt på markedsføringssiden.

Som partnere, ikke som oppkjøpskandidat, avslutter en optimistisk og "krigslysten" sjef for vårt nyeste datterselskap.

Litt smått, litt grått, men også litt positivt

Legg det i ditt minne at det finnes årsaker til alt til surhet, sinne, glede; til at saker går godt eller galt. Er du i en slik negativ tilstand, bli ikke i den og aksepter det som tilstand.

Vær positiv og finn grunnen hvor dritten er utsprungen. Vær åpen og ærlig og søk først hos deg selv

- er årsaken å finne i din egen hjernes hvelv?

Hvis svaret er ja må du straks handle; løs floken og gjør tilværelsen god for deg selv og andre.

Livet er for kort til på negative ting å samle,

du fortjener det ikke selv

- og langt mindre andre.

Lev etter og legg nedenstående linjer på sinne

da vil du LIVET og VENNER vinne:

TENK POSITIVE TANKER
BRUK POSITIVE ORD
GJØR POSITIVE HAND-
LINGER OG DU VIL SE AT
DET POSITIVE GROR

Forfatter ukjent

Hva skjer på Tjeldbergodden?

Tekst: Arne Næverdal/Thorbjørn Ulrichsen
Foto: Statoil/ Einar Fiske/ Per Nielsen

Siemens kom inn på Tjeldbergodden (heretter kalt TBO) gjennom leveranser av tavler fra 132 kV til 400 V, avbruddsfrie strømforsyninger, motorer og kraftkontrollanlegg til Metanolfabrikken, samt installasjon i administrasjonsbygg, kontrollrom og brakkerigg.

Etter innkjøringsprosessen som startet sist sommer går nå produksjonen for fullt og det produseres i dag 2400 tonn metanol pr døgn.

For å ivareta løpende vedlikeholdsoppgaver innen elektro og instrumentering har Siemens ved Divisjon Installasjon bygget opp en avdeling på 10 personer på Tjeldbergodden.

For å utføre vedlikehold og modifikasjoner (V & M) på Metanolfabrikken inngikk Statoil i okt '96 en V & M-kontrakt med en multidisiplin bedriftsgruppe under ledelse av Reinertsen Vigor. I denne grupperingen, som foruten Siemens består av Reinertsen Engineering (Prosjektering), Vigor Tjeldbergodden (Rør-mekanisk), Linjebygg (Stillas og Isolasjon) og Nordcoat-Lade (Overflate-behandling), ivaretar vi elektro- og instrumenteringsaktivitetene.

Stor innsats av ressurser

Oppgavene det første året har vært todelt hvor den ene delen har bestått i assistanse til Statoil i forbindelse med ferdigstillelsen av fabrikk, mens den andre har gått ut på å bygge opp en avdeling på Tjeldbergodden mot vedlikehold av fabrikk. For å ivareta de lokale oppgavene har Divisjon Installasjon bygget opp en avdeling på 10 personer på Tjeldbergodden, to elektrikere og åtte automatikere.

I den mest hektiske ferdigstillelsesfasen i april - mai var vi oppe i 120 personer i arbeid under Siemens' ledelse, og over 300 totalt for Reinertsen Vigor. Vi har utført over 70 000 timer det første året som er ca 1/3 av den multidisiplin totalkontrakten.

Vedlikehold

Ferdigstillelsesaktivitetene har blitt trappet ned, og de siste par månedene har vi vært ca. 10-15 elektrikere/automatikere på anlegget i tillegg til våre 10 lokale ressursene. Fra nyttår regner vi med at det kun er de lokale tilbake for å ivareta vedlikeholdsoppgaver, men det kommer to aktiviteter i løpet av 1998 som vil kreve betydelige forsterkninger i perioder.

Statoils anlegg på Tjeldbergodden. Innfelt: Destillasjonsanlegget for gassen fra Haltenbanken



I tillegg til V & M-kontrakten gjennom Reinertsen Vigor, har Siemens en rammeavtale med Statoil for systemvedlikehold på elektrosystemer som gir aktivitet både på Kårstø og Tjeldbergodden.

LNG-fabrikk

I oktober ble det satt i drift en ny fabrikk, nemlig produksjon av flytende naturgass (LNG). For dette produktet finnes det, i motsetning til metanol, lokale kunder. Busselskapet i Trondheim bruker dette i sine gassbussar og fjernvarmeanlegget til Trondheim Energiverk vil benytte gass i stedet for olje som supplerings- og tilleggsbrensel.

Bioprotein

Men det er ikke slutt med det. En

bioproteinfabrikk for Norferm er også under bygging. Norferm eies 50 % av Statoil og 50 % av Nycomed. Bioproteinfabrikk bruker naturgass, nitrogen og oksygen. Dette blir tilsatt en bakteriekultur som »spiser» gassmolekylene. Av dette blir det en grøt som i filtrert og tørket stand blir bioprotein. Bioproteinet brukes bl a som fôr til fisk og svin samt til kraftfôrtilsetning.

Denne fabrikk skal være i drift til sommeren.

Fiskeoppdrett og alligatorfarm

Det er under prosjektering et større anlegg for landbasert fiskeoppdrett som skal benytte deler av kjølevannet fra metanolfabrikk. Anlegget er spesielt tiltenkt oppdrett av kveite, piggvar og havabbor. Den mest eksotiske ideen på TBO er å anlegge



Vedlikeholdsgruppen på Tjeldbergodden, f.v: Tor Johnsen, avd.leder S/T; Erik Baardset, Ellen Ofstad Stene, Børge Midsand, Kai Opsal, avd.leder TBO; Reidar Kvalvik, Espen Sivertsgård, Håvard Mæle, Tore Lindsethmo, Frode Nasvik, Rune Ormbostad. Sistnevnte er elektriker mens de øvrige vedlikeholderne er automatikere



Høyspent effektbryter for 132 kV

en alligatorfarm, men landbruksmyndighetene har ikke godkjent planene ennå.

Mer metanol

Statoil går også svanger med planer for en metanolfabrikk nummer to, men det vil ennå ta noen år før en slik utbygging kan realiseres. Ønsket er at røret fra Heidrunplattformen skal utnyttes fullt ut. I dag er det bare ca 1/3 utnyttelse av rørkapasiteten.

Det som imidlertid er en realitet er at Tennhaugen industriområdet på TBO

er under utbygging med Reinertsen Vigor som drivende kraft. Det skal bygges kontorer og verksteder for diverse formål, til og med en byggshop som del av fremtidig infrastruktur.

Stor revisjonsstans til sommeren

I løpet av sommeren vil den første store revisjonsstansen komme. Da skal hele anlegget stanses i en til to måneder både på TBO og på Heidrunplattformen, og de viktigste delene av fabrikken skal gås over. I denne perioden er det viktig å ha nok mannskap til å utføre alle de ettersyn og modifikasjoner som skal gjennomføres på relativt kort tid.

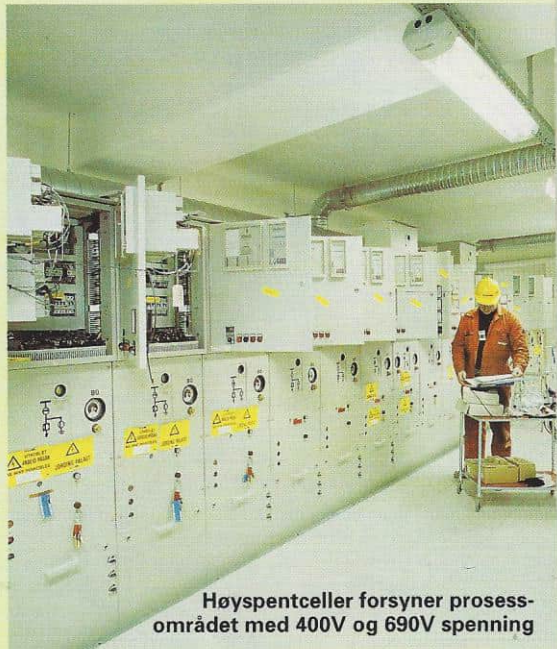
Sikkerhet

Alt arbeid på TBO utføres etter de strengeste krav til sikkerhet. Hele anlegget er av Direktoratet for brann- og eksplosjonsvern (DBE) klassifisert som farlig anlegg og det settes de aller strengeste krav til sikkerhet. En del av vernearbeidet består av «tool-boks»-møter der alle operatørene setter seg sammen gruppevis og diskuterer sikkerheten. Viktigste tema på disse møtene er «tenkbare uønskede hendelser». Reinertsen Vigor har sin egen verneleder/HMS-leder på fabrikken og hver uke gås det systematiske verneunder.

Nye utfordringer

Siste bokstav om TBO er ennå ikke skrevet. Det ligger store potensialer både for driftsoppgaver og til videre utbygging der og det er en konstant utvikling i teknologi som kan nyttiggjøres nettopp der.

