

Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS



Fra Teknisk Museum,
tekst s.22

- NSB- lokomotivene s.2
- Div. Elmed mobiliserer s.4
- S/T i Sarajevo s.6
- Div. Istallasjon s.10

- Industri Mo s.12
- Ølfest s.14
- O.K. Midbøe trer av s.16
- Rodel- aker i VM s.20

Problembarn på skinner

De fleste ansatte har gjennom lengre tid hørt og lest om vanskene som har oppstått i forbindelse med idriftsettelsen av de dieselelektriske lokomotivene som Siemens AG har levert til NSB. Den siste tiden har antall tilbakeslag øket ytterligere og saken har tilspisset seg i den grad at NSB klart gir uttrykk for at de ønsker at Siemens AG tar lokomotivene tilbake. Som Siemens-ansatte føler vi et visst ubehag, spesielt når vi får spørsmål fra kunder, venner eller andre forbindelser om hva som egentlig er problemet.

Dir. Odd Trones er en av dem som har fulgt saken og ivarett kontaktene både med toppledelsen i NSB og Verkehrstechnik(VT) i Siemens AG. Han gir følgende oppsummering og status i saken:

I slutten av '92 undertegnet NSB en kontrakt med Krupp Verkehrstechnik - representert i Norge av Rolfsen & Juell AS - på leveranse av 12 dieselelektriske lokomotiver Di6.

Lokomotivene var beregnet som trekkraft for person- og godstrafikk på Nordlands- og Rørosbanen som erstatning for tildels svært gamle lokomotiver. Man ønsket å øke hastigheten og derved redusere reisetiden, og ikke minst øke punktligheten.

Siemens AG hadde på dette tidspunkt ca. 25% eierandel i Krupp Verkehrstechnik.

I begynnelsen av '94 overtok Siemens AG alle aksjene i selskapet. Omtrent samtidig ble det inngått kontrakt med NSB på levering av 20 dieselelektriske skiftelokomotiver.

Disse ble levert noe forsinket, men har deretter fungert til NSB's tilfredshet. Disse er heller ikke i nevneverdig grad omtalt i pressen.

SFT (Siemens Schienenfahrzeugtechnik GmbH) med fabrikk i Kiel og den sentrale ledelse sittende i VT6 i Erlangen, er juridisk ansvarlig for leveransen av lokomotivene.

Som del av kontrakten skulle også NSB på Marienborg i Trondheim inneha en rolle som leverandør til lokene (mest stalarbeider), og i tillegg være standplass for framtidig vedlikehold.

Siemens A/S har ikke noe juridisk forpliktende ansvar for leveransen, men har ydet støtte og bistand når våre partnere har ytret ønske om dette.

Som vel kjent, ble leveransen av Di6 sterkt forsinket. Dette skyldtes hovedsakelig problemer knyttet til belastning av skinnegangen. Av den grunn ble kontrakten reforhandlet over en lang periode og underskrevet like før jul '97. Som del av kontrakten måtte Siemens AG ta tilbake et av lokomotivene som var blitt skadet ved en brann, forårsaket av brennbare materialer i eksossystemet. Leveransen kom derfor til å bestå av 11 lok. Det skadede lokomotivet er for øvrig nå reparert.

Fra høsten '97 gikk maskinene inn i en periode med noenlunde stabil drift, men det er verdt å nevne at det er knyttet relativt strenge forpliktelser til kontrakten vedrørende regularitet og tilgjengelighet.

Etter hvert meldte det seg nye problemer, som kulminerte med en ny brann. Årsaken var brudd på et oljerør som medførte at olje sprutet inn mot varme motordeler og derved forårsaket brann i maskinrommet.

Dette - i tillegg til mange andre uhell som har forårsaket togstans

og forsinkelser - førte til at Siemens AG innførte kjøreforbud inntil feilårsaken var funnet. I samråd med NSB ble Marintek gitt i oppdrag å undersøke konstruksjonen. Årsaken ble funnet, og feilen er nå reparert (Etter mine informasjoner dreiet det seg her om tretthetsbrudd på et oljerør koplet til den vibrerende dieselmotoren). Dette - sammen med en rekke andre feil som i noen grad skyldes svakheter ved diverse underleveranser fra eksterne og interne kilder - blir i tur og orden utbedret.

I skrivende stund er syv av lokomotivene igjen i drift. De øvrige lokene vil også bli satt i regulær trafikk etter hvert som de blir meldt klare for drift.

Det at lokomotivene forårsaker togstans, og deretter blir stående stille i perioder, gir selvsagt ingen tilfreds kunde - ei heller fornøyde reisende. Dessuten får mistanken om at det ennå fins et antall ukjente svakheter ved lokene, ny næring.

Nyhetsmedia må nødvendigvis forventes å fatte interesse for temaet. F.eks. har ivrige lesere av Adresseavisen fått en omfattende og levende beskrivelse av såvel de reelle problemene som de forskjellige parters meninger om lokomotivene.

Prosjekter som har med samferdsel å gjøre, har lett for å få høy oppmerksomhet både blant de reisende og i offentligheten. Det er desverre mange som får føle følgene av svakheter og problemer i sitt daglige virke.

Det er her vi får en særdeles uheldig profilering av Siemens - som vi bare i begrenset grad kan motvirke. Selvsagt

Dette bilde av lokomotivet Di 6 ble tatt på Marienborg i 1996 av Tor-Odd Vist etter at de første lokene var ankommet Trondheim



En reklamasjon er en gave

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Reklamasjoner som kommer fra kunder er som oftest velbegrunnet, enten det nå gjelder klager på selve leveransen, feilfakturerer eller andre årsaker. Antall reklamasjoner har vært stigende, noe som har påkalt oppmerksomheten, ikke bare hos dem som føler de økonomiske belastningene, men også hos de avdelingene som primært har ansvar for kundeforholdet. For å analysere årsakssammenhengene og få antall reklamasjoner ned, er et utvalg nå i gang med å berede grunnen for en kulturendring også innen reklamasjonsbehandling.

- Registrering av reklamasjoner over en periode på et halvt år i 1997, viser at det kom inn 844 saker for klagebehandling. Det betyr at det i løpet av et år foreligger ca. 1700 reklamasjoner fordelt på alle våre divisjoner.

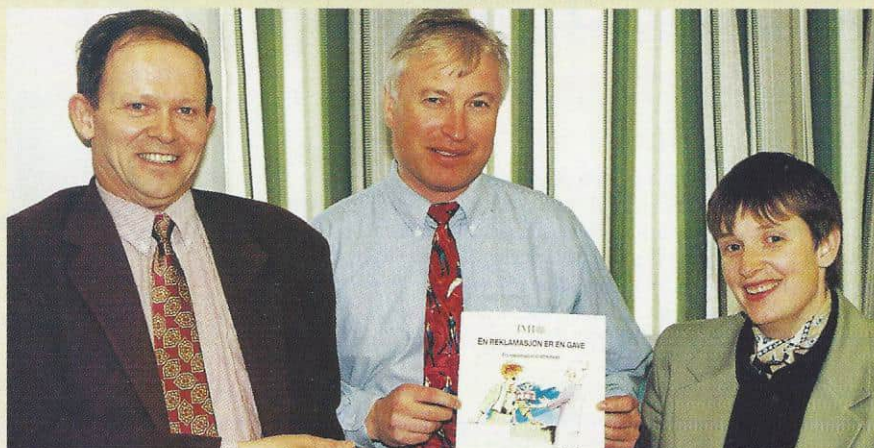
Dette forteller Per Læg Reid som er formann for utvalget som skal foreta analysen. Den vil forhåpentligvis hjelpe divisjonene til å behandle reklamasjonene effektivt, og til minst skade for kundeforholdet. Målet er at dette blir en del av kvalitetssikringsrutinene rundt om på avdelingene

- Men enhver reklamasjon er også en gave, understreker han. - Klageren er jo fremdeles kunde med en viss goodwill. Og med klagen gir han oss en sjanse til å rette opp feilen. Derved kan tilliten gjenvinnes, og kunden kanskje bli en enda bedre ambassadør for Siemens. Alternativet til en reklamasjon er en kunde som ikke kommer igjen.

I denne sammenheng bør vi huske at det koster fem ganger så mye å vinne en ny kunde som det koster å holde på en eksisterende.

- Hvilke klager er det som går igjen oftest?

- Det fins en mengde årsaker, men noe overraskende var det at det stort sett er rundt faktureringsrutinene at det glipper. To tredjeparter av reklamasjonene gjelder nemlig urettmessig



- Vi skal få ned antall reklamasjoner, forsikrer Per Læg Reid (t.v.), Magnar Engebretsen og Hilde Aarnes.

renteberegning, feilfakturerer og dobbeltfakturerer. Men ting som ufullstendig navn og adresse på sendingen og feilleveranser går også igjen. En del av feilene må nesten betegnes som slurv, noe vi absolutt ikke burde være kjent av.

Prosjektgruppen vil benytte underlagene til videre utdypning på divisjons- og avdelingsnivå. Videre har vi innledet samarbeid med KS-ansvarlige for at vi sammen kan se på mulige løsninger

- Vi kjenner parolen: *Er du fornøyd - si det til andre, er du misfornøyd - si det til oss. Kan vi stole på at kunden ikke utbasunerer sine dårlige erfaringer til andre?*

- Desverre nei. Det fins håndfaste undersøkelser som forteller at en fornøyd kunde i gjennomsnitt forteller det til 8 personer, en misfornøyd kunde tilsvarende til 22 personer.

Ringvirkningene kan være enorme både i positiv og negativ retning.

- Hvilke konkrete mål har arbeidsgruppen satt seg?

- På kort sikt ønsker vi å få ned antall registrerte reklamasjoner. Pr. utgangen av desember '97 var antall saker redusert til 407, tilsvarende et totalbeløp på kr 19'638 millioner. Målsettingen pr 31. mars i år er et antall i underkant av 200 løpende saker. Arbeidsgruppen vil fokusere på dette

arbeid, og gruppens medlemmer svarer gjerne på alle spørsmål vedrørende reklamasjonsbehandling som måtte komme opp.

Det hadde samtidig vært på sin plass med en oppfordring fra høyeste hold om en målbevisst oppfølging av temaet reklamasjonsbehandling på alle avdelinger i huset.

- Hva tror du vil komme ut av dette arbeidet i konkrete besparelser?

- Et forsiktig anslag antyder en årlig besparelse på kr 1'150 millioner.

Denne vil ha sitt utspring i redusert kapitalbinding, redusert behandlingstid, redusert kredittrisiko og større kundetilfredshet. Ikke alle faktorer lar seg uten videre omsette i kroner, men vil utvilsomt ha en positiv effekt.

- Når skal dere være i mål?

- Oppgaven har mange sider, bl.a. skal vi analysere årsaker, utrede systemer/verktøy for bedre dataflyt, og etablere avdelingsrutiner - i det hele tatt prøve å forbedre kundebehandling. Vi håper å kunne avslutte prosjektet til påske. Men det er da de mange små hjulene rundt om skal komme i inngrep med hverandre og etter hvert omsette vår nye reklamasjonspolicy i praksis. Og på sikt vil vi forhåpentligvis se de store resultater.

blir fakta tilført våre prinsipaler i Siemens AG - både på det operative plan og på høyeste management-nivå. Vi vet at det arbeides på høytrykk for å avdekke og reparere feilene for å få lokomotivene i stabil operativ drift. Det gjøres også omfattende undersøkelser og målinger for eventuelt å avsløre hittil ukjente feil og svakheter. Selv om kunden har all grunn til å være særdeles misfornøyd med situasjonen, prøver vi hele tiden å bli enig med kunden om løsninger og

veien videre når kritiske situasjoner oppstår.

Informasjon til pressen går via NSB, og i den grad leverandøren ønsker å informere, skjer dette etter avtale med kunden. Det er derfor begrenset hva vi kan omtale selv i en Siemens intern presentasjon.

Hendelser av nevnte karakter og omfang er heldigvis svært sjeldne for Siemens. Men de av oss Siemensianere som har jobbet med prosjekter i noen år, har nok erfart at av og til går alt

skjevt - selv om vi alle arbeider på høytrykk (som jeg vet de ansvarlig her gjør). Det er da jeg trekker fram et utsagn som enkelte kunder har kommet med i tunge stunder: Det ser ille ut, men Siemens får det nok til.

Det har de alltid gjort, og det gjør de denne gangen også! Og vi får håpe at det skjer tidnok til at kunden blir fornøyd, og fortsatt vil kunne benytte Di6-lokomotivene.

Odd Trones

Divisjon Medisinsk Utstyr

Tekst: Gunnar Friedl
Foto: Div. Elmed/ Gunnar Friedl

Det skjer store ting i Østre Aker vei 24. Bestillinger fra Nytt Rikshospital strømmer inn, og bemanningen på divisjon Elektromed gjør et sprang fra 50 til 80 medarbeidere idet 30 IT-medarbeidere fra SNIs helseaktiviteter har blitt overført til divisjonen.

Samtidig er det etablert et Siemens Medisintekniske Kompetansesenter som tar sikte på å være en ledende leverandør av utstyr, informasjonsteknologi og tjenester til norsk helsevesen.

Navnet Elektromed er ikke lenger dekkende for dagens aktiviteter, derfor er dette fra 1.4.98 endret til Divisjon Medisinsk Utstyr og Informasjonsteknologi, fortsatt forkortet Div Med.

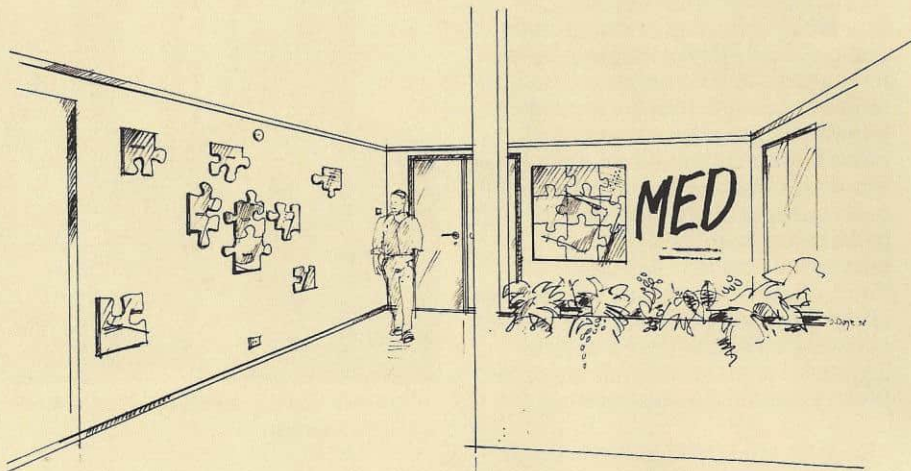
Vi treffer Reidar Bøen i et strålende humør. Nettopp har han, sammen med sine medarbeidere feiret store bestillinger fra Rikshospitalet, og behørig krympet dem i champagne.

- Eventyrlig, sier han, - etter en fantastisk innsats fra divisjonens medarbeidere sist sommer med rekordomsetning, flytting, og tilbud på rekke og rad til Nytt Rikshospital, smaker dette særdeles godt for oss alle. Halvparten av tilbudene har ført til bestilling, noe som bekrefter vår solide markedsposisjon på medisinteknisk utstyr og service. Men ennå er det flere anbud ute, så kanskje vi om litt kan glede oss over ytterligere bestillinger?

Det hersker en oppløftet men travel stemning i Meds lokaler, og Reidar



Ingen kan i dag måle seg med SHS, sier Reidar Bøen



Divisjonen ønsker å profilere seg som leverandør av enhetlige funksjoner og prosessorienterte løsninger. Som utkastet til inngangsparti i Østre Aker Vei 24 viser, vil uferdige og ferdige puslespill, bestående av viktige brikker på et sykehus, bli brukt som symboler for å kommunisere budskapet ut i markedet.

Tegning: Ole Dørje

forklarer:

- Det viktigste som har skjedd i disse dager er etablering av vårt nye medisintekniske kompetansesenter. Sist sommer inngikk vi et samarbeid med SINTEF Unimed for felles næringsutvikling i helsesektoren, og nylig er 30 medarbeidere som har stelt med helseaktiviteter i SNI ansatt i divisjonen og flyttet inn i felles lokaler. Vår divisjon ønsker sammen med Siemens sine øvrige divisjoner og SINTEF Unimed å fremstå tverrfaglig og smelte medisinsk teknologi sammen med informasjonsteknologi og administrative systemer for derved å kunne tilby optimale totalløsninger for sykehusene.

Da Reidar Bøen kom til Elektromed sommeren '94, var slike tanker relativt nye innen konsernet. Elektromed i Erlangen var først og fremst leverandør av utstyr til sykehus slik de hadde vært det helt siden starten, og avdelingen i Norge fungerte som en forlenget arm, d.v.s: Vår oppgave var å selge Elektromeds produkter i vårt marked, punktum.

Reidar forteller at det var den stadig hardere priskonkurransen som etter hvert førte til Meds nytenkning innen markedsføring og portefølje. Selvsagt skal produkter fortsatt inneha en viktig plass, men helhetstenkning og kompetanse skal rykke i forgrunnen. Dette har foreløpig endt opp i etablering av SHS - Siemens Health Services som eies av Siemens Medical Engineering Group og SNI med en halvpart hver.

Filosofien bak denne nydannelsen er å møte de økende offentlige helseutfis-

tene i industrilandene med kostnadseffektive totalløsninger. SHS innvarsler således en helt ny epoke for Siemens som leverandør til det globale helsemarkedet.

- Selve policyen er riktignok utformet i Tyskland, men vi her i Norge ligger i forkant med konseptet vårt og har fått koordineringsansvaret for videreføring av SHS i hele Norden.

I all enkelhet innebærer det nye konseptet at Siemens, ved siden av å levere utstyr som røntgen, magnet- og computertomografer og elektromedisinsk måle- og overvåkingstutstyr, skal tilby en rekke tjenester, f.eks. IT-løsninger for drift og vedlikehold av sykehus og utstyr, prosessoptimalisering og komplette serviceprogram tilpasset hvert enkelt sykehus.

- På lengre sikt ønsker vi å få til et samarbeide med sykehusene og norske helseinstitusjoner for at vi samlet skal kunne utnytte felles ressurser best mulig. Som en beskjeden start har vi ansatt en medarbeider, tidligere sjefslege ved Haukeland Sykehus, som kjenner de interne problemene i sykehussektoren svært godt, sier en meget optimistisk Reidar Bøen.

Reidar Bøen hører til ledere som er rekruttert fra et «fremmed» miljø i den forstand at han tidligere stort sett hadde jobbet innen skip og industri. Mange mente nok han fortsatt hørte hjemme der i henhold til Siemens' gamle rekrutteringsfilosofi.

- Det manglet ikke på advarende røster, minnes Reidar, - hverken ute fra eller innenfra. Hva i all verden hadde en elektriker og senere elektroingeniør - til og med fra Bergen - å gjøre i

og Informasjonsteknologi

denne divisjonen? Ikke ville jeg bli akseptert av de øvrige nøkkelpersonene, heller ikke av de ansatte. Jeg ville få store problemer med legestanden, divisjonens viktigste kundegruppe. Overleger vil nemlig bare innlate seg på samtaler med «likeverdige» representanter for leverandørene.

Idag, nesten fire år senere, kan jeg slå fast at noen spådommer slo til, andre ikke.

Det var den første tiden en god del skepsis, men dette fortok seg etter hvert.

På overlegenivå har jeg derimot bare hatt gode erfaringer og opplevelser. Jeg føler at jeg har fått god kontakt med såvel legestanden som sykehusadministrasjonene. Og veien dit ble fundert på en gammel god visdom: Vær ærlig! Fortell hvem du er, hva du har å fare med, og hva du må ha hjelp til! Å være åpen baner som regel veien for god kontakt mennesker imellom.

At jeg ble valgt ut til denne lederjobben tok jeg som et utslag av en ny rekrutteringsfilosofi i huset - man ville gjerne ha «nytt blod» inn i avdelingene ved å la folk flytte på seg. Men jeg medgir gjerne at det var godt å ha ledelsens støtte den første tiden. Den positive holdning og oppmuntring jeg fikk derfra hjalp meg gjennom «aspirant»-tiden. Sammen med ansvaret for Elektromed fikk jeg også frie hender og alle rettigheter til å forme divisjonen etter mine forestillinger, en tillitserklæring jeg var svært glad for. Og ikke minst har hele denne



Siemens Magnetom Vision.
To slike anlegg skal leveres til det nye Rikshospitalet

prosessen vært veldig utviklende for meg selv, og i samarbeid med divisjonsøkonom Solfrid Birkeland er vel de største fallgrubene unngått hittil.

På de årene jeg nå har jobbet på Elektromed har det kommet en god del nye krefter inn i divisjonen. På sett og vis har det funnet sted et generasjonskifte, og jeg kan bekrefte at vi nå står godt rustet til å møte morgendagens utfordringer. Til en viss grad har vi også greid å få til et givende samarbeid mellom yngre og eldre medarbeidere, selv om dette er noe jeg tror vi kan forbedre ytterligere.

Samtidig har det som nevnt skjedd en rekke forandringer og de nye utfordringene trigger både mine medarbeidere og meg selv til å få alle brikkene på plass og det nye konseptet i havn. Og det fine er, sier Reidar Bøen til slutt, - ingen av våre konkurrenter kan idag møte oss med et lignende konsept som SHS, i hvert fall ikke med et like oppegående mannskap. Derfor ser jeg frem til en svært interessant fortsettelse av divisjonens virke.



Koppen med innskriften «Vi er MED» er selve symbolet på den nye tid i Div. Med.

Det skjer i Sarajevo

Tekst: Anita Brækken
Foto: Suad Saric

Siemens Trondheim har som kjent engasjert seg i gjenoppbyggingen av Sarajevos strømforsyning. Vi bringer her noen inntrykk fra forskjellige markeringer og aktiviteter som har funnet sted i forbindelse med våre leveranser den siste tiden.



Kontraktsignering med Republika Srpska. Visestatsminister Banjac utveksler håndtrykk med vår eksportsjef, Eivind Rygvold

INNTRYKK FRA SARAJEVO

I forbindelse med prosjektet i føderasjonen, reiste Svein A. Dahl fra fabrikken i S/T til Sarajevo og foresto sluttkontrollen av montageoppdrag som var utført av Energoinvest på vegne av vår lokale samarbeidspartner. Han ble mottatt og tatt hånd om på den best tenkelige måte, og var bl.a. med på bedrifts fotballkamp med gutta (både direktører og montører).
- *Sarajevo 1998 - hvordan opplevde du byen?*

- Når man lander på flyplassen i Sarajevo, ser man tydelig at denne delen av byen har vært kraftig utsatt for bombing. Både området rundt flyplassen og den gamle OL-byen, som ligger like ved, er utbombet. Stedvis rundt om i byen kan man også se skader, eksempelvis en høyblokk midt i byen som hadde rast helt sammen, og nå ligger der i ruiner. Jeg ble fort vant til at FN-personell utstyrt med våpen patruljerte i gatene.

- *I hvilken forfatning er utstyr, kompetanse og selve fabrikken?*

- Energoinvest, som bygger stasjonene for Elektroprivreda, ble liggende midt i frontlinjen, og var sterkt utsatt under krigen. Det jobber dyktige fagfolk her,

men under kummerlige forhold og med lite eller ingenting av verktøy å hjelpe seg med. Mitt besøk i Energoinvest bidro til å oppklare enkelte feil i våre leveranser, og jeg hadde også med meg nyttig verktøy, så jeg fikk nok å holde på med de dagene jeg var der. Også Elektroprivreda bærer preg av krigen. To høyblokker på bedriftsområdet er gjennomskutt,

og lokalitetene står fremdeles tomme.

- *Og stemningen ellers?*

- Til tross for hektiske arbeidsdager, hvor 17 nettstasjoner skulle kontrolleres, hersket det en glad tone.