Og Siemens er fortsatt med!



Høyspentceller forsyner prosessområdet med 400V og 690V spenning

En sjømann krysser sitt spor

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Høsten 1968 mønstret vernepliktig Leif Trondsen på K/S Norge, for å tilbringe et halvår ombord som «overvintringsmannskap».

I 1998 mottok verksmester Leif Trondsen generatoren i Kongeskipet til overhaling i Sterkstrømsverkstedet til Siemens på Linderud.

Skipet ble første gang sjøsatt i Southampton i 1937, som byggnr. 442 «Philante».

Philante var i engelsk eie til etter krigen, da det ble kjøpt som folkegave til den hjemvendte Kong Haakon og omdøpt til K/S Norge.

Skadet i 1985.

Kongeskipet ble utsatt for en kraftig brann i 1985, og måtte gjennom en meget omfattende gjenoppbygging ved Horten Verft. Siemens fikk i den anledning oppgaven med å erstatte de gamle likestrømsgeneratorene med moderne vekselstrømsgeneratorene.

- Det ene maskinrommet kan vel være like bra som det andre, sier Siemens' service-tekniker Cato Erik Scharning.
- Likevel er det noe spesielt ved å jobbe på Kongeskipet Norge!

Gøy å se den igjen!

- En litt merkelig følelse, men absolutt moro å stå på banjer'n igjen, sier Leif Trondsen.

- Tiden ombord i Kongeskipet Norge var spesiell. Riktig nok gikk de store turene ut i Europa på sommerstid, vintermannskapets oppgave var å holde skipet vedlike og gjøre det klar til neste sommers tokt. Men vi hadde mange fine turer langs norskekysten.

Det er både moro og litt vemodig å få frisket opp minnene, når skjebnen nå har overlatt generatoren i min varetakt her på Linderud!



Telemarksavdelingen jubilerer

Tekst : Gunnar Friedl

Foto: G.Kragstad/ K.G.Nilsen/ G.Friedl

Fredag 9. januar dro telemarkingene til fjells for å feire jubileum. 20 år er gått siden lokalene på Kjørbekk ble innviet og dannet ny base for installasjons- og salgsvirksomhet.

Siden har Skiensavdelingen vokst seg sterkere og sterkere, og fremstår idag som en av våre mest fremgangsrike avdelinger.

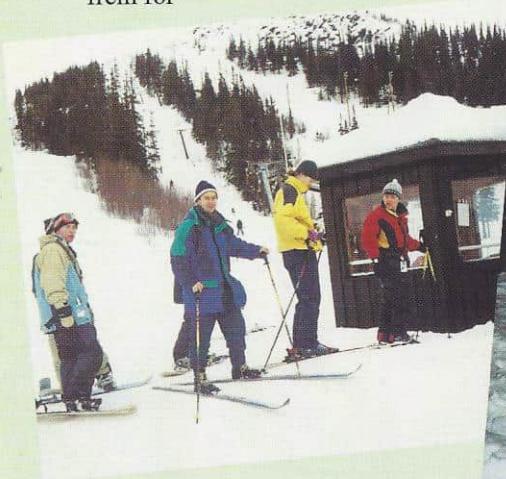
En god grunn til å hvile et øyeblikk på laurbærene, la jobb være jobb, og slå seg løs i godt lag. En lang kortesje av privatbiler la om ettermiddagen i vei og satte kursen mot Gaustablikk Høyfjellshotell. Vel ankommet, - vi var faktisk hele 90 personer, ektefeller og samboere inkludert, sier sjefen for avd Skien, Ole A. Storebø - ble det gjennom forskjellige aktiviteter utover kvelden rikelig anledning til å bli bedre kjent med hverandre.

Frem til lunsj lørdag var det fritt frem for

det lyst og trivelig. Ingenting skygger for lyset og utsikten, Selv den alle steds ellers nærværende PC glimrer med sitt fravær.

- Ville ikke ha en slik, den distraherer bare kundekontakten, sier han bestemt og legger til at han liker seg best i samvær med kunden. - Syns det er blitt en besettelse hos mange, hvor en enn snur seg sitter medarbeidere og stirrer på denne skjermen, sukker han. - Men intet av maskiner kan vel erstatte kontakten mann og mann i mellom - den er jo egentlig basis for ethvert oppdrag, ikke sant?

Kundene våre trenger personlig oppfølging



alskens aktiviteter, skiløping, slalomkjøring og Telemark-kjøring. Om ettermiddagen ble det først gitt en times informasjon om rikets tilstand, deretter felles aktiviteter. Såvel kanefart, økseasting, sklibrett- og sparkstøttingskonkurranser ga deltakerne mange muligheter til lek og moro, og ikke minst fysisk adspredelse.

Under festmiddagen om kvelden ble medarbeidere med lang fartstid i avdelingen hyldet med blomster og taler.

Søndag var det tur til Vemork med omvisning i Industrierbeidermuseet, med påfølgende lunsj før hjemreise.

- En fin måte å markere på, sier Ole, som anbefaler fjellturer istedenfor arrangements innendørs i byen ved slike anledninger.

I kontoret der Storebø residerer er



nesten fra dag til dag, og da vil jeg være på pletten. Det dreier seg om Hydro på Herøya, Borealis på Rafnes, Union i Skien og Norcem i Brevik, altså de store industribedriftene i området. Dessuten har vi mye småindustri som kunder. Faktisk er 70 til 80 % av kundene våre industrikunder. Et og annet kontor eller forretningsbygg vanker jo også, men vanlige husinstallasjoner driver vi lite med, bortsett fra to servicebiler som er aktive i sitt marked.

Siemens Skien har tatt konsekvensene av kundenes behov og etter hvert bygget opp en betydelig kompetanse på engineering og instrumentering. I samarbeid med TA i Oslo, med



Avd. Skien har 65 ansatte. Her er en del av dem samlet i resepsjonen. Johansen, Ingunn Grøstad, Wærna Skarås (halvt skjult), Erling Jansen, Storebø, Svein Stensbøl, Ståle Enes, Håkon Wærstad, Kjell Gunnar Nilsen, Asgeir Knutsen, John Peder Kirkhus, Anna G. Larsen, Jan Gunnar Thorsen, Morten Gjølmesli

Sønnico og ABB, løser vi de fleste større oppgavene for våre kunder. Ja, det høres vel rart ut men vi har et utmerket samarbeid med konkurrentene våre, smiler Storebø, - Av de 39 montørene våre kan 25 % instrumentering, er ikke det enestående blant Siemens sine utavdelinger?

Inne har Storebø 12 ingeniører, en økonom pluss to økonomisekretærer til





Ole A. Storebø på plass i sitt PC-løse kontor

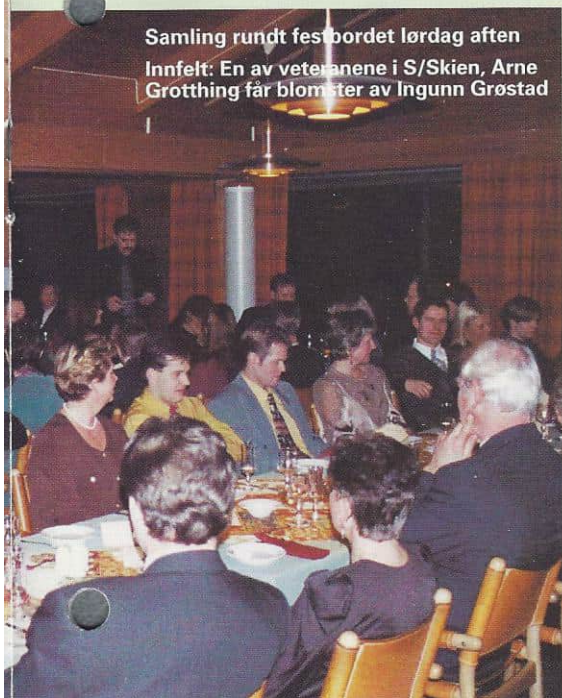
F.v: Hugo
Ole A.
sen,
s,



å sørge for at alt løper som det skal.

- Nå skal vi i tillegg satse på Tele og Data, skyter Asgeir Knutsen inn. Han er Storebøs høyre hånd og har den daglige ledelsen av montørene. Asgeir

Samling rundt festbordet lørdag aften
Innfelt: En av veteranene i S/Skien, Arne
Grotting får blomster av Ingunn Grøstad



var forøvrig anleggsleder på det store instrumenteringsanlegget som Siemens leverte til den nye PVC-fabrikken til Hydro Porsgrunn i fjor.

- Vi ønsker å bli en ledende engineeringavdeling, fullt på høyde med de andre selskapene som er aktive her, og tar gjerne oppdrag på andre systemer enn Siemens' egne, slår Asgeir fast.

- Vi arbeider også bevisst med HMS-siden fordi våre kunder vektlegger denne siden stadig sterkere. HMS-kompetanse kan i mange tilfeller avgjøre saken, sier Storebø.

Industrien i nedre Telemark har mange planer og baller i lufta når det gjelder nye anlegg. Det hele står og faller med tilgang på råstoff og kraft: Hvorvidt planene kan realiseres blir derfor en politisk sak. - Men vi

føler oss rimelig trygge på at vi skal få nok å gjøre fremover, smiler Storebø.

Som lokalavdeling er vi en del av divisjonen sammen med de andre avdelingene i landet. Beslutter divisjonsledelsen at divisjonen skal satse på

storprosjekter må også vår avdeling være villig til å avgi ressurser både på ingeniør- og montasjesiden.

- Vi tilhører Divisjon Installasjon, mens våre hovedaktiviteter retter seg mot industrien, sier Storebø og blir alvorlig. - Våre kunder ser utvilsomt på oss som en industriavdeling, men Divisjon Industri og skip har intet mandat til å utarbeide strategier for oss. Dette er et paradoks som har forstyrt meg helt siden divisjonene så dagens lys.

Når jeg først berører organisasjonsformen vil jeg også si at skottene mellom bransjeområdene desverre er blitt tettere enn før. På Hydro f.eks. er det minst fire divisjoner som besøker en og samme person eller instans, og det uten noen form for koordinering. Det er ikke å sette kunden i sentrum.

Siemens i Skien

Selv om vi regner etableringen av installasjonsavdelingen og lageret på Kjørbekk som starttidspunktet for Avd. Skien, har Siemens vært til stede i byen og distriktet lenge før dette.

I 1942 ansatte Siemens Ing. Pohlmann, som inntil da hadde vært vår agent i Skien og overtok samtidig lokalene hans i Holbergsgt. Noe senere ble Halvor Valen ansatt som salgsrepresentant.

I 1952 ble Anker Aasen ansatt og lager opprettet i Posthusgården. Lageret ble i 1955 flyttet til Lundeg. 25. Litt senere kjøpte Proton bygningen, og kontoret ble flyttet dit. På lager den gang: Installasjonsmateriell, radio og magnetofoner samt støvsugere.

I 1965 ble lageret "sentralisert bort" og bygningen solgt til A. Brynhildsen. Siemens leide fortsatt kontorer i 2. etasje.

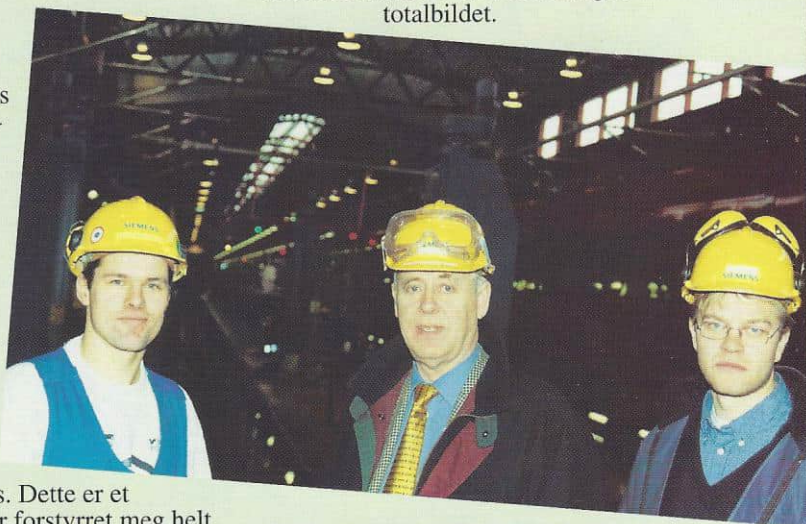
I 1970 overtok Arne Grotting etter Halvor Valen, som gikk av med pensjon og i 1976 ble avdelingens første kvinne, Anna Larsen, ansatt.

I 1977 startet Siemens egen installasjonsvirksomhet og nåværende avdeling opprettet.

Her er vi beklageligvis ikke kommet lengre enn der vi var for tyve år siden, snarere tvert om.

- Men ta ikke dette som sur kritikk, ler Ole, - divisjoneringen har utvilsomt sine store fordeler, men kanskje en modifisering på enkelte områder kunne hjelpe litt?, sier han til slutt.

Og Ole Storebø burde vite hva han snakker om. Som en av de store Siemens-avdelingene i Norge, med 60 ansatte og en omsetning på kr 65 millioner siste år veier han tungt i totalbildet.



NSBs nye vognhall i Skien er 270 meter lang og gir plass til fire Inter City-tog. Siemens Skien monterte elektriske kraftanlegg, kabelanlegg for tele og data, ventilasjonsanlegg m.m. I alt ble det utført 13000 timer med 25 mann på topp. F.v: Arild Berdal, Ole Storebø, Jan Gunnar Thors

Strategiarbeid på Sotra

Tekst: Sjur Steen-Nilsen
Foto: Knut Dale

Midt i januar samlet hele avdeling INS i Bergen seg til felles strategi-overlegninger over to dager. For å få full konsentrasjon og maksimalt utbytte dro vi til Marstein Hotell helt ute i havgabet.

Avdelingen tar mål av seg gjennom felles innsats å utvikle seg til en av byens to ledende installatører innen 2001. Dette var rammen for samlingen.

Spenningen og forventningen ved bussavgang var formidabel, dette var første gang så langt noen kunne huske at alle medarbeiderne samlet dro på et slikt arrangement. Oppslutningen var nær 100%, kun de som gikk i rotasjon utenbys var fraværende.

Innledningen til strategiarbeidet ble en overraskelse for alle, ved at divisjonens administrasjonsjef Edvin Strand leste opp en orientering om etablering

av SBT i et eget A/S.

Dette ble en flyng start for gruppearbeidene som gikk på tema strategi. De nye mulighetene ble tolket på en svært konstruktiv måte, og skisser til hvordan synergieffekter kunne tas ut i samarbeid med Cerberus og Landis & Staefa ble utarbeidet. Konkretisering av nye satsinger innen områdene multidisiplinære tjenester ble påpekt fra flere grupper.

Strategiarbeidet videreføres i prosjektgrupper for service/“faste kunder” og svakstrøm, og skal ende opp i forslag til felles strategi for Installasjon Bergen. Disse vil bli koordinert med divisjonenes strategi i mars-98.

Det andre hovedtema for gruppearbeidene på møtet gikk på kompetanse, karriereveier og generasjonskløft. Tema generasjonskløft og kompetanse ble svært humoristisk illustrert i en video med kjente skuespillere i lærling - mester situasjoner. Denne burde vært standard i introduksjon for nyansatte og faddere overalt.

Kommunikasjonsspill ble gjennomført, og vi fikk vist hvorfor det for enkelte kanskje har vært enklere å si opp stillingen sin enn å kommunisere nye jobbjønsker. Her fikk vi alle noe å ta tak i.

Følgende tema ble satt i fokus: Jobbrotasjon for montørene må utvikles, slik at man unngår unødige oppsigelser.

PS-samtaler skal holdes regelmessig med alle medarbeidere. Det må gjennomføres tiltak for å sikre rekruttering av yngre baser.

Vi kunne glede oss over mange gode besvarelser som nå blir bearbeidet videre.

Etter en engasjert og innsatsfull dag for alle, fikk vi et bordsete med mange taler og gode historier tilpasset våre omgivelser her på strilelandet ytterst på Sotra.

Avdelingsmøtet Marstein ble en “Kick off” for bedre kommunikasjon internt for å sikre at vi er førstevalg hos de kundene vi satser på.