"Don't worry be happy" var slagordet blant de ansatte i den føderale delen av Sarajevo. Kanskje skulle vi som aldri har opplevd noen krig brukt samme slagord noe oftere?

OFFISIELL ÅPNING AV PROSJEKTET I FØDERASJONEN

Fredag 6. mars ble strømbryteren koblet til som et synlig bevis på at gjenoppbyggingen av strømmettet til denne delen av Sarajevo by var ferdig. Tilstede var blant annet ambassadøren ved den norske ambassade i Sarajevo, Thor Gislesen, som fikk æren av å "slå på lyset".

Det er gjenoppbygd ca 50 hus i dette området av Sarajevo, og våre nettstasjoner med tilhørende utstyr ivaretar strømforsyningen for de omlag 250 menneskene som bor her. Rent spontant kom adm.dir. Hans Lødrup i snakk med en mor og hennes datter som takket for det arbeidet Siemens står bak. Og de var stolte av å kunne vise fram sin nye leilighet.

Ambassadør Gislesen, som altså foresto den offisielle åpningen, omtalte Norwegian Power Group (NPG) og Siemens' virksomhet i dette området i rosende ordelag. NPG's samarbeidspartner Elektroprivreda benyttet også anledningen til å fremheve de positive erfaringer firmaet har fra samarbeidet med Siemens Trondheim.

FØRSTE INDUSTRIKONTRAKT I REPUBLIKA SRPSKA ETTER NYVALGET

Norwegian Power Group v/ S/T arbeider nå for fullt med ferdigstillelse av et rehabiliteringsprosjekt i bydelen Lukavica i den serbiske delen av Sarajevo. Prosjektet har en verdi på kr 6 millioner, og er en døråpner for vår aktivitet i dette området. Mye avhenger derfor av at vi klarer å gjennomføre alle deler av prosjektet på en god måte. Vi vil jo også gjerne være bidragsyter i fredsprosessen, og synes det er gledelig å være med på rehabiliteringsarbeid som har betydning for befolkningen i området.

Siemens benytter i stor grad lokale underleverandører, men er ansvarlig for at alle deler av leveransen fungerer. Når vi kjører prosjekter i områder som dette, er det viktig å tenke langsiktig. Vår målsetting er hjelp til selvhjelp. At vi benytter utstyr fra lokalområdet og

Deltakerne fra kurset besker en av Siemens-kioskene i Sarajevo





Fra den offisielle åpningen av storprosjektet i Bosnia-føderasjonen. F.v: adm.dir. Lødrup, adm.dir. Obradovic, ambassadør Thor Gislesen, konsernsjef Bjarne Aamodt (Alcatel Norge)

naboland gir lokal verdiskapning. Gjennom kompetanseoverføring gjør vi menneskene i stand til å ivareta vedlikehold av utstyret selv, noe som både sikrer utnyttelse av utstyret og gir sårt tiltrengte arbeidsplasser lokalt.

I bydelen Lukavica i Srpska Sarajevo bor det ca 30.000 mennesker. Vi bidrar gjennom dette prosjektet til å bedre strømforsyningen for noen av disse. Men her finnes det et større marked idet behovet er stort for å avhjelpe situasjonen for mange flere familier.

OMFATTENDE KURS-VIRKSOMHET

EFO D Eksport er som medlem i Norwegian Power Group sterkt delaktig i et omfattende opplæringsprogram i forbindelse med våre prosjekter i Bosnia Hercegovina.

Fra Siemens i Trondheim har både Harald M. Paulsen, Bjørn Inge Oftedal, og Suad Saric vært delaktige i gjennomføringen av de to første kursukene, som ble arrangert delvis i føderasjonen og delvis i den serbiske republikk i Bosnia og Hercegovina.

Evalueringen fra kursdeltakerne har så

langt vært meget god. Som deltakere har vi hatt ingeniører fra alle nivåer. Det har vært litt av en utfordring å kjøre deler av kurset felles for både føderasjonen og den serbiske republikk. Trolig var dette første gang disse menneskene møttes siden krigen. Siste del av opplæringsprogrammet vil bli gjennomført i form av ekskur-

sjoner til norske everk i begynnelsen av mai. Her vil tema som prosjektering av nett og organisering av energiverk bli tatt opp. Man vil videre gå i dybden på områder som prosjektering (gjenoppbygging av nett) og vedlikehold innen forsyningsområder.

Det vil dessuten bli lagt inn bedriftsbesøk både til Siemens Sluppen og Alcatel i Namsos.



Hans Lødrup sammen med en mor og hennes datter som uttrykte stor takknemlighet for strømforsyningsprosjektet

Jomfrutur med Gardermobanen

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Fra hvilket spor går flyplasstoget til Gardermoen?
- Her går ikke et eneste tog, hele signalanlegget har brutt sammen! En sjokkerende melding, for Siemens-journalisten som var invitert til Gardermobanens første prøvetur på strekningen Lillestrøm - Eidsvoll.

Heldigvis var det ikke vårt signalanlegg på Gardermobanen som hadde sviktet, men det sentrale datasystemet i togledersentralen på Oslo S. Rett før kl. 08.00 den 2. april ble det svart på dataskjermene i kontrollsentralen, og toglederne hadde ikke noe annet valg enn å stoppe samtlige tog der de befant seg i øyeblikket, på eller mellom stasjonene. Kaoset i Osloområdet var fullkomment.

- Jeg kan ikke huske å ha opplevd maken, sa NSBs informasjonssjef Mia Brambani. Det sier ikke lite.

Oppnådd milepæl

Likevel var stemningen upåklagelig da flyplasstoget noen timer forsinket rullet inn på Lillestrøm stasjon for å plukke opp sin last av inviterte repre-

sentanter for leverandører og byggherre.

Det var anleggsledelsen i NSB Gardermobanen AS som hadde invitert sliterne fra anleggsperioden til å være med på den første turen på den fulle strekningen frem til Eidsvoll. Allerede i prosjekteringsfasen hadde man satt 1.4.98 som dato for milepælen «Kjørbar for utprøvningsformål». Jomfruturen, som fant sted 2.4.98, bekreftet at milepælen var oppnådd.

Avansert teknologi

Flyplasstogene leveres av AdTrans, telematikksystemene av Alcatel og styre/signalanleggene av Siemens. Avansert teknologi fra tre ledende leverandører i bransjen.

Vår leveranse - ATC-systemet - er på mange måter både hjerne og hjerte på Gardermobanen. "Hjernen" holder til enhver tid rede på togenes fart og posisjon langs linja, mens "hjertet" sørger for at makspuls ikke overskrides. Hvis togføreren skulle falle for fristelsen til å tøyte sikkerhetsgrensen en smule for å ta inn en forsinkelse, vil ATC-systemet straks begynne å skrubbe. Rett nok kan farten økes fra den gjennomsnittlige 180 km/t til 210 km/t på gode strekninger, men da er

det også slutt. Sikkerhet går foran alle andre hensyn.

I Stevensens fotspor

Passasjerene fikk oppleve en behagelig tur langs den samme traseen som pioneren Stevenson hadde stukket ut 144 år tidligere - Norges første jernbane, fra Oslo til Eidsvoll. Sannsynligvis var vår tur en smule mer komfortabel, selv om hastigheten på prøveturen ikke var overveldende i forhold til Stevensons dampdrevne vidunder. Men allerede om et par uker vil flyplasstoget legge veteranen bak seg, det har fortsatt 170 km/t å gå på!

- Vi er i rute, meldte vår anleggsleder Åge Thomassen da flyplasstoget ankom noen timer forsinket til jomfruturen Lillestrøm - Eidsvoll.

- Forsinkelsene i dag skyldes forhold utenfor vårt ansvarsområde!



Elektrovarmefabrikkens selvstyrte grupper: Til Danmark for å hente nye impulser

Tekst: Roy Lund
Foto: Kjell Skjevik

Hvem har ikke hørt om de selvstyrte gruppene i Elektrovarmefabrikken? Siden først på 70-tallet har denne måten å organisere arbeidet vært gjenstand for stor oppmerksomhet både i Siemens og i det nordiske miljøet forøvrig. Interessen har øket de siste årene og det er ikke få besøk vi har hatt, både fra forskere, arbeidslivsekspertene og bedrifter. Helt til langt opp i 80-årene hadde vi inntrykk av at vi var alene med slike grupper, men i det siste er det mange som har videreført disse ideene på egen bedrift bl.a etter å ha besøkt oss.

Etter hvert syntes vi det var på tide å skaffe oss nye impulser selv også og sist høst la vi ut på studietur. Turen gikk først til Oslo og Div Telecom som leverer alle styrekortene til våre varmeovner, og deretter til Bang & Olufsen i Danmark.

I Telecom var vi mest opptatt av kvalitet, men vi fikk også mange impulser innen logistikk, miljø og trivsel. Aage Tangen og William Nordseth hadde hovedansvaret for presentasjonen og hadde lagt opp et omfattende program der også lønnsystemet ble viet oppmerksomhet.

Besøket ble avsluttet med omvisning i Elektronikkfabrikken.

Hos Bang & Olufsen var vi spesielt interessert i selve gruppemodellen. B & O hadde vi lest om i pressen og visste at de hadde i gang tilsvarende grupper som hos oss. John Redsø hadde lagt opp et spennende program for oss med Aksel Andersen og Karin Christensen som hovedinnledere om temaene «Avvikling av arbeidslederrollen» og «Utvikling av selvfungerende grupper».

Etter noen tøffe år for B & O først på 90-tallet var en av konklusjonene at antall nivåer i bedriften måtte reduseres fra seks til fire. Spørsmålet ble da: «Hva skal vi gjøre med arbeidslederne?» I motsetning til mange andre bedrifter stilte de dette spørsmålet også til arbeidslederne selv. Det ble satt i verk en utdanningsplan. Fra å være kontrollerende skulle de nå bli delegerende ledere med hovedvekt på medarbeiderutvikling.

Gruppene var med på kvalitetsforbedringer, vurdering av totaløkonomi og utvikling av nye produkter, for å nevne tre sentrale områder. Gjennom daglig oppfølging og regelmessige møter tar gruppene sin del av ansvaret for disse og andre forhold. Arbeidsplassen var vel tilrettelagt for

informasjon og egne møter. I utviklingen av nye produkter er montasjegruppene sentrale deltakere. Dette har vært medvirkende til B&O's suksessrike design.

Møtevirksomhet var budsjettert til ca 6% av det totale tidsforbruk. Dette viser at møter anses som særs viktig. Utfordringen blir å holde de riktige møtene. Eller som Aksel og Karin uttrykte det: «Ledelse er å få folk til å gjøre de riktige tingene av seg selv». En annen ide vi likte godt var «Biblioteket». I hver avdeling var det plassert en PC i en rolig krok. Her var det mulig å skaffe seg oversikt over opplæringsmuligheter og aktuelle kursstilbud.

Både i Telecom og B & O er medarbeidersamtaler gjennomført også for produksjonsavdelingene. Bakgrunnen for dette er litt forskjellig. I Telecom var denne koblet til kartlegging av kompetansen og innplassering i lønn. Hos B & O var dessuten videreutvikling av kompetanse et tema i medarbeidersamtalen.

Besøkene ga oss mange nye ideer. Nå er de viktig å bearbeide disse videre for eventuelt å dra nytte av dem i vår egen prosess.

Takk til alle involverte i div Telecom og hos B & O.



Deltakere fra Elektrovarmefabrikken, bak f.v: Olay Vigdal, Torbjørn Jenssen, Leon Holiløkk, Kjell Vik, Roy Lund, Else Marie Johansen, Anne Mari Kløften Feragen. Foran f.v: Oddleif Lovseth, Kjell Skjevik.

Stor aktør blir større

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Divisjon Installasjon og Samferdsel er vår største divisjon, målt både etter antall medarbeidere og etter omsetning. Nå skal den bli enda større, og skilles ut som eget aksjeselskap. Under navnet **Siemens Building Technologies AS**, en fusjon mellom vår installasjonsvirksomhet og de to selskapene **Landis & Staefa AS** og **Cerberus AS**. Det nye firmaet får 1400 medarbeidere og en omsetning på en milliard kroner.