Et historisk bilde: INSTALLASJON Bergen



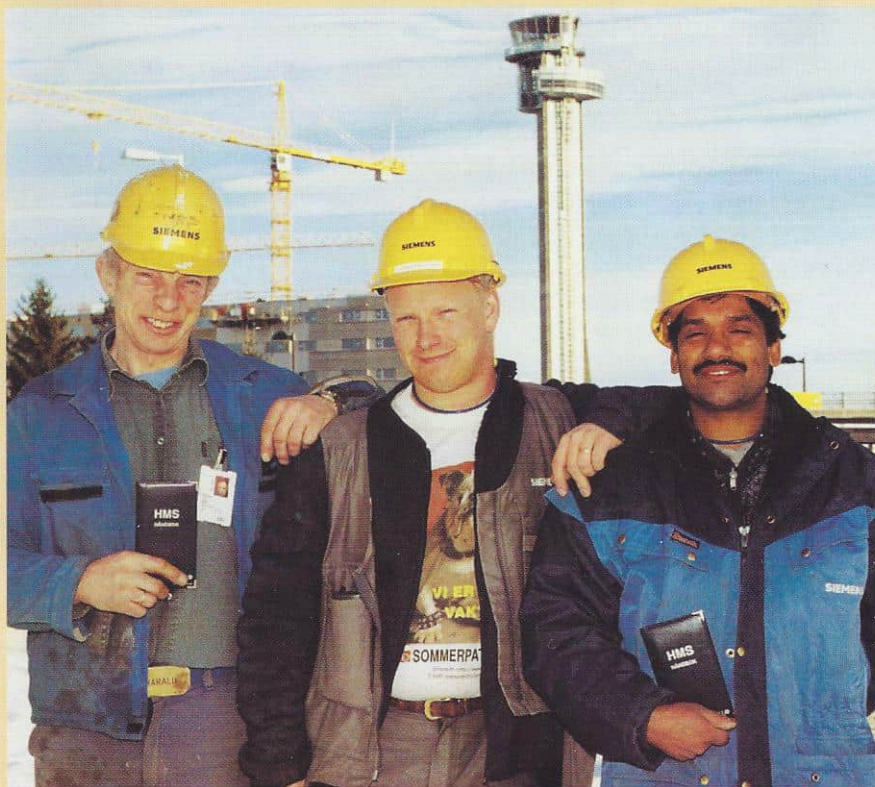
Kolbjørn Lygre organiserer troppene i kommunikasjonssøvelsen



Konsentrasjon i gruppearbeid, f.v: Per Otto Solheim, Gunnar Røssland, Geir Landro, Kjetil Toftevang

De gjorde rent bord

Tekst og foto: Gunnar Friedl



LO på Gardermoen, i samarbeid med SAS, inviterte i desember arbeidstakerne på flyplassprosjektet til en spesiell dyst. Det gjaldt å teste kjennskapet til sikkerheten på arbeidsplassen hos de mange arbeidstakerne rundt om på anlegget.

Allerede på forhånd var det klart at de som kjente «sin HMS» best ville stille sterkest i konkurransen.

Kjennskap til og betydningen av verneombudets rolle, vernerundenes hensikt, bruken av personlig verneutstyr, spesielle hensyn ved arbeid i høyden og beskrivelse av farlige forhold og handlinger på arbeidsplassen var blant temaene som gikk igjen i konkurransen.

Besvarelsene ble gitt i skriftlig form (spørreskjema).

Da svarene forelå og vinnerne ble kåret brøt det ut spontan jubel i Siemens-leiren. Både første-, andre- og tredjepremien ble vunnet av Siemens-montører. Likeledes årets hovedpremie, en reise med SAS for to personer med hotellopphold innen Norden.

Denne tilfalt Thomas Skogseth, som her sees mellom Parames Waran (1.premie) og Harald Dyrendal (2.premie). 3.premie-vinneren Egon Andersson var ikke tilstede da bildet ble tatt.

Vi gratulerer!

Fagbrev i kontorfag

Tekst: Tor Cederkvist
Foto: Johnny Helgesen

Er du godt voksen, arbeider på kontor og ønsker formell utdanning som kan gi deg yrkesstatus? Med litt egeninnsats og pågangsmot lar det seg ordne. Mette Thorstensen hos Siemens i Sarpsborg er beviset.

Dagens unge kan velge kontor som linjefag i videregående skole. Etter "videregående kurs i kontorfag" (VK1/VK2) har de et papir i hånden som gir formell yrkesstatus. Dette kan komme til å føles som en trussel for den litt eldre garde, som ikke kan skilte med et tilsvarende bevis for sine faglige kvalifikasjoner.

Fagprøve uten lærekontrakt

Fra '96 kan kandidater som kan dokumentere minimum 60 måneders allsidig praksis i kontoryrket, melde seg opp til fagprøve uten å tegne lærekontrakt. Prøven er todelt, og består av en teoretisk og en praktisk del. Fagopplæringskontoret i fylket avgjør om praksisen kan godkjennes.

Mette ble historisk

Mette Thorstensen hos Siemens i

Sarpsborg gikk opp til prøven i oktober. Med det ble hun den første i Østfold som trakk opp dette nye sporet innenfor kontoryrket.

- Var du spent, Mette?
- Ja! Men da jeg først kom i gang, var det bare moro!
- Hva besto prøven i, og hvor lenge varte den?
- Jeg fikk utdelt to praktiske prøver en onsdag, og la frem løsningen for Prøvenemda neste mandag og tirsdag. Den ene oppgaven besto i å arrangere et informasjonsmøte for kunder, den andre i å løse "kontoroppgavene" i forbindelse med ansettelse av en ny medarbeider.

- Hvordan forberedte du deg?
- Ved å psyke meg opp! Noen konkret forberedelse var jo vanskelig, siden jeg ikke visste hva oppgavene ville gå ut på.
- Føler du nå at du har bedre "garanti" for at du kan faget, og stiller sterkere i konkurransen på arbeidsmarkedet?
- Jeg visste vel at jeg stort sett kunne mine ting, selv uten noen prøve. Men vi har jo vært gjennom urolige tilstander på arbeidsmarkedet allerede, og ingen vet hva fremtiden vil bringe. Derfor føler jeg nok en større trygghet ved å ha et papir som gir en viss formell kompetanse.



Mette Thorstensen har jobbet i Siemens siden '84, og ble den første i Østfold som gikk opp til fagprøve i kontorfag. - Vi tror ikke Mette har fått mange klager på jobben hun gjorde tidligere heller, sier Anita Bø Haugesten og Vegard Skoglund i Prøvenemda i Østfold. - Men etter at hun besto fagprøven med glans, har hun også et formelt bevis på sine kunnskaper!

Fra Siemens til børs

Tekst og foto: Tove Lønne

Det er lørdag ettermiddag og jeg skal møte Askeladden fra Siemens. Stedet har rolig musikk og dempet belysning. Helge Juliussen glir nesten i ett med interiøret, det han sitter i en dyp skinnsofa ikledd mørk dress. Her er altså aksjerådgiveren som startet med lommelykt og nattevakter på Siemens i Trondheim.

Helge Juliussen sitter omgitt av aviser, både Dagens Næringsliv og Finansavisen er på plass. Han forklarer det med jobben. Det å holde seg oppdatert krever mye avislesning, samt tilgang til tickere fra de store nyhetsbyråene og ferske børsrapporter. Som aksjerådgiver er det han som skal sortere informasjonen og sende den kortfattet ut på faks til sine kunder.

Det er et langt sprang fra securitasvakt til aksjerådgiver, men så har heller ikke Helge tatt snarveier og det er en beskjeden person uten sigarer og champagne som sitter foran meg. - Omtrent samtidig med at jeg begynte som securitasvakt i Siemens i 1987, oppdaget jeg at børs var en enklere måte å tjene penger på. Jeg forutså krakket i 1987, men ventet til kursene var presset til bunns før jeg begynte å kjøpe noen få aksjer for å få trening. I 1988 lånte jeg en del penger. Da var det kurant å låne penger, med høy inflasjon og store skattefradrag. Men like etter falt inflasjonen og skattereglene ble endret.

Omsetningsavgift på aksjer på 1 % ble innført. Dette førte til at oppgangen i Norge kom mye senere enn på New York børsen. Skikkelig fart på den norske børsen ble det ikke før i 1989, da omsetningsavgiften ble fjernet, forteller Juliussen.

Tapte penger på Gulf-krisen

Men oppgangen ble ikke slik han håpet og Gulfkrisen i 1990 satte en stopper for kursoppgangen. «Den forutså jeg ikke - og tapte en god del penger. Samtidig var det å ha lån blitt svært dyrt, med lav inflasjon og lavere rentefradrag. Jeg hadde kommunikasjonskostnader på ca 100.000 kr i året. Da ga jeg meg med aksjespekulasjon. Etter den tid har jeg holdt meg mest til opsjonsmarkedet.»

På spørsmål om hva en opsjon er svarer han at det er en rettighet til å selge eller kjøpe aksjer til en bestemt kurs innen en bestemt dato. Han tjente mye på valutakrisen da den europeiske pengeunionen, EMS, brøt sammen i 1992.

- For å tjene på opsjoner må det være plutselige og betydelige endring-

er i aksjemarkedet. Selv liten innsats kan gi meget høy gevinst, men risikoen er selvfølgelig større enn ved aksjer», fortsetter han.

-Siden 1989 har det vært mulig å få direkte datatilgang til kursene på børsen. Dette er dyrt, men jeg anså det som nødvendig for å få trening. Det ga meg stor innsikt i hvordan markedet virket.

Aksjerådgiver

I 1990 la Helge kjemistudiene på hylla til fordel for studier på Bedriftsøkonomisk Institutt. Siden har han gjort det godt i konkurranser. I 1994-95 ble han nummer to i Aksjedysten, arrangert av Dagens Næringsliv, året etter vant han «Best på børs», arrangert av NRK og Aftenposten.

Det var disse konkurransene som gjorde at Helge ble et kjent navn på Siemens, selv om hans arbeidstid var om natten. Oppmuntret av konkurransene startet han med aksjehandel for andre i 1996. Først da sa han opp jobben som Securitasvakt på Siemens. «Dette gikk bra inntil det stod en artikkel om meg i Finansavisen. Da fikk jeg høre om reglene som gjelder aktiv forvaltning, eller omsetning av aksjer for andre.

For å bli godkjent av Kredittilsynet må man nå stille 25 millioner i bankgaranti og 6 millioner kroner i egenkapital. Så det ble rådgivningsfirma isteden. Nå består jobben i å sende et newsletter på faks eller via Internet. De kommer ut alle hverdager med dagens ferske nyheter, enkeltanbefalinger og dagsaktuelle nøkkeltall. Et slikt abonnement koster 7000 kroner i året eller 700 pr. måned», forteller han. Helge Juliussen har egen Internet-side, der interesserte kan få mer informasjon.

Norge på jumboplass

-Meglerne kjenner meg og ivaretar sine egne større kunders interesser før meg, slik at jeg kommer dårlig ut uansett. Oslo Børs drives i det hele tatt på en lite effektiv måte, ved at all børsandel må gå via meglere, forklarer han og blir ivrig. Han forteller at en aksje er den eneste

varen du må betale for å få vite prisen på og at svenskene ligger langt foran oss på dette området. Der kan mye av handelen foregå elektronisk. Det gjør at omsetningen skjer mer åpent ved at alle får samme informasjon samtidig. Resultatet er en raskere børs med lavere provisjoner.

-Norge er at av de land med høyest meglerprovisjon i verden og hvor liberaliseringen av aksjemarkedet har kommet kortest, sier han oppgitt. Som styreformann i Aksjespareforeningen, avdeling Trøndelag, snakker han sikkert på vegne av mange medlemmer.

Boligprisene snur

-Og hva er rådet framover, er bolig snart det eneste sikre?

-Nei, boligprisene vil antagelig snu innen få år. Det er et fast mønster som gjentar seg. Først snur rentesyklusen, det vil si stiger - dette skjedde i USA i mars og i Tyskland i september. Så snur børsene og aksjekursene peker nedover. Dette skjedde i august. Noen måneder senere snur også eiendomsmarkedet. Dette bildet har blitt forstyrret noe av krisen i Asia og et stramt arbeidsmarked, men det vil skje.

Selv bor Helge i leid leilighet og har samboer og en datter på 10 måneder. Det meste av fritiden brukes på familien, i tillegg står jakt og fiske høyt oppe på prioriteringslisten.





Her bringer vi tredje og siste del av Tore Torgersens lange og frodige reisebrev fra Kina.

Han understreker at alle betraktninger og opplevelser står for hans egen regning. Derfor ikke sagt at hans beskrivelser av mennesker han møtte behøver å gi et objektivt bilde av gjennomsnittskineseren i det folkerike landet.

Tekst og foto: Tore Torgersen

Chengdu er Kina. Beijing, Shanghai og Hong Kong har ingenting med Kina å gjøre. Beijing er China light, Chengdu China pur og Hanwang, tre timers syd-vest av Chengdu, hvor vår partner har en turbinfabrikk, er China poor. Ubeskrivelig. Folk bor og lever under forhold som jeg hittil bare har sett i Afrika. Steinhytter uten vann og strøm, men de som bor der kommer ut om morgenmen i kritthvite klær, rene og pene, og trækker avsted til jobb. Et «must» i Asia for ikke å forgå helt i slummen. Offisielt har alle mat, klær og husrom, men uoffisielt er det mange som faller utenfor systemet og lever på sultegrensen. Møkkete barn som klatrer oppover deg for å tigge en yuan til dagens risrasjon. Mennesker som roter i søppelkassene etter noe å spise.

Forurensning - Kinas største problem?

Forurensningene er enorme, sannsynligvis Kinas største fremtidige problem. Alle biler går på blybensin og fire store kraftverk inne i byen fyres med brunkull uten renseanlegg. Er man ute i regnvær må alle klær til rens og gutten i dusjen. Men kineseren begynner etter hvert å forstå forurensningsproblemene etter sterkt påtrykk utenfra. Det er nå bestemt fra høyeste hold at alle biler i Beijing skal kjøre med blyfri bensin. Pent tenkt, men de fleste bilene er urgamle og har ingen katalysator, heller ikke de nye. Dermed blir det hele en papirbestemmelse.

I en sydligere provins med store forurensninger fra bl.a. kjemi- og farveindustri ble det etter påtrykk utenfra besluttet å gjøre noe med forurensningene i byen. Tiltaket som ble iverksatt besto i å stenge 17 karaoke barer (Syngebarer), så oppfatningen av forurensning kan være så mangt. En mer alvorlig ting m.h.t. forurensning er at mange vestlige land

East is east and west is west - and they will never meet

og firmaer eksporterer det søplet de ikke lenger får lov å selge hjemme nettopp til Kina eller andre land i Asia/Afrika.

Du rik - du betale!

Selv bor vi på femstjerners hoteller med marmor og gull der dagens middag koster en vanlig månedslønn for en arbeider, og når jeg entrer SAS-flyet for å reise til Europa og får VG og Dagbladet i hånden er hele verden opptatt av beinet til Solskjær. Vi har våre små problemer hjemme som vi må blåse opp for å få noe å beskjeftige oss med hjemme.

På hotellet tar de seg godt betalt. Rommet koster kr 1200,- pr natt, gode Siemens-rabatter medregnet. Kr 50,- for en kopp te eller kaffe og kr 32,- for et glass øl.

Det er mange som drømmer om å etablere seg i Kina fordi det skal være så billig. «Fortell oss hva som er billig og hvor», sier vi etter et halvt år. Så lenge en mengde firmaer står i kø for å få etablere nye JVs her, blir dette selvfølgelig maksimalt utnyttet. Å være turist er heller ingen billig fornøyelse. Med støtte fra regjeringshold må utlendinger alltid betale mer enn de lokalbefolkningen for alt mulig. Beklager man seg er svaret: «Du rik, du betale!». De er overbevist om at alle i Europa og USA er ustyrtelig rike og blir skuffet over at jeg som direktør i Siemens ikke har stor Mercedes. Hva er nå dette for et fattig firma? Det kan da umulig være noe å gjøre handel med!

Å fly i Kina.

Organisering er et ukjent begrep. Vi ser det godt på flyplasser, som stort sett er et mareritt for utlendinger. Mange forskjellige systemer, betalinger og sjekkinger. Alt på kinesisk, og

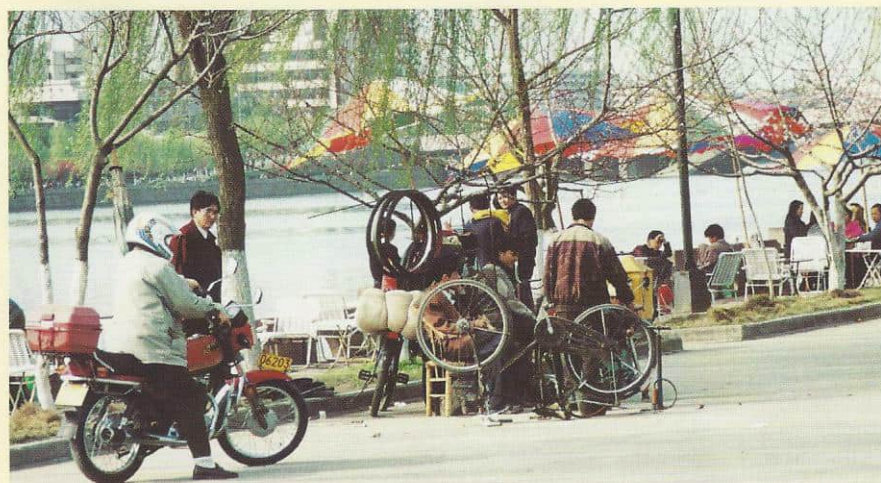
alle køer har en omvendt vifteform da alle skal stå fremst. Det fins ingen datasystemer, og alle fly er fulle og som regel overbooket. Vi lærte fort: Først inn i flyet, sitte ned og bli sittende - det kommer minst en til som har samme setenummer. Flyene er stort sett bra (Boeing og Airbus) og de går punktlig. Bare når vi må fly med noen av de gamle Tupolev 144 fra midten av 60-tallet får vi et angstens drag over ansiktet. «No problem», ifølge kineserne. Disse flyene har gått hver dag i 30 år uten særlig tilsyn eller vedlikehold. Betyggende!