Nyskapningen er en følge av at Siemens AG har kjøpt industridelen av firmaet **Elektrowatt** i Sveits, som igjen eier **Landis & Staefa** og **Cerberus**. To firmaer som til sammen er verdens største på områdene byggautomatisering og sikkerhetssystemer.

Resultatet av transaksjonen er at de norske avdelingene av de sveitsiske selskapene blir en del av SBT i Norge. Avdeling **Baneteknikk**, som i dag er en del av **Divisjon Installasjon og Samferdsel**, vil gå inn i **Divisjon Industri og Skip**.

Relativ andel av tekniske installasjoner i bygg ØKENDE

INTEGRERT og KOMPLEKST: Energi / IT / Tele / Aut / Sikkerhet

Integrasjon av tekniske fag MULTIDISCIPLIN

Kunder prioriterer "Core Business" TJENESTEYTING (FMS)



Tøff integrasjonsprosess

Det nye selskapet SBT AS, et heleid datterselskap av Siemens AS, tilstrebes å være operativt fra 1.10.98. Firmaet blir landsdekkende, geografisk plassert der Siemens, Cerberus og Landis & Staefa befinner seg i Norge i dag. - Naturligvis har vi en utfordrende og omfattende integrasjonsprosess foran oss, sier Olav Rygvold, leder av **Divisjon Installasjon og Samferdsel** og påtroppende administrerende direktør i det nye selskapet.

- Tre firmaer skal på sikt bli ett, og 300 nye medarbeidere skal innlemmes i Siemens-konsernet. Det er også en utfordring at hovedkvarterene for Cerberus og Landis & Staefa i Sveits vil bestå innenfor Siemens Building Technologies, med tilsvarende rapporteringsveier for de norske enhetene som tidligere.

Vi har en fordel i at alle firmaene har erfaring i å være deler av store, internasjonale konsern. Likevel ser vi at bedriftskulturen i de tre firmaene

nok er temmelig forskjellig, både når det gjelder arbeidsmetoder, resultatforståelse og andre faktorer som er viktige for å lykkes i markedet.

Vi skal heller ikke være blinde for at våre nye kolleger har et og annet vi bør ta lærdom av, ikke tro at vi i Siemens alltid kan være oss selv nok. Dette er en av de mest interessante og utfordrende oppgavene i hele prosessen, og vil også helt sikkert være med på å få temperaturen til å stige i diskusjoner vi skal ha framover. Dersom integrasjonen i første omgang går for lett, har vi sikkert hoppet over de vanskelige sakene, og får dem i fleisen senere i samarbeidet - kanskje når vi absolutt ikke er beredt til å takle dem.

Så langt kan jeg trygt si at de jeg har møtt fra Cerberus og Landis & Staefa absolutt er helt normale, fornuftige og trivelige mennsker - humør har de også!

Skrittvis tilnærming

- Blir Siemens en storebror, på godt og ondt, eller vil man velge en mer organisk vekst mot en felles enhet?

- Siemens AS er overtakende selskap, og i Norge er vi (DIV INS) tre ganger så store som de to andre til sammen. På verdensbasis er det annerledes, våre to partnere er meget store på sine spesialfelter. Alle parter er derfor interessert i en skrittvis tilnærming, og ikke overkjøring i noen som helst retning.

Vi skal være klar over at merkenavnene Cerberus og Landis & Staefa har stor gjennomslagskraft i markedet, og at firmaene har en meget høy kompetanse både i Norge og i konsernet internasjonalt. Det er dumt å fokusere bare på størrelse i denne prosessen, vi må også være litt ydmyke i forhold til hva Cerberus og Landis & Staefa står for. I Norge har begge slitt med dårlige resultater, men jeg har selv sett at de virkelig jobber for å rette opp dette. De vil klare det. Vi skal og huske på at det heller ikke er lenge siden vi i INS jobba "helt nede i sumpen", men hva klarte ikke Oskar og divisjonen å utrette? I dag er resultatene i orden igjen!

- Hvordan vil dere, helt konkret, gjennomføre samarbeidet?

- Vi satser i første omgang på å gå sammen ut i markedet, finne praktiske måter å samarbeide på. Målet er at vi i alle fall skal beholde summen av de markedsandeler vi allerede har. Så får veien videre bli til mens vi går, og vi lærer hverandre bedre å kjenne. Det er jo menneskene i SBT som sammen skal skape den framtiden vi ønsker oss.

- Som stort anleggsfirma er vi jo vant med å kjøpe fra og samarbeide med andre?

- Det er helt klart en nyttig erfaring,



Olav Rygvold er utpekt til leder av det nye selskapet SBT AS, som med nærmere 1500 ansatte og en omsetning på en milliard kroner blir et av de desidert tyngste elektromiljøer innenfor norsk byggebransje.

og en arbeidsmåte vi vil føre videre i den nye organisasjonen. Våre nye partnere vil overta en del oppgaver fra våre nåværende underleverandører, og vi vil overføre kundeforhold på områder der vi er små til våre partnere i SBT. Men det krever, som i dag, konkurransedyktighet!

Totalløsninger

Med sine 1400 medarbeidere og en omsetning på en milliard kroner blir SBT AS en av de aller største i Norge på områdene installasjonsvirksomhet, byggautomatisering og brann- og sikkerhetssystemer.

SBT vil spenne over et vidt spekter av utstyr og tjenester - montasje, automatisering, telekom/IT og energi. Konkurransefortrinnet vil primært ligge i firmaets evne til integrasjon - totalløsninger og multidisiplin anlegg. Rådgivning, prosjektering, installasjon, driftssettelse og service, alt fra en og samme leverandør!

- Vi mener å kunne kalle oss den mest komplette leverandøren innen elektro i tekniske byggfag, sier Olav Rygvold.

Informasjon og åpenhet

- Vi ser store muligheter for det nye selskapet på det norske markedet, den samlede kompetansen og det utvidede produkttilbudet vil gi betydelige synergi- og vekstmuligheter, sier Olav Rygvold.

- Den nye konstellasjonen vil også sikre arbeidsplasser og skape nye muligheter for de ansatte.

Outsourcingavtale med Viken Energinett

Tekst og foto: Andreas Tollefsen

Viken Energinett har valgt Siemens Nixdorf som sin IT partner for de neste tre årene gjennom en outsourcingavtale som vil omfatte drift, installasjon, opplæring og vedlikehold av Viken Energinetts PC-nettverk.

Åtte leverandører ble prekvalifisert i prosessen og Siemens Nixdorf var samlet sett det beste alternativet på bakgrunn av teknisk løsning, en profesjonell organisasjon med verktøy for sentral drift og overvåking, prosedyrer og rutiner, kompetent brukerstøtte, opplæring og pris.

Adm. dir. Morten Grødahl i Viken Energinett understreker at et annet moment som talte i Siemens Nixdorfs favør, var erfaringene med Siemens som leverandør til Viken Energinetts nye driftssentral. Grødahl sier videre at Siemens og Siemens Nixdorf totalt vil levere IT-tjenester for omlag 65 millioner kroner de nærmeste tre årene.



Adm.dir. Morten Grødahl, Viken Energinett og SNI's Ole Christian Iversen besegler avtalen om outsourcing av Viken Energinetts IT-drift.

Prosjektet som ble igangsatt 9.februar, skal etter planen være i full drift 1.september. Innen denne datoen vil

Viken Energinett være over på ny IT-plattform som tilsammen omfatter cirka 600 brukere.

- Men i en slik overgangsfase vil likevel mange føle usikkerhet i forhold til egen arbeidssituasjon og fremtidsmuligheter, og ha stort behov for informasjon fra ledelsen?

- Det er vår målsetning at den nye konstellasjonen ikke skal få konsekvenser for den enkelte medarbeiders arbeidsoppgaver utover det normale i en bedrift som stadig må tilpasse seg skiftende omstendigheter. Vi ønsker en stor grad av åpenhet omkring disse spørsmålene, og har som et ledd i dette arbeidet opprettet en egen referansegruppe, i tillegg til de formelle samarbeidsorganene i bedriften. Formelle samtaler og forhandlinger skjer på normal måte mellom aktuelle forhandlingsutvalg, AMU/BU, AU og firmaledelsen, mens samtalene i den nyopprettede referansegruppen hovedsakelig gjelder gjensidig informasjon om fakta og tiltak i integrasjonsprosessen. Referansegruppen er et viktig redskap i arbeidet med å gi medarbeidere på alle nivåer trygghet i forhold til endringsprosessene.

Avdelingene er involvert gjennom strategiarbeidet i egne grupper, som skal bidra til å omsette resultatene i praksis. Strategigruppene skal trekke inn Cerberus og Landis & Staefa som muligheter i det lokale markedet, og finne tiltak for å ta ut synergiene.

Ellers er det opprettet felles arbeidsgrupper som planlegger og tilrettelegger integrasjonen på områder som IT, personal, finans / regnskap, teknikk osv. Spørsmål kan rettes til ledelsen på email; sbt.informasjon@siemens.no



Blir i familien

Installasjonsvirksomheten har alltid vært en viktig del av Siemens, og vår montørstyrke på 700 medarbeidere er en av de største enheter i landet. Hvorfor integreres ikke våre nye medarbeidere i den eksisterende divisjonen? Er dannelsen av et eget aksjeselskap det første skritt på veien til å kvitte seg med installasjonsvirksomheten i Siemens?

Vi stiller spørsmålet til adm. dir. Hans Lødrup.

- På ingen måte, sier Lødrup.

- Dannelsen av et eget aksjeselskap er basert på en felles internasjonal struktur for Siemens Building Technologies. Den har vi valgt å følge også i Norge.

Gir vi slipp på installasjonsvirksomheten, mister vi en viktig komponent i det limet som skal holde vår divisjonaliserte virksomhet sammen til ett firma. SBT skal fortsatt være den dominerende montasje/installasjonsenheten i vårt firma. Dette gjelder uavhengig av organisasjonsform, og selv om enkelte divisjoner ønsker å

opprette små, spesialiserte montasjegrupper for enkelte deler av sin virksomhet.

- Men SBT vil likevel være konkurransutsatt?

- Alle deler av vår virksomhet må være konkurransedyktige i forhold til både "interne konkurrenter" og eksternt. Men med den breddekompetanse på fagområdet installasjon/montasje SBT besitter, føler jeg meg trygg på at de vil bestå den prøven uten alt for store problemer.

- Hvordan ser du for deg sentralavdelingenes forhold til det nye selskapet?

- Vi har dyktige og profesjonelle sentralavdelinger i Siemens AS, og det vil være naturlig at det nye selskapet benytter seg av disse i de aller fleste tilfeller. Naturligvis igjen under forutsetning av konkurransedyktige tilbud, men jeg mener det ligger gjensidige fordeler i et nært samarbeid på disse områdene.

Feie for egen dør

- Etter presentasjonen av det nye firmaet på vår pressekonferanse i mars, kjørte Finansavisen ut med overskriften "Siemens kjøper tapsluk". Kommentar?

- Det er riktig at våre to samarbeidspartnere har gått med tap de siste årene, til tross for stor omsetning og dominerende markedsposisjon. Dette er klart ting som må bringes i orden, og jeg har tiltro til at de respektive partene selv tar tak i problemet og innen rimelig tid bringer det under kontroll.

Industri Mo:

Instrumentering er vår

Tekst og foto: Gunnar Friedl

SAAS Prosess AS ble dannet i forbindelse med privatiseringen av Norsk Jernverk i 1989. Jernverkets automatiseringsavdeling (Instrument/Svakstrøm) dannet basis for det nye selskapet som ble overtatt av Solberg & Andersen AS.

SAAS Prosess ble organisert som et datterselskap med egen ledelse og eget styre. Målet var å utvikle dette videre ved å utvide spekteret og i tillegg hente omsetning også utenfor Mo. Det ble bl.a. satset på eksport til Kola, og etablert egne avdelinger for Veiesystemer og PC-systemer. En del penger ble dessuten investert i et kvalitets- og dokumentstyringssystem (KVAD).

I 1996 besluttet man igjen å konsentrere virksomheten rundt kjernekompetansen, nemlig automatisering og instrumentering.