Uvante fritidssysler

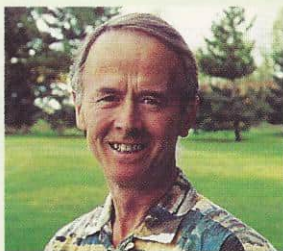
I fritiden spiller kineseren kort, spiser og diskuterer. Det eksisterer ingen organiserte sportsaktiviteter utenom fotball som er av nyere dato, men det er uvant å se folk bedrive skyggeboksing eller danse tango i parken til høy sprakende musikk kl 6 om morgenen. Klassisk dans utøves også gjerne. Det finnes dansehus hvor damene sitter oppstilt; man betaler, engasjerer og danser. Det vekker dystre minner fra en svunnen tid på Reidun Svaes danseskole.

Ytterpunktene fascinerer

Dagene er fulle av nye opplevelser og forvirringer. Det som tross alt gjør det moro å jobbe her er ytterpunktene. Her fins ingen gylden middelvei - det umulige er mulig og det mulige umulig. Kinesernes måte å tenke på er relativt fjernt fra vår. Det var en eller annen kjent person som en gang sa: «East is east and west is west, and they will never meet!» Vi kan lære av hverandre og tilnærme oss noe, men å tenke likt vil ta mange år hvis det i det hele tatt vil skje noen gang. Men det er vel ikke noe poeng heller?



Gatebilde fra Deyang - to timer med bil syd-vestover fra Chengdu. Her har vår partner et turbinverk og et generatorverk



Korrekt grammatikk, takk !

Denne gangen legger jeg bevisst inn et eksempel på feil ordvalg i en setning. Denne feilen har jeg nok ikke sett på trykk,

men den er meget vanlig i tale, i hvert fall i Trøndelag. Du kan se om du finner den før du får løsningen mot slutten av dette innlegget.

Etter tilbakemeldingene å dømme kan vi konstatere, ikke konstantere, at denne spalten absolutt er berettiget. Det er ikke tvil om annet. Jeg har mottatt ønsker om å ta opp flere forskjellige ord og uttrykk, og neste gang blir temaet tiltaleformer. Jeg vil repetere feil jeg har behandlet før, men som fortsatt dukker opp, og da kan jeg med det samme gjenta at det heter så å si, ikke så og si.

Så skal vi prøve å rydde opp litt i ordene rydding og rydning. Når jeg hogger trær og kjører bort stein driver jeg med rydding. Når jeg omsider er ferdig har jeg fått en rydning, som altså er en åpen, ryddet plass. *Brøyte seg rydning i svartaste skog*, - -. Men i stedet for å si at jeg driver med rydding, er det egentlig bedre å si at jeg rydder.

Når man er veldig engasjert, har man lett for å bli involvert, noen så sterkt at de blir innvolvert med to n-er, og det blir i meste laget.

Et ofte brukt ord i dag er konto. Det bøyes i flertall konti, kontiene. Saldo bøyes som

vanlig saldoer, saldoene. Jeg må også nevne at det heter et medlem, medlemmet, og ikke en medlem, medlemmen.

Så var det den innlagte skrivefeilen da. Hvis du ikke har funnet den er den godt skjult. Det er ikke tvil om det.

Dagens historie kommer fra et sted på Vestlandet og må være sann, da den ble fortalt av en sogneprest. Den har litt med grammatikk å gjøre:

Emissær Henden var en pliktoppfylgende mann. Han reiste hele Vestlandet opp og ned, år etter år, og forkynte sitt budskap. Misjonsselskapet dekket hans utgifter. Derfor var det viktig å få dem dokumentert.

Da han, etter et møte innerst i en navngitt fjord, gjorde avtale med en dame om å vaske lokalet, ba han henne skrive en kvittering på 30 kroner. Hun vegret seg, for skrijving var ikke hennes sterke side. Men han hadde ordet i sin makt og klarte å overtale henne. Etter en stund mottok han kvittering med følgende ordlyd:

Mottatt kr 30 for vasking av emmisær Henden.

I det norske språk er faktorenes orden absolutt ikke likegyldig.

På gjensyn !

Historiestafetten

I forrige Siemens Intern ble jeg utfordret av kollega Håvard Skjærvheim i Oslo til å komme med en historie og jeg har valgt en fra mine egne trakter.

Det var a Mari og han Ola fra Solør som satt og koste seg foran peisen en lørdagskveld, etter at høstmørket hadde satt inn. De var nå blitt gamle, men hadde fortsatt et godt blick for hverandre.

Mens de sitter der foran peisen og nipper til et glass rødvin - sier a Mari til han Ola: "Je blir liksom så sentimental je, Ola - når vi sitter slik foran peisvarmen". "Jasså gjør du dæ - Mari?", sier han Ola. "Da vi nå har vørti så gamle som vi har så synes je at je må tilstå noe for deg Ola", sier a Mari. "Jasså, sier du dæ - Mari" - "Å kan dæ være for noe da"? sier han Ola.

"Gjennom dessa snart femti åra vi har vørti gift, må je nuk telstå at je har vørti ute på galleien noa gonger, Ola", sier a Mari. "Jasså

- seier du det, Mari", sier han Ola. "Jeg har lagt tå et risengryn før hør gong bort i den indre skuffen i skattøllet - og da je telte opp i førje vikua - låg det 13 risengryn i skuffen", sier a Mari. "Tretten risengryn på fæmti år - dæ kan nå itte være noe å tala om"! sier han Ola.

Han Ola tenker seg litt om og sier: "Je har full itte vørti helt fri je hell, Mari. Je har au lagt telsie et risengryn før hør gong je har vørti utpå gjennom dessa åra". "Jasså, sier du dæ Ola - hør mange risengryn har du lagt telsies a?", spør a Mari. "På den siste opptellinga hadde je trætten stykkjin je au", sier han Ola. "Tretten stykkjin - men da er vi jo like da Ola!", sier a Mari fonøyd.

Han Ola ser på a Mari og sier: "Jo, jo - men når sant sker seias, Mari - så har vi nuk eti risengrynsgraut noa gonger"!

Jeg lar stafettpinnen gå videre til kollega Helge Fallmyr ved El-varmefabrikken i Trondheim

Arne Idar Grandahl



Pensjonsforsikring 1998

Vi minner om forsikringsbevis som om noen uker sendes ut fra Storebrand vedrørende pensjonsforsikringen. På side 1 står oppført din årlige alderspensjon, forutsatt ansettelse ved Siemens frem til 67 år (eller frem til førtidspensjonering). Legg merke til at du ved 100% arbeidsuførhet vil få utbetalt samme årlige beløp som nevnte alderspensjon. Pensjonsytelsene endrer seg i takt med endring av lønnsgrunnlaget, og justeres en gang per år.

På side 2 av forsikringsbeviset gis det en prognose av hva folketrygden vil gi deg - basert på gjennomsnittsbetraktninger (lønn, botid i Norge m.m.). Dette er altså kun et anslag, og vil for svært mange være rettleidende for den faktiske alderspensjon (uførepensjonen) som blir utbetalt fra folketrygden. Ønsker du imidlertid å vite hva du har oppspart av rettigheter i folketrygden kan ditt trygdekantor hjelpe deg nærmere.

Husk at pensjonen fra Siemens er en selvstendig pensjonsavtale, som ikke samordnes med pensjon fra folketrygden, og heller ikke blir oppjustert dersom folketrygdens ytelser skulle bli redusert.

Hilsen fra SAM

Interessert i journalistikk?

Er du glad i og flink til å skrive? Utadvent og selvdrevet? Ønsker du å gjøre en relativt kraftig dreining i din yrkeskarriere? Da er kanskje jobben som medarbeider og mulig fremtidig redaktør av Siemens Intern noe du bør

reflektere over. Vår utmerkede redaktør står i jobben hele jubileumsåret til ende, men da vil han trekke seg tilbake og nyte sitt otium. Vi ønsker derfor allerede nå å starte letingen etter en redaksjonell medarbeider.

Den som ansettes, vil tre inn i vårt redaksjonelle miljø (SAM/F) på Linderud. SAM/F produserer i dag Siemens Intern, SiNEWS, Energi & Automatisering, Årsberetning

Partnerlager i Hammerfest

28. januar var det stor festivitas på Hammerfest Everk. Da fant nemlig den offisielle markeringen av samarbeidet mellom everket og Siemens sted. Samtidig ble partnerlageret for everksmateriell og installasjonsmateriell åpnet.

Foruten styre og ledelse ved Hammerfest Everk og representanter fra Siemens-ledelsen var kraftlagene i Luostejok, Repvåg, Alta og Nord-Troms representert, dessuten deltok installatører fra Hammerfest, Rypefjord og Alta. Ordfører, NHO, Næringsråd, Skoleverk, samt lokal presse og lokal TV var også til stede.

Under middagen på Hammerfest Hotell, der 65 innbudte gjester deltok kom mange av talerne inn på fordelene ved partneravtalen, først og fremst innsparings- og effektiviseringsmulighetene. Everket la spesiell stor vekt på verdien av å få tilgang til administrativ og teknisk kompetanse hos et av verdens største elektrokonserner.