Da Solberg & Andersen fikk ny ledelse året etter ble det staket ut en ny kurs, idet man heretter ønsket å satse på visse markedssegmenter innen offshore. SAAS Prosess passet ikke inn i denne strategien, og man ønsket å finne en ny interessent som kunne overta avdelingen. Dermed kom Siemens AS inn i bildet.

For Siemens, som lenge har vært interessert i å skaffe seg større lokal tilstedeværelse med industrikompetanse, kom tilbudet om å overta SAAS Prosess i Mo svært beleilig. Forhandlinger ble tatt opp sist høst, og i oktober ble bedriften overtatt og innlemmet i Divisjon Industri Trondheim under navnet Industri Mo.

Avdelingen holder til i Industriparken, tidligere Norsk Jernverks område, og i sjefskontoret treffer vi Kjell Myklebust. Han var tidligere leder for SAAS Prosess og er nå avdelingsleder for Industri Mo.

- Ventetiden var tøff for våre 20 medarbeidere, forteller han. - Da det ble klart at vår eier ville selge unna vår del av bedriften, spredte usikkerheten og utryggheten seg blant de ansatte. Spørsmålet var: Hva ville skje med oss?

Da Siemens AS kom inn i bildet falt vi alle til ro - samtidig som vi så nye store muligheter til å få brukt vår kompetanse. Signalene fra våre mange faste kunder her i Mo over vår nye tilhørighet var også udelte positive.

Utgangspunktet for en enda mer aktiv og slagkraftig Siemens-enhet her i Mo, og her tar jeg også med installasjonsavdelingen, burde dermed være det aller beste.

Svein Nassvik som leder Industri Trondheim bekrefter denne oppfatningen. - De 20 medarbeiderne, både



Kjell Myklebust, veteran fra Jernverkets automatiseringsavdeling, er avdelingsleder for Industri Mo

sivilingeniører og ingeniører, sitter inne med høy kompetanse på områdene automatisering og instrumentering. Dessuten er de meget dyktige. Det har vi forresten visst lenge, smiler han. - Vi har jo fra tid til annen konkurrert med dem om oppdrag der oppe. De behersker alle typer instrumenteringsanlegg og disponerer dessuten et velutrustet kalibreringslaboratorium. Våre PLS-systemer er de også fortrolige med. Jeg er overbevist om at de kommer til å gli fint inn i Siemens-miljøet, sier han, og legger til at sammen med automatikerne i Skiensavdelingen bør disse utgjøre en verdifull ressurs for hele firmaet.



I kalibreringslaben er det Arne Lauvås som styrer og steller.

styrke

- Har integreringen gått bra så langt?

- Vel, det er jo mange ting som skal harmoniseres og mange brikker skal falle på plass når to bedrifter med forskjellige kulturer blir slått sammen. Små problemer har vi hatt, og noen gjenstår å løse, f.eks. slike ting som berører tariffavtaler, telefonordning, månedslønn/timelønn etc.

Tilordning av våre instrumentmontører til Siemens sin øvrige montørpool har medført visse problemer, idet montørpoolen er en samlet enhet men tilhører en annen divisjon, nemlig Divisjon Installasjon. Vi har ordnet oss sånn at Industri Mo leier instrumentmontørene tilbake fra Installasjon.

- Tilveksten i Siemens sin organisasjon i Mo reiser også et annet viktig spørsmål, fortsetter Nassvik. - Hvilken organisasjon har tilgang til industrimarkedene, Divisjon Industri eller Divisjon Installasjon? Her fins det naturlig nok gråsoner. Utfordringene i Siemens er på slike steder å være i stand til å nyorganisere seg for å bli enda sterkere i markedet. Vi er nok internet for opptatt av avdelingsgrenser i stedet for hvordan vi best skal betjene kundene ut i fra hans ønsker, sukker Nassvik.

- Jeg er enig med Svein i at organisa-

sjonsforhold og ansvarsdeling kan virke litt tunge å hankses med, sier Kjell, - særlig for oss som ikke kjente slike problemer tidligere.

Han understreker imidlertid at forholdet mellom avdelingene i Mo er helt topp.

- Du vet - det er personene det kommer an på, og positive sjeler finner gode samarbeidsformer i enhver organisasjon.

- To avdelinger i Mo, hvorfor ikke en?

- Det hadde nok vært en fordel å samle Siemens Mo i en avdeling, sier Kjell. - Men for oss som sitter her midt blant våre hovedkunder ville det være et handikap hvis vi flyttet ned i sentrum. Installasjonsavdelingen mener på sin side at det er best for dem å ha sete nede i byen midt blant sine kunder.

Men det viktigste av alt, understreker Kjell, - er at Siemens Mo utad greier å markere seg som ett firma med ett ansikt. Vi må vise hva vi er, nemlig en bedrift med stor elektroteknisk bredde og kompetanse som ingen annen bedrift i Rana kan sammenligne seg med. Så får heller lokaliseringen komme i annen rekke.

- Hvilke nye sjanser ser du fremover for Industri MO?

- Jeg har store forventninger, sier Kjell ivrig. - Ta f.eks feltet veieteknikk, et av våre sterke områder. Siemens har instrumentene men ikke kompetansen - vi har kompetansen men ikke instrumentene. Et eksempel på at 1 pluss 1 kommer til å bli mye mer enn 2. Da Siemens også behersker energisiden kommer vi til å utfylle hverandre perfekt når vi står overfor komplette prosessanlegg.

- Nye markeder også?

- Knut Jamtli griper ordet og understreker at mulighetene her er store. Knut er senioringeniør og Kjells høyre hånd. - I industriparken med sine 100 bedrifter er vi på hjemmebane, sier han. - Vi kjenner kundene og de kjenner oss, noe som har ført til en rekke serviceavtaler. Men vi har med hell også prøvd oss utenfor nærområdet. Under forrige eier gjorde vi et fremstøt på Kola som ganske raskt førte til en serviceavtale også der. Det viser at det går. Prosessindustrien i Mosjøen, Glomfjord, ja i hele Helgeland/Salten, burde være innen rekkevidde for oss. - Og med den styrken vi nå kan oppvise har vi god tro på at en intensivering av markedsføringen også vil gi oss god uttelling, sier Kjell Myklebust.



En del av våre nye medarbeidere i Mo. Stående f.v: Roger Johansen, Geir M. Olsen, Ivar Bang, Frank Bruvold, Oskar Bjørgan, Torbjørn Lorentzen. Sittende f.v: Knut Jamtli, Kjell Myklebust, Liv B. Andresen, Arne Lauvås, Ashild Bjørnadal, Sverre Bang, Steinar Schei, Bjørn Sletten, Ole M. Solheim. Følgende var ikke til stede da bildet ble tatt: Lise Mørk, Ketil Dalhaug, Anne G. Solbakk, Marvin Granli, Jan B. Gurendal, Terje Johansen

En annerledes husmorferie ?



Anita
skulle
ut
etter
øl

Anita Brækken, ansatt i Siemens Trondheim, hadde lenge hatt lyst til å besøke sin søster Elin. Hun arbeider for tiden i Tyskland for å forbedre sine språkkunnskaper, og holder til i byen Rottenburg am Neckar, 6 mil sør for Stuttgart. Under Elins fravær har telefonen tjent som bindeledd dem imellom.

Og det var under en telefonsamtale det hele startet. Elin fortalte om det forestående karnevalet "Fasnet" som foregår i Rottenburg i februar hvert år. Hennes arbeidsgiver Tobias Raidt

"Fasnet in Rottenburg ... die schönst' uf dr Welt!"

"Fasnet" er et tradisjonsrikt arrangement med faste daglige ritualer. De har Seniorenfasnet, Kinderfasnet og mange andre arrangement og opptog gjennom byen. De ulike foreningene har strenge søknads- og opptaksregler - i enkelte av dem kan det være årelange ventetider for å bli medlem.

De store "Rummzüge" foregår på dagtid gjennom byens gater med mange forskjellige fargerike innslag. Populært blant heksene (for det meste utkleddede menn) er å fly rundt og stjele damesko, fange unge damer og "kaste" dem opp i store høyvogner i opptoget. Som i et ekte karneval deles det ut mye godterier til tilskuerne.

Festhalle: -es geht los!

Både om dagen og kvelden var det arrangementer i den store festhallen. En dag var det en gruppe "seniorer" som var hovedgjester. De fikk servert både mat og drikke ved egne langbord, og satt der hele dagen og koste seg. De pratet og lo mens de andre gjestene festet, hoiet og sang rundt dem.

**«Fasnet» am Neckar.
Fra opptogene i Rottenburg**



trengte flere folk til å hjelpe til under karnevalet, bl.a. til øl-servering og rydding under det store arrangementet.

- Javel, men jeg kan jo komme å hjelpe til, fleipet Anita. Fleipen ble til alvor. Elin kom med forslaget til sin sjef "Tobi" som straks tente på forslaget! Fra før av hadde han arbeidere fra Tsjekkia, Nigeria og Costa Rica - nå fikk han en fra Norge!

I februar dro så Anita til "Fasnet" i Rottenburg for å arbeide som "øl-servitør". Med seg i kofferten hadde hun sine Siemens T-skjorter.

Støyen og alle folkene rundt "seniorene" så ikke ut til å anfekte dem i det hele tatt. Og den tradisjonsrike dansen gikk igjen under de fleste arrangementene.

**Tekst: Berit Selbo
Foto: Anita Brækken**

Det var helt spesielt å overvære disse hendelsene, og mye er vanskelig å gjenfortelle på en måte som gjør at andre kan leve seg inn i det, følger Anita.

Jobbingen som øl-servitør foregikk for det meste på kvelds- og nattetid og folk strømmet til festhallen, som for anledningen var utvidet med et svært utendørs telt. Foruten selve matserveringsarealet var det syv barer i området, så det var full fest og masse folk. Det ble solgt mye øl, mange glass med "Sekt" (som er en typisk tysk vin-drikk) og annet godt drikke.

Når stedet begynte og fylles mot kvelden sa folk: "Jetzt geht's los". Sang, musikk og dans til den lyse morgen. Og utrolig mange artige forseggjorte kostymer. Her kan noen og enhver av oss få ideer til neste karneval. Men selv om det var full fest, var likevel de fleste moderate i sitt alkohol-inntak - man så ikke mange personer som var beruset.

I Rottenburg snakker de schwäbisch, en dialekt som kan virke svært så uforståelig. De har for eksempel en "le"-ending på alle ord som omhandler noe som er lite, i stedet for å si "eine kleine".

Anita kom under oppholdet i snakk med mye hyggelige folk, men hadde av og til store problemer med å forstå "Schwäbele". Hun måtte av og til ty til sin søster for hjelp - mens søsteren Elin, som har bodd der i fem måneder, ikke kunne forstå at hun hadde problemer!

**Fransk - tsjekkisk -
NORSK?????
Hva gjør du
HER?**

Anita møtte stor forundring over at hun som norsk og arbeidende i Siemens i Norge var der og solgte øl. De kunne vel ikke helt forstå hvilken ferie dette kunne være!?

For ferie kan være så mangt. Det viktigste med en vellykket ferie er vel: å gjøre noe HELT annet?

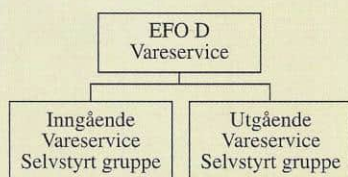
Med sans for vareflyt

Tekst: Geir Hoff
Foto: Einar Fiske

EFO D arbeider i disse dager med en betydelig oppgradering av sin lager- og pakkerifunksjon. Lager og pakkeri har så langt vært forsømte fagområder i fabrikk. Dette er en situasjon vi ikke lenger kan leve med. Dagens og morgendagens konkurransesituasjon krever en kraftig forbedring av våre logistikk-prosesser. Samtidig krever økende omfang av partneringavtaler med kunder og eksportrettet virksomhet større engasjement fra medarbeidere med logistikk-kompetanse. Vårt lager og pakkeri integreres i en felles avdeling *EFO D Vareservice*

Etablering av selvstyrte grupper.