Avtalen er basert på gjensidighet - begge parter skal samarbeide til felles beste innen flere aktuelle områder - og begge parter skal ha fordeler av det.

Tekst og foto: Odd Prytz



De tre som har stått på for å få alt ferdig til åpningen av partnerlageret hos Hammerfest El.verk f.v.: Hans Christian Moe (S/T), Per Roar Hansen (Hammerfest Everk), John Nikolaisen (S/Harstad) Partnerlageret omfatter såvel driftsmateriell for everkene som installasjonsmateriell for elentreprenørene. Per Roar skal ha ansvaret for lageret i det daglige.

Skjæring av kabelbånd markerte åpningen av selvbetjeningslageret for elentreprenørene, her utført av Knut Blix fra fa. H. Blix A/S i Hammerfest.



Initiativrik verkstedklubb i Trondheim

Klubben nyttiggjør seg ledige kveldstimer i undervisningsrom 3-1. Kveldstimene benyttes til å gi medlemmene en kort innføring i Windows. Verkstedklubben sørger med dette for kompetanseheving blant medlemmene sine.

Tre av medlemmene i klubben deler på å være instruktører: Frode Rønning, Helge Berg og (på bildet) Gunnar Normann. Opplegget er utført som en studiering i samarbeid med AOF og er gratis!

Ca 70 personer har kommet med på dette tilbudet sist høst. Klubben satser på å få til et tilsvarende tilbud til våren igjen, for resten av medlemmene som ønsket å delta.

I undervisningsrom 3-1 foregår det på dagtid opplæring i det nye material- og produksjonsstyringssystem i EFO D «RainBow Logistikk». (Levert av Visma Norge - tidligere Dovre

Informasjonssystemer).

Mange i Siemens Trondheim benyttet seg av tilbudet om kjøp av PC for hjemmebruk. I fabrikken har ikke alle egen PC, men gis nå opplærings-

muligheten. Dette er noe de kan ha utbytte av også privat. Positivt og initiativrikt tiltak!

Tekst og foto: Berit Selbo



Fra venstre rundt bordet: Bjørnolf Aftret, Kjell Rune Kokås, Atle Guldseth, Gunnar Normann, Per C. Wiken, Kjell Åge Nilsen, Emil Skjølsvold, John S. Andersen

(norsk og engelsk) pluss en del mindre trykksaker.

Hovedarbeidsområdet til vår nye medarbeider blir Siemens Intern. Vedkommende vil få støtte og hjelp fra vår fredaktør Tor Cederkvist, men må i det daglige vise stor grad av selvstendighet. Mye av arbeidsdagen vil gå til ideskapning, fremskaffelse og produksjon av stoff. Interesse for fotografering og sans for formgivning er også

en forutsetning.

Den som ansettes må ha god kjennskap til bedriftens organisasjon og allsidige virksomhet.

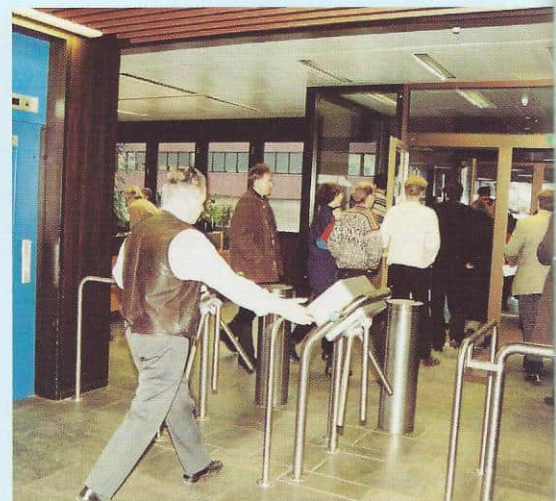
Daglig base blir Oslo, men det må påregnes en god del reisevirksomhet. Hvis du synes jobben høres fristende ut, ta kontakt med Tor Cederkvist på telefon 3711!

Slik skal det være!

Desember måneds brannøvelse på Linderud forløp nøyaktig slik Industrivernet ønsket det.

Svein Paulsen utløser alarmen
Folket haster ut
Samles på plassen utenfor
Og ingen brukte heisen!

Tekst og foto. Tor Cederkvist



Vinnerlag med Siemens på brystet

Småguttelaget i Mosjøen har virkelig satt spor etter seg, ikke bare i Nordland men også i det store utland. I Piteå Summer Games deltok 74 lag fra 6 nasjoner. Guttene fra Halsøy ble det beste av de ni norske lagene.

Ikke nok med det, Mosjøen samlet alle sine beste 17-års spillere og dro til Finland for å spille i Wasa Cup. Etter en imponerende seiersrekke med syv finske lag på samvittigheten, gikk det improviserte laget hen og vant hele turneringen.

Siemens i Mosjøen er sponsor for småguttelaget i distriktet og flere av spillerne har sitt «opphav» i Siemens. Noen av fedrene har dessuten deltatt som både oppmenn og trenere.

Med sine hvite drakter med Siemens-symbolet i blått er guttene et flott skue i aksjon.

Mon dette ikke er god PR i aller beste forstand - basert på entusiasme og frivillig innsats?

Fri



Sosiale prosjektledere

I oktober i fjor møttes 18 prosjektledere i Siemens på Gran Hotel på Bolkesjø for, om mulig, å bli enda bedre prosjektledere. Prosjektlederkurset bestod av forelesninger, gruppearbeid, presentasjoner og rollespill - og varte en hel uke i naturskjønne omgivelser og et herlig vær.

Forelesere var Claudia Groth og Dave Wudtke fra SQT i München. De holdt på til både ni og ti om kvelden noen ganger.

Men siste kvelden fikk vi fri, og hver av de fire gruppene fikk i oppdrag å kle seg litt originalt, og underholde de andre i 10 - 15 minutter. Men før det, var det taler, konkurranser og øksekastning (utendørs!).

Bildet viser gruppen «The Top Team» sammen med Claudia Groth.

Gruppen hadde kledd seg ut med hvite lakener og duker, og med grankvister på hodet, noe som vakte en viss oppmerksomhet både på og utenfor dansegulvet. Men moro var det og hermed er det bevist at også prosjektledere i Siemens kan være sosiale - når de bare får tid og anledning til det.

Oddbjørn Jonstad



«The Top Team» samlet i resepsjonen. Bak f.v: Ståle Bergum, Jørn Thøgersen, Claudia Groth og Svein Hovden. Foran f.v: Oddbjørn Jonstad og Ida Trondsen

Og så kom nissen

Tekst og foto:
TorCederkvist

Med brøøøølet etter nissen fra 260 utålmodige barnestruper ble julen feid ut fra kantina på Linderud. Før det hadde de gått rundt juletreet, fortært pølser, brus og is, sett film og selv opptrådt fra scenen i «Barnas eget Grand Prix». Nærmere 250 foreldre og besteforeldre hadde også fått plass i kantina, det er nesten på kanten av hva lokalet kan tåle. Men vi forstår godt Siemenslaget som tøyer seg til det ytterste for ikke å måtte avvise de mange interesserte. Vel blåst!



Løsning julenøtter

Til oppvarming

Mursteinen veier 3 kg

Om saftinnhold

Først måles høyden fra bunnen opp til saftspeilet (H1). deretter snus flasken på hodet og man måler avstanden fra bunnen ned til saftnivå (H2). Rominnholdet blir da flaskens grunnflate multiplisert med (H1+H2).

Hvor gammel?

Jenny er 24 år gammel

Lystablået

Kan betjene 63 personer

Hvem, hva, hvor?

Kristoffer spiller fiolin i Bergen

Bokstavlek

427
71668
98408
170503

FASIT - JULEKRYSSORD 1997

1 P	2 E	3 P	4 P	E	5 R	6 K	7 A	8 K	9 E
10 I	V	E	R		11 I	M	A	G	E
12 A	A	S		13 G	B		B		
N		14 T	15 U	R	B	I	16 N		17 S
18 O	19 B		20 T	A	E		21 Å	S	A
	E	22 Y	E	N		23 O	L		P
24 S	T	A	B	B	25 U	R		26 K	R
27 E	S	T	L	A	N	D		28 3	
29 X	Y	Z		30 R	I	E	31 R		
Y		32 Y	T		33 K	N	E	R	T

To innsendere hadde full pott, og vi gratulerer Erling Gjertsen S/O og Asbjørn Gjerstad S/T med hver sin 1.ste premie.

2.nen premie går til Tor-Odd og Åse Vist S/T

Takk til alle deltakere for innsatsen og lykke til neste gang!