Avdelingen organiseres i to selvstyrte grupper. Disse får henholdsvis ansvaret for inngående og utgående vareservice. For å utnytte ujevn kapasitetsbelastning er det viktig med fleksibilitet i og mellom gruppene.



Fagbrev logistikk

Skal vi kunne oppnå ønsket fleksibilitet er det en forutsetning at avdelingen består av medarbeidere som behersker hele logistikkjeden. Syv medarbeidere avlegger i disse dager fagbrev i logistikk. Disse får dokumentert kompetanse innenfor samtlige logistikkaktiviteter i vår verdikjede.

Fra lagerfunksjoner og spesialarbeider til logistikkmedarbeider.

I dag er det lageret som har ansvaret for varemottak, lagring og plukking. Personene her er ansatt som lagerfunksjonærer og det er HK (Handel og Kontor) som har forhandlingsretten. Pakkeriet har ansvaret for interntransport, pakking, merking, transport og fortolling. På dette området er det FF (Fellesforbundet) som har forhandlingsretten. I forbindelse med at lager og pakkeri

integreres i en felles avdeling er det viktig å skape felles bedriftskultur. For å bidra til dette ønsker vi at samtlige medarbeidere ansettes på samme vilkår og med et felles lønns-system.

Utfordring for FF og HK

Før en slik omdefinering av stillinger kan gjennomføres er det mange brikker som må falle på plass. Hvilken overenskomst skal gjelde-HK's eller FF's ? Eller fins det en annen overenskomst som passer bedre? For å belyse disse spørsmålene ble sentralledelsen i FF, HK og TBL forleden invitert til Trondheim. Det var Roy Lund (Klubbleder i Verkstedklubben) og Arvid Sveen (Leder HK-klubben) som stod bak dette initiativet.

Konklusjon

Kundene forventer å møte proffer på logistikk. Etablering av EFO D Vareservice skal gi oss motiverte og fleksible medarbeidere som tar ansvar. Likeledes medarbeidere med økt logistikkkompetanse. Og som resultat av dette, reduksjon av gjennomløpstidene.

Pakkeri og lager.

Bak f.v: Stein Trøan, Arvid Sveen, Bjørn Sjøflot, Rune Husvik Rønning, Sverre Tronvik, Bjørn Lervold, Hans Chr. Hamre, Arne Helgesen, Geir Hoff, Jan Petter Asphaug, Øystein Pettersen
Foran f.v: Kjell Bjerken, Ole Gunnar Sveen, Per Gunnar Lie, Gjertrud Sjøseter



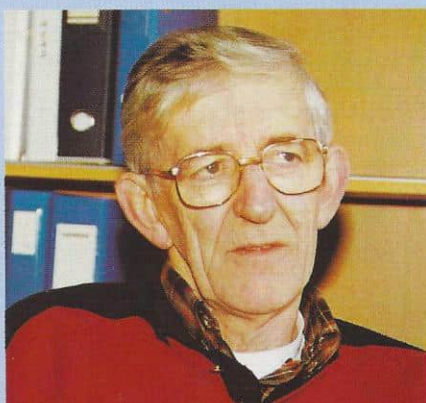
Besøk fra Sentralledelsen i HK og FF
Foran f.v: Svein Kristiansen (nestleder i HK), Kjell Bjørndalen (Leder i FF), Ulf Guttormsen (Sekretær i FF), Tore Sellæg (TBL)

Oskar Midbøe takker av: Introduserte "Vestlandsfanden" i anleggsmiljøet

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Enda en av våre trauste medarbeidere innen anleggsbygging sier nå takk for seg. Etter 34 år velger Oskar Midbøe og trekke seg tilbake til fordel for et roligere liv sammen med familien. Oskar har gått gradene - fra anlegsslusk til divisjonsleder - og nå vil han reise ut og se verden, sammen med sin Lillemor.

- Først til Nordnorge, sier han, - jeg har omtrent vært med på alt av storanlegg i øst og vest, men aldri fått anledning til å sette min fot nord i landet, så det står først på lista. Oskar har dette å si når han skuer tilbake på sine Siemens-år. - Jeg har vært privilegert og har fått leve et fantastisk rikt liv i Siemens. Har opplevd både høydepunkter og tilbakeslag, men aldri en dag har jeg gruet meg for å gå på jobb.

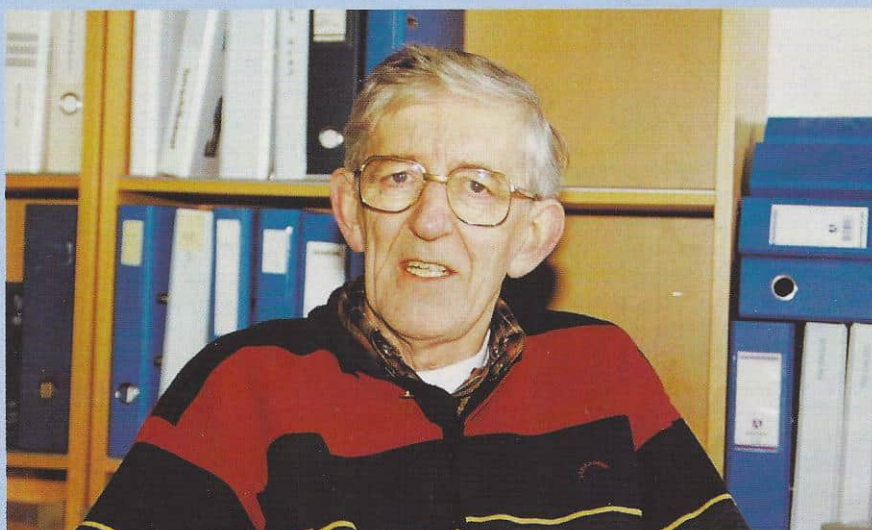


Jeg har fått leve et fantastisk rikt liv i Siemens.

- Hvordan begynte det hele?

- Det startet i anleggsmiljøet i Sandakerveien under Harald Hay, der jeg i 1964 ble ansatt i som markedsføringsmann. Ble plassert i TA, den gang AKA, for å lære. Fikk både lage tilbudene og stå for gjennomføring av anleggene, noe som var utrolig lærerikt.

En dag ble jeg innkalt til Johannes Sveen som var vår sjef. «Du er den eneste som kan tysk og engelsk og kjenner prosjektet. Du må ta jobben som prosjektleder på Husnes», var beskjeden. Måten han sa det på røbet at han ikke var overbevist om at jeg var rette mann - kanskje nærmest en nødløsning. Da før Vestlandsfanden i meg og jeg sa til meg selv: Nå skal jeg jammen vise at denne oppgaven skal jeg klare, og så bar det løs. Olav Søreide fra S/B var anleggsleder - vi hadde for øvrig et utmerket samarbeid gjennom hele byggeperioden - og selv måtte jeg jo pendle, så det ble mange turer over fjellet!



Men du vet - Vestlandsfanden er god å ty til når det blåser som verst.

- Og etter Sørø kom Alnor?

- Ja, da Husnesanlegget var ferdig hadde vi fått kontrakt med Norsk Hydro på aluminiumsverket på Karmøy. Avviklingen av Husnes måtte jo ha gått tålig bra i og med at jeg nå fikk jobben som prosjektleder på Alnor, sammen med Askild Sandvold som skulle ta seg av likeretter- og 300 kV-anlegget.

- Det sies ofte at Alnoranlegget betegner et gjennombrudd for Siemens som storanleggsfirma?

- Jeg mener vi må se Sørø og Alnor i sammenheng. Uten det vi lærte på Husnes ville vi neppe ha greid å hankses med Alnor. På Karmøy måtte vi lage helt nye tegninger, ja faktisk prosjektere hele anlegget på nytt etter at de amerikanske underlagene var blitt vraket.

Husnes var faktisk svennestykket vårt før vi startet opp på Karmøy. Og det fine var at vi kunne overføre hele arbeidsstyrken med montører, formenn og ingeniører direkte fra det ene til det andre anlegget. Også Sverre Sivertsen, som hadde vært elektrosjef på Husnes, ble nå engasjert som anleggsleder på Alnor. Vi var i utgangspunktet underbemannet for en så stor oppgave, så det hører med til historien at Viggo Hansen dro til Göteborg for å prøve og headhunte hele avgangskullet på elektrolinjen der borte.

- Gode minner fra Karmøy?

- Alnor-anlegget er unikt med henblikk på kort byggetid. Det tok bare 15 måneder fra kontrakt til den første hallen sto driftsklar, noe som ikke minst skyldtes det gode og tette samarbeidet som oppsto mellom Norsk Hydro og Siemens. Der ble under byggetiden knyttet vennskap som har vart helt frem til idag.

Flere ganger hadde vi høye gjester fra Erlangen på besøk. Sommerstid inviterte jeg dem ofte til hytta på Karmøy sammen med Hydro-folk og Siemens-kolleger. Husker spesielt en episode da vi ut på kvelden prøvde å lære en av de høye herrer å spise reker med kniv og gaffel. Og han trodde virkelig på at det var sånn det skulle gjøres!

En annen gang - det var en varm og sein sommerkveld vi satt benket ute i det fri med talglys, hvitvin og tilbehør - ville en av gjestene, idag for øvrig medlem av Zentralvorstand, absolutt bade. En av våre sluttet seg til, men det påstas at vår tyske gjest hadde kommet seg så fort i land igjen at han ikke rakk å bli våt i det hele tatt.

For tyskere flest var vår måte og feire på nokså uvant, men den satte varige spor, og mange svermer fremdeles for sine opplevelser bei den Norwegern.

Oskar var tilknyttet AKA Industri frem til 1974 da han ble utnevnt til overingeniør med ansvar for MF Anlegg i Region Øst. Selv om det nå ble mer administrativt arbeid fikk han rikelig anledning til fortsatt å engasjere seg i storanlegg.

- Jeg ble jo sendt ut som anlegsslusk til Mongstad og hadde anleggsledelsen der i 7-8 måneder. Og jeg står fast ved at det er en god løsning når den som tilbyr selv går ut og gjennomfører det anlegg han har tilbudt. Bedre skole fins ikke og kan anbefales på det aller beste.

- Med all den spesialisering innen elektronikk, data, automatisering som skjer i dag - er allrounderen blitt mangelfull?

- Det ligger en fare her som vi må være på vakt overfor. For vi trenger folk som kan se helheten og kan

“Foill fræs !”

Tekst og foto: T. Sehm

En munter gjeng - men med alvor i planleggingen av vårens og sommerens begivenheter.

Hva skjer?:

- 349 medlemmer (jan.-98).
- 100 - 120 av disse er dels meget aktive og deltar på de fleste møter og turer.
- 4 faste samlinger/møter/sosiale samvær i året, og i tillegg teaterbesøk.
- 5. mai møtes de til teateraften for å se Bør Børson jr. i “nyteateret” i Trondheim.
- Men årets høydepunkt er turene om sommeren. Første tur i år er innenlands bl a. til Aukrustcenteret i Alvdal. (Mon tro om de ikke føler seg hjemme og kjenner seg igjen blant Aukrust's venner?)
- Årets utenlandstur går til Gardasjøen med ca. 90 deltakere. Fly til København og videre med buss. Venezia, Nürnberg og Berlin er noen av byene som skal besøkes. Noen “vinprøver” blir det også muligheter for underveis, i følge turkomiteen.
- Tidligere langturer har bl.a. gått til Tyrol, Frankrike og i -96 til Skottland. Det var uforglemmelige turer og opplevelser.

“Bæste pensjonistforening i by'n!”

Takket være god praktisk og økonomisk støtte fra Siemens, spesielt fra personalavdelingen, er det lett for styret å drive foreningen.

En stor PR for firmaet med meget fornøyde pensjonister. Dette snakker de om blant venner og kjente. “Bæste pensjonistforening i by'n! De' e' sekkert!”

20-års jubileum 18. okt. i år.

19 pensjonister møtte opp den gangen for snart 20 år siden. De valgte Karl Haugnes til formann sammen med Mary Aafløy, Hanna Fisknes og Arvid Weisæth som øvrige styremedlemmer.