Redaksjonen

Velkommen nyansatte

Johansen, Jan Øyvind
Inst. Sarpsborg
Sletta, Roger
Inst. Oslo
Ruud-Olsen, Eli Nordbotten
TLC Kunde/Support/Drift
Jakobsen, Morten Tetlie
Inst. Sandnessjøen
Haagensen, Espen
EFO TA
Johnsen, Torbjørn
TA, Trondheim
Rønhovde, Frode
TA Bergen
Røttingen, Arne
TA Bergen
Staddeland, Morten
Inst. Flekkefjord
Litlekalsøy, Arild
TA Bergen
Høviskeland, Jarle
Inst. Bergen
Espeset, Egon
Inst. Sunnfjord
Fosseide, Knut
Forsvarssystemer 10
Stave, Mette-Lise
Forsvarssystemer 10
Leithe, Roar
PRO Oslo
Kågen, Torbjørn
TA OG
Andersson, Grete
Forsvarssystemer 90
Albertsen, Steinar
Inst. Tromsø
Gran, Bjørn
TA OG

Røst, Øyvind
TLC Tele-nett
Antonsen, Trond Eivind
PRO Oslo
Hommersand, John Magne
MED Oslo
Kragfoss, Erik
PRO El.senter Pilestr.
Danielsen, Tor Odd
Forsvarssystemer 10
Svendsen, Christian
Forsvarssystemer 40
Austgard, Terje
PRO El.senter Harstad
Pourpak, Peyman
MED Service
Lea, Knut-Arvid
INST Stavanger
Petersen, Christian Klitgaard
Eiendomsdrift Oslo
Alexandersen, Søren
TLC Tele-Drift
Granli, Marvin
Industri Mo
Bjørgan, Oskar
Industri Mo
Bang, Ivar
Industri Mo
Bang, Sverre
Industri Mo
Jamtli, Knut
Industri Mo
Solbakk, Anne-Grethe
Industri Mo
Lorentzen, Torbjørn
Inst Mo
Bruvold, Frank
Industri Mo

Olsen, Geir M
Inst Mo
Mørk, Lise
Industri Mo
Schei, Steinar
Inst Mo
Myklebust, Kjell
Industri Mo
Johansen, Roger
Inst Mo
Gurendal, Jan B.
Inst Mo
Lauvås, Arne
Inst Mo
Sletten, Bjørn
Industri Mo
Solheim Ole M.
Inst Mo
Johansen, Terje
Industri Mo
Albrigtsen, Rune
Inst Tromsø
Espe, Roy Ove
Inst Bodø
Larsen, Frode
Inst Tromsø
Randen, Inge I.
Industri Oslo
Gjersvik, Frank
PRO Bergen
Trengereid, Bjarte
EFO Nett
Levinsky, Peder
TA Oslo
Skjold, Morten Kåre
Inst Flekkefjord
Kovacevic, Tomislav
Inst Oslo

Hjertelig takk

til Direksjonen og Seniorklubben for oppmerksomheten ved min 75-års dag
Bjørn Dahlberg S/O

for storslått gave i anledning 100-års jubileet. Og en hjertelig takk for deilig konfekt til jul. Vil med det samme ønske alle i Siemens et GODT NYTT ÅR.

Hanna Fisknes S/T

til arbeidskolleger og ledelse for gave og blomster i anledning min 60-års dag

Tordis Lillefoss S/O

til Direksjonen for blomster til min 70-års dag

Per Kjølstad S/O

for oppmerksomheten jeg fikk i forbindelse med min 70-års dag
Harald Melkvik S/T

til Direksjonen for flott blomsterhilsen i forbindelse med min 75-års dag
Finn Walsø S/T

til Direksjonen og Montørklubben for oppmerksomheten vedrørende min 50-års dag

Rolf Simonsen S/T

til alle som har vært med på hilsener og storslåtte gaver ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Odd Løkken S/T

til Direksjonen for nydelige blomster til min 50-års dag

Jan Torp S/Sarp

til Direksjonen, avd.ledere og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min pensjonering

Trygve Nilsen S/O

for det tilsendte bokverk om Siemens i Norge gjennom 100 virksomme år
Ola Imsteren S/T

til Direksjonen for blomster og venner i Siemens for fin gave til min 50-års dag

Jan Ole Kvernmo S/O

for julehilsenen
Peder Ingebrigtsvoll S/T

til Direksjonen for hyggelig hilsen og nydelige blomster som jeg fikk på min 75-års dag

Tore Berg S/O

til Direksjonen, Divisjon Telecom og kolleger for hyggelig oppmerksomhet og nydelige blomster i anledning min 50-års dag

Geir Arne Danielsen S/O

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

Asbjørn Hellem S/T

for oppmerksomheten i anledning min 80-års dag

Johan Gjævrå S/T

til Direksjonen, Serviceavdelingen og Seniorklubben for nydelige blomster og hilsener til min 70-års dag
Odd W. Jensen S/O

Vi gratulerer:

40-års jubileum
03.04 Hans J. Schwarz S/O

25-års jubileum
01.03 Svein Asbjørn Dahl S/T
02.04 Oddbjørn Hole S/T
24.04 Margit Valseth S/T
30.04 Freidis Hermanstad S/T
01.05 Lars Aanderud-Larsen S/O
02.05 Marit Pettersen S/O
21.05 Eilert Sandvik S/T

95 år
26.05 Ingrid Næss,
Hospitalsløkkan 2, 7012 Trondheim

85 år
11.03 Ivar Evjensvold, 7300 Orkanger

80 år
27.05 Bjørn Eggen, 7580 Selbu

75 år
10.03 Ola Hoftun,
Johan Svendsensvei 5, 1410 Kolbotn
14.03 Olav A. Heggland,
Breisynveien 34, 7021 Trondheim
23.03 Borgny Helene Moen,
Utlertunet 1E, 7036 Trondheim

29.03 Knut Arne Madsen,
Sølvberget 14, 5035 Bergen
10.04 Henning E. Goborg,
Edvard Griegsvei 4, 1410 Kolbotn
14.04 Per Storm Pedersen,
Trondheimsvn. 99, 0565 Oslo
19.04 Trine Johanne Grøtting,
Søndreveien 4, 0378 Oslo
28.05 Olav Langli, 7580 Selbu

70 år
03.03 Inge Steinvik,
Chr. Michelsensgate 19, 0568 Oslo
05.03 Tjodolf Arne Jespersen,
Syftesokveien 25, 4046 Hafslund
18.03 Johan Margido Haugan,
Kong Øysteins veg 17B,
7045 Trondheim
12.04 Ola Aune Hilmo,
Nordre Hallsetveg 4, 7023 Trondheim
20.04 Per Fossum,
Haugnessvingen 13, 7038 Trondheim
25.04 Boye Flittig,
Haugnessvingen 21, 7038 Trondheim
30.04 Aage Runsjø,
Åsliveien 1, 1320 Stabekk
09.05 Olav A. Rygnestad,
Solvangen 18, 7027 Trondheim

67 år
01.04 Dagfinn Kyrkjebø S/T
16.04 Kristoffer Meland S/T

08.05 Alf Oddvar Jakobsen S/Sk
30.05 Bjørn Randby S/O

60 år
06.03 Tor Cederkvist S/O
09.04 Lars Halvor Steinrud S/Mos
09.05 Torbjørn Løhre S/T
14.05 Steinar Bøe S/B
15.05 Hans Kristiansen S/Tø
27.05 Arne Tungen S/T

50 år
06.03 Anton Oddvar Ervik S/T
11.03 Thorbjørn Ulriksen S/T
13.03 Guri Holan S/T
17.03 Odd Anton Norberg S/O
17.03 Harald Lehnert S/O
26.03 Frøydis Nyland S/O
28.03 Magnar Bjørkum S/B
13.04 Gunnar Røssland S/B
18.04 Rune Jønsson S/T
24.04 Solveig Haugen S/O
26.04 Frank Rasten S/O
27.04 Knut Solem S/T
05.05 Harald Dyrendahl S/T
06.05 Per Chr. Hansen S/B
11.05 Tom Larsen S/Sk
27.05 Svein Arve Brevik S/T
30.05 Magne Døske S/Hau

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0059-02985.0

Redaktør:
Gunnar Friedl, (linje 3556)
Layout/ Desktop:
Transfer AS

Kontakt i Trondheim:
Berit Selbo, (linje 9175)
Kontakt i Bergen:
Bjørn Magnus Bjørndal,
(linje 6824)

Ansvarlig:
Tor Cederkvist, (linje 3711)
Neste nummer kommer 30/4
Siste frist for innlevering av
manuskriptet er 3/4

Bygg reis deg

Denne billedserien viser forskjellige stadier under oppføringen av SNIs nybygg på Linderud. De første munnfullene av jord og leire ble tatt av gravemaskinene i oktober '96. I november året etter sto bygget ferdig, altså etter vel et års arbeid.

Foto: Gunnar Friedl