På vegne av blivende/kommende pensjonister i Siemens ønskes dere til lykke med 20-års-feiringen og med kommende sammenkomster og turer inn- og utland.

Styret i 1998 er: (Her fra et arbeidsmøte, hvor fotografen kom overraskende på dem). Sittende f v: Gunnar Slupphaug, Randi Foldahl, Johan Grønning (formann), Kjell Aune, Åse Torp. Stående f v: Målfrid Hansen, Gunnar Rønne, Odd Brustad.



overblikke alle nødvendige gjøremål på et anlegg. M.a.o. må vi også utdanne folk i bredden, ikke bare i dybden innen snevre felter.

På Mongstadanlegget som ble neste storanlegg fikk vi også føling med garvete amerikanske kontraktører og entreprenører innen oljebusiness for første gang. Vi fikk mye kjeft, men jammen var det en god skole det også.

- Mongstad var vel på mange måter også en milepæl?

- Ja, bl.a. ble SCADA-systemet, som Siemens utviklet selv og senere installerte på Staffjord A, introdusert, og de første S 404 lavspentfordelingene fra fabrikkene i Trondheim ble levert til Mongstad.

Etter Mongstad som gikk i drift sommeren 1975 fulgte Rafnes-anleggene der Klorfabrikken i sin helhet ble utrustet elektrisk av Siemens. Deretter kom Tofte-anlegget som mange vil huske som et «problembarn» innen rekken av storanlegg. Et eksempel på problemer som kan oppstå når en kunde ønsker den siste og mest moderne teknologi i stedet for gammel velprøvd teknikk.

Oskar Midtbø ble leder for Divisjon Anlegg Øst ved omorganiseringen i 1989, og endelig, i 1993 da divisjon

Anlegg ble delt opp i tre nye divisjoner, ble han divisjonsdirektør for Divisjon Installasjon og Samferdsel.

- Ja, det ble nok etter hvert mer og mer administrative oppgaver og mindre og mindre teknikk på meg, medgir han. Men alle oppgaver har sin sjarm. Jeg opplevde overgangen fra industri til installasjon som ny og interessant selv om jeg fra tidligere kjente godt til installasjonsvirksomheten, spesielt i region øst.

I disse dager brygger det opp til nye store oppgaver. Fusjonen med Elektrowatt og etablering av et eget AS med ansvar for bygginstallasjon og automatisering er en ny og uhyre interessant konstellasjon som jeg gjerne skulle blitt med på videre, dersom jeg hadde vært ti år yngre.

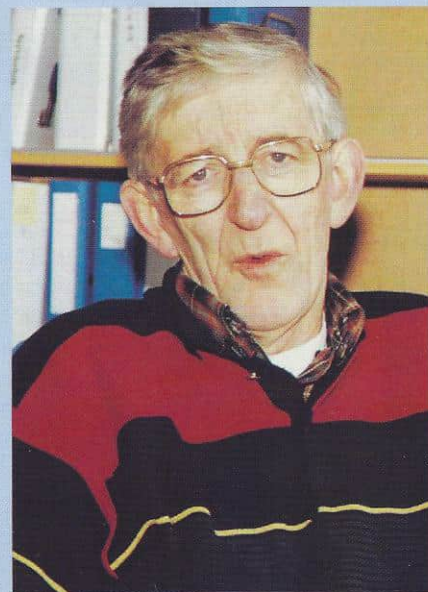
Så min etterfølger kan nok se en interessant tid i møte med mange og interessante utfordringer.

- Vil du nå gi all teknikk på båten og bare vie deg andre sysler?

- Nei det greier jeg ikke. Kommer nok til å følge med videre men bare på hobbybasis. Som fortsatt styreformann i noen av våre datterselskap får jeg nok ennå en tid føle faget på pulsen. To av mine sønner er også aktive innen elektro, så jeg kommer nok til å bli

oppdatert mer eller mindre automatisk.

Og, legger han til, - det skulle ikke forundre meg om noen av mine seks barnebarn - for øvrig alle gutter fra null til seks år - også velger dette faget. For å holde tradisjonen ved like, vet du.



Kommer nok til å savne kolleger og venner. Men jeg vil selvfølgelig holde meg orientert om Siemens' videre utvikling.

Hjertelig takk

til redaktøren i Siemens Intern for innholdet i nr. 1/98. Dette var en verdig innledning til 100 års jubileet! Det var stor og god spredning av stoffet, det meste fremtidsrettet og matnyttig for firmaet.

Spesielt syntes jeg kreativiteten hadde fått slippe til i "Sikringen - en ny form for kundetilpassing". Hvis den samme oppfinnsomheten får slippe til i flere divisjoner om bruk av videokonferanser, se "Bruk video'n!", hadde det vært fint. Det er allerede gått for mange passive år siden løsningen ble lansert i firmaet.

Trondheimspensjonistenes tur til Tjeldbergodden for et par år siden var for tidlig til at vi fikk komme inn i lokalene. Derfor var det interessant å lese om den videre utvikling der. Telemarksavdelingens markering av sitt 20 års jubileum minner om den knoppskyting som har funnet sted. Reportasjen minner meg også om at Trondheimsavdelingen fyller 90 år i år. Selv om dette kommer i skyggen av det store jubileet, blir det kanskje noen ord om Trondheim også.

Gratulasjonen til Gardermogjengen var vel fortjent. Det er godt å se at medarbeidere setter seg godt inn i firmaets HMS hvor det er lagt ned mye arbeid, og hvor det har så mye å si for videre eksistens at HMS blir fulgt.

Personlig hadde jeg også stor glede av å lese Tove Lønnes artikkel "Fra Siemens til børs" med min tidligere kontakt med vakselskapets medarbeidere. Å bli børsspekulant og aksjerådgiver var vel det siste jeg tenkte om disse medarbeidernes fremtidsoppgave. Jeg sier bare: "Lykke til videre!"

Det er fint at den initiativrike verkstedklubben i Trondheim kommer frem i lyset. Det har i alle år etter at vi kom til Sluppen vært et positivt miljø for opplæring både i fabrikkene og ved de andre avdelingene. Flere medarbeidere har lagt ned mye arbeid for å få dette til, og lokaler er innredet og utstyrt for å tilfredsstille behovene. Det blir ikke mindre aktiviteter av dette slaget i fremtiden.

Så er det bare å vente på Siemens-kortet (s. 7) slik at pensjonistene kommer inn på utstillingen ved Teknisk Museum i Oslo. I mellomtiden blir det å lese de flotte jubileumsbøkene som vi fikk. Hjertelig takk!

Knut Petersen

En røykers tragiske skjebne.

Det er ikke lett å være røyker på Linderud om dagen. Selv om jeg aldri så gjerne vil slutte, har det dessverre ikke lyktes meg enda. Det er vel som med andre rusmidler - det er liksom ikke bare å kutte ut. Hadde det bare vært så enkelt.

Men forstår mer eller mindre fanatiske ikke-røykere dette. Jeg har lenge lurt på hvorfor noen ikke-røykere med slik innsats og glød absolutt skal tvinge andre mennesker til å slutte å røyke, vel og merke så lenge vi ikke plager disse.

Jeg er selvfølgelig helt enig i at en røyker ikke skal utsette andre som ikke ønsker det, for passiv røyking. I siste rundskriv om temaet står det at "vår målsetting om en røykfri bedrift blir i stadig sterkere grad realisert". Hvem har satt opp denne målsettingen, er de flere hundre personer som røyker her på Linderud blitt tatt med på råd? Det er jo de det gjelder. Det er veldig enkelt for en ikke-røyker å bestemme dette på andres bekostning. Vil du ikke, så skal du.

Om jeg røyker eller ikke, er min

egen sak. Så lenge andre ikke plages av min røyking. Vi mennesker utfører alle daglig handlinger som ikke gagnar vårt miljø. Bare det å bile til og fra jobben forurensar langt mer enn røyking. Og bileksosen får alle i seg, om de vil eller ikke.

Når kommer bestemmelsen om at de personer som veier 10% over normalen, ikke får kjøpe sjokolade i kiosken? Og hva med de som ikke er med i Friskis & Svettis?

I nevnte rundskriv står det å lese at "røyking er frivillig". Ja nettopp, men hvor kan vi røykere på Linderud utføre denne frivillige handling. Det hjelper da ikke om det er frivillig, om det likevel ikke er lov.

Kjære Siemens, vi røykere er en utdøende rase, vi slutter jo før eller siden. Men så lenge jeg frivillig røyker (prøver stadig å slutte, for min EGEN del), gi meg en mulighet til å nyte mitt "opium". La ikke fanatismen ta overhånd.

Host og hark fra Thor O. Bie

Støv på hjernen

har jeg ikke, men jeg plages med å få det inn i støvsugeren!

Tidens tann tærer trutt! Også vår gamle støvsuger måtte til slutt gi tapt. Det ble ny investering, Siemens selvsagt. Super L Electronic 920. Bra stillegående. Suger som bare det. Mekanisk ser den også solid ut. Hjulene er blitt kraftigere, likeså slange, rør og håndtak.



Men. Hvorfor tilbake til sugemunnstykke for gulv med børste istedenfor med hjul, slik vår forrige modell hadde? Bildet viser begge munnstykkene etter en omgang i huset. Med det gamle munnstykket lå hundehår og annen skitt i posen etter endt jobb. Med det nye ligger det i børsta, og en ekstra omgang må til for å få skitten dit den skal. Børsta er forresten ikke enkel å få ren når hår har viklet seg inn i den.

Jeg foreslår en kombinasjon med både børste og hjul. Da er valget fritt når man støvsuger hardt underlag. Etter en enkel rundspørring har jeg inntrykk av at de fleste ville velge hjulene, altså børsta inntrukket. Dette vil spare børsta for unødig slitasje. Den er dyr å skifte ut da man må skifte hele munnstykket. Hjulene slites også naturligvis, men de kan enkelt lages utskiftbare og må kunne leveres som reservesett. Selv laget jeg hjul for det gamle munnstykket, litt større enn de originale, og de virket utmerket. Produksjonsprisen for et slikt sett bør ikke bli mange ørene.

Hva mener andre som har samme maskin? Jeg bare lurer.

Tor-Odd Vist



Korrekt grammatikk, takk !

I dag er det altså tiltaleformer som er temaet, og da er det i hovedsak bruk av pronomenene det går om. Pronomenene er en stor ordklasse og er ikke alltid så lette å ha med å gjøre. Her skal vi først og fremst konsentrere oss om de personlige

pronomenene. Når skal vi bruke du, de, De, han, ham, jeg, vi osv. Du-formen er etter hvert blitt mer vanlig, også i skriftspråket. Vi er blitt mer dus, og vi er blitt mer på fornavn. I intern korrespondanse går det vel stort sett bra, mens det er i ekstern korrespondanse vi kan bli noe usikre. Derfor kan det være greit, særlig for den yngre generasjon, å friske opp litt i «formalitetene».

Først en oversikt over de personlige pronomenene. Jeg ser bort fra dativformen, som i dag finnes kun i enkelte dialekter.

Personlige pronomen

	subjektsform	objektsform	genitivsform
1. pers. entall	jeg	meg	
2. pers. entall	du/De	deg/Dem	Deres
3. pers. entall	han, hun den, det	ham/han henne, den, det	hans, hennes dens, dets
1. pers. flertall	vi	oss	
2. pers. flertall	dere/De	dere/Dem	deres/Deres
3. pers. flertall	de	dem	deres

Intern korrespondanse. Et enkelt eksempel:

Jeg viser til ditt notat av i går og sier **meg** enig i at **du** tar Eva med i gruppen. Sørg for at **han** får alle underlag. Gi **henne** tid til å sette seg inn i saken før du ber om **hennes** syn. **Håper** å høre fra **deg** snart.

Eksemplet er kanskje ikke så fornuftig innholdsmessig, men det har med de fleste personlige pronomenene i entall.

Bytter vi ut Eva med Per, får vi:

----Sørg for at **han** får alle underlag. Gi **ham** tid ----ber om **hans** syn.

Jeg nevner spesielt objektsformen **ham** i 3. person entall.

Han er også tillatt, men kan, etter mitt skjønn, virke forvirrende. Se på følgende eksempel:

- Per slo Pål først. (Dårlig gjort).
- **Han** slo **ham** først. Per slo Pål først.
- **Ham** slo **han** først. Pål slo Per først.
- **Han** slo **han** først. Hvem slo først?

Subjekt = den/de som utfører handlingen.

Objekt = den/de som handlingen «går ut over».

Ekstern korrespondanse.

Når vi skriver eksternt skal vi være formelle. Vi representerer vårt firma og bruker vanligvis **vi**. Adressaten tiltales da i høflig tiltale. Subjekts-, objekts- og genitivsformene er like i entall og flertall, nemlig **De**, **Dem** og **Deres**.

- **Vi** ber **Dem** vennligst om å sende oss **Deres** katalog ----.

Kan **De** samtidig sende med ----.

Kjenner vi den vi skriver til godt, kan høflig tiltale virke «stivt». Dette blir en vurderingssak.

- **Jeg/vi** ber **dere** vennligst om å sende oss **deres** katalog ----. Kan **dere** samtidig ----.

Obs: Aldri stor D i dere!

Jeg håper disse enkle eksemplene kan være til litt hjelp.

Temaet er egentlig ganske stort og innfløkt. For dere som ønsker å gå dypere inn i materien vil jeg anbefale Finn-Erik Vinjes bok Riktig norsk, Cappelen Akademisk Forlag A/S.

Så var det historien. Den er fra tidlig 1970-tallet og handler om tiltaleformer.

Det var styremøte i et større norsk aksjeselskap. Etter middagen om kvelden kom en av de yngre valgte styremedlemmene til å bli sittende ved siden av tidligere administrerende direktør. Mens de pratet sammen kom den yngre til å si du til den eldre. Det ble stille et øyeblikk. Så satte direktøren et par skarpe øyne på den unge: Si meg, når ble vi to dus?

Det er vel unødvendig å beskrive den yngres magesfølelse resten av kvelden.

På gjensyn !

Nye diettsatser

F.o.m. 01.03.98 er satsene for kostgodtgjørelse i Norge endret:

Kostgodtgjørelse uten overnatting

0 - 6 timer	0,-	
6 - 12 timer	kr 230,-	(tidligere kr 225,-)
over 12 timer	kr 430,-	(tidligere kr 425,-)

Kostgodtgjørelse med overnatting

Kostgodtgjørelse pr døgn - kr 430,- (tidligere kr 425,-)

Fradrag for betalte måltider

Frokost	kr 60,-	(tidligere kr 55,-)
Lunsj	kr 160,-	(tidligere kr 146,-)
Middag	kr 210,-	(tidligere kr 196,-)

De nye satsene er basert på endringer i statens reiseregulativ.

De nye satsene er innarbeidet i Personalhåndbokens kapittel 10.2 som ligger under SAPERS område på Intranett.

Torkel Granbo

Historiestafetten

Jeg ble i forrige Siemens Intern utfordret av min hyggelige kollega på Våler, Arne Ivar Grandahl, til å bidra med en historie. Det er meget nærliggende å fortelle en trønderhistorie, men i all beskjedenhet velger jeg heller en historie fra min tidligere arbeidsgiver.

Jeg var, før jeg begynte i Siemens, ansatt i et annet større elektrokonsern. Her var man meget opptatt av rekrutteringsprofil, og ofte ble kvinner oppfordret til å søke ledende stillinger innen firmaet. For å skaffe tilveie en oversikt over hvordan kjønnsfordelingen var innen hele konsernet, sendte hovedkontoret i Sveits en telefax til alle land: «We want a list of the local management, broken down by sex. Answer within one week».

I god firmastil svarte de forskjellige land i god tid før fristen utløp, alle bortsett fra Finland. Etter flere purringer kom det endelig fra Finland inn på hovedkontorets telefax følgende: «We have nobody in management broken down by sex, but we have a few broken down by alcohol!»

Stafettpinnen sendes herved videre til kollega Ivar Karlsen i S/Harstad

Helge Fallmyr



Personalforsikring for ansatte i Siemens AS er en forsikringsløsning som består av yrkesskade-, ulykkes- og gruppelivs-forsikring, gjeldende fram til fylte 67 år.

Forsikringen er fra 01.01.98 flyttet til Grieg Insurance (Oslo), og består av samme forsikringssummer og -vilkår som tidligere.

Norsk Forsikringsservice, Grieg Insurance's datterselskap, har ansvaret for alle erstatningsutbetalinger, besvarer spørsmål og er behjelpelig med erstatningsprognoser for hver ansatt, basert på aktuell alder, lønn og familiesituasjon.

Vår kontaktperson heter Heidi Karlsen Søberg, og kan kontaktes på telefon 67 11 22 18 eller telefaks 67 11 22 31 (fra medio april også via E-mail: hksoberg@rieg.no).

Forsikringsbevis for 1998, som viser oppdaterte forsikringssummer, vil sendes i internposten til alle ansatte i løpet av april.

Vi minner om at alle jobbelaterte personskader- og ulykker alltid skal meldes til Vernetjenesten, og at tilsvarende hendelser i fritiden alltid skal meldes til personalavdelingen.

I tillegg til Norsk Forsikringsservice vil personalkonsulentene kunne orientere nærmere om forsikringsordningene for ansatte.

Hilsen fra SAPERS

i farten...

Til VM på skarpe meier

Kristian Roel er en beskjeden kar. Sammen med montørkolleger utfører han de montasjeoppdragene han blir stilt overfor presist og fagmessig uten de store geberder.

Men når han med sin Rodel befinner seg på startstreken øverst i aketraceen, det være seg i VM eller i andre mesterskap, er konsentrasjonen intens og jaktinstinktet på topp. Nå gjelder det..... Og med en toppfart av 100 km/t og alle sanser i helspenn bærer det nedover mot målområdet.

Kristian begynte med aking for femten år siden, etter at en nabo hadde overtalt ham til å bli med. Sammen med kamerater fra klubben «Akeforeningen i Oslo» deltok han for første gang i en konkurranse da «Frognersetere akekonkurranse» ble arrangert i 1984. - Så våknet interessen for alvor, forteller han, - med trening en gang i uka, og resultatene uteble ikke. Plasseringene ble bedre og bedre.

Han deltok i sitt første internasjonale mesterskap i Polen i 1988. Så fulgte tre uker med forskjellige renn og treningsøkter i Tyskland og så - i 1990 - deltok han i sitt første VM i Italia.

Etter å ha deltatt i VM også de neste to år, ble det en pause, forteller Kristian.

- Jeg måtte jo tenke på min egen utdannelse også, så nå ble det skolegang. Men jeg deltok likevel fortsatt litt på den hjemlige arena.

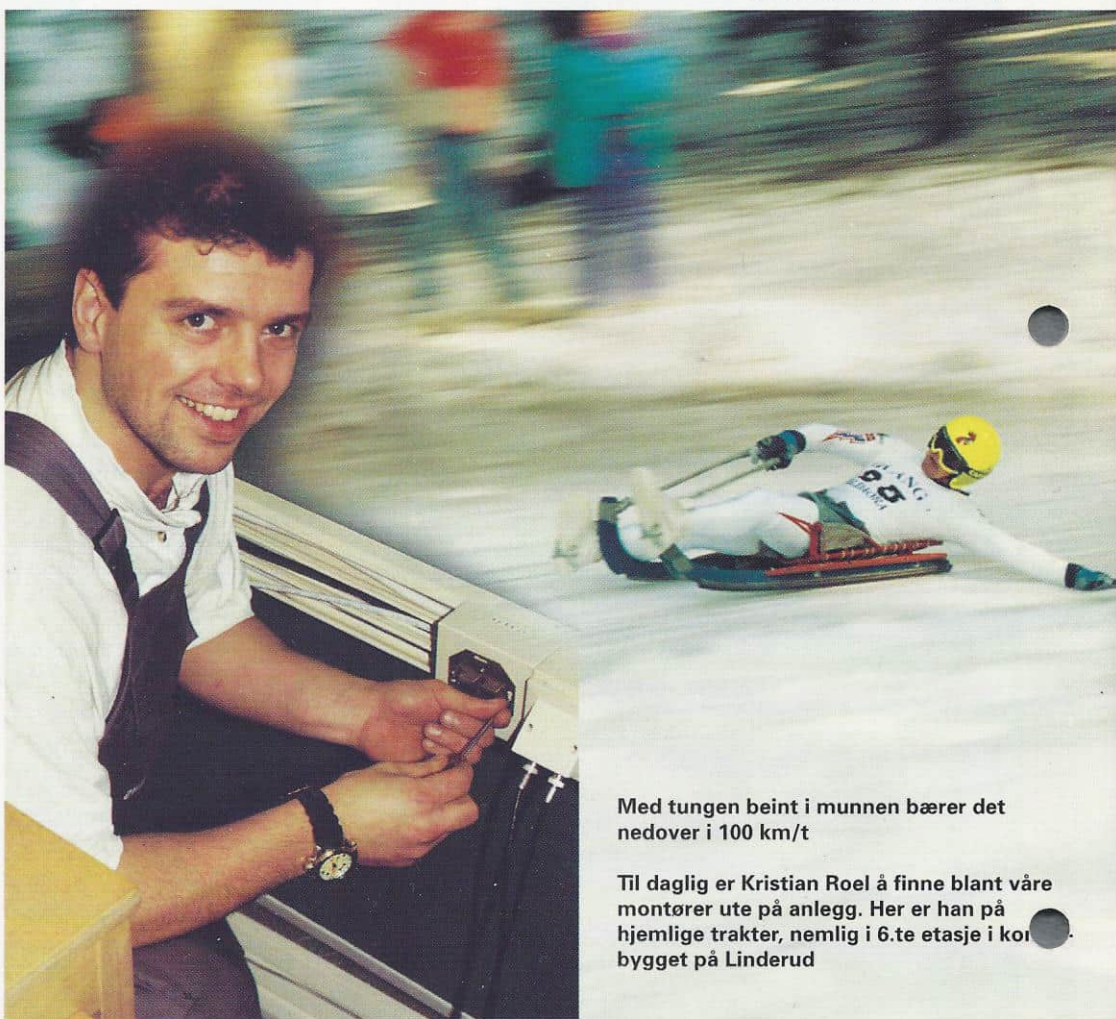
I år fikk jeg lyst til å prøve meg igjen, og jammen fikk jeg plass på laget som skulle delta på VM i Finland. Det ble en 24. plass blant 36 deltakere i herreklassen. Ingen medaljeplass selvfølgelig, men jeg greide å forbedre min egen tid og var fornøyd.

Kristian forteller at det alt vesentlige ved aking er å beherske forholdet fart/bremsing. Du må ikke bremse for mye men heller ikke for lite. Ved inngangen til svingene må farten tilpasses nøye og du må svinge på riktig tidspunkt. Balansegangen her er avgjørende.

- Selvfølgelig er denne sporten også forbundet med en viss risiko, medgir Kristian. - Som i all annen sport må forsiktighet utvises, - doningen har jo sylskarpe meier og farten i bakken er stor. Men etter en viss tid lærer man å hankses med disse faremomentene.

Kristian Roel er innstilt på å satse videre på denne morsomme og fartsfylte sporten, så mon vi ikke snart får høre og lese om nye triumfer i akebakken?

Tekst og foto: Gunnar Friedl
(Akebildet utlånt av K. Roel.)



Med tungen beint i munnen bærer det nedover i 100 km/t

Til daglig er Kristian Roel å finne blant våre montører ute på anlegg. Her er han på hjemlige trakter, nemlig i 6.te etasje i kor bygget på Linderud

En komplett frontplate på 14 sekunder !

Den nye produksjonlinjen i Elektrovarmefabrikken i Trondheim er et nytt steg videre i en allerede høyautomatisert fabrikk. Frontplaten til vår nyeste ovn - Basic - forøvrig presentert i Siemens Intern nr 6/97, er et produkt fra denne. Hele produksjonslinjen er utviklet, konstruert og produsert i Trondheim. Nødvendige tjenester "utomhus" er utført av lokale leverandører.

På den nye linjen lages frontplaten helt ferdig, til forskjell fra våre 2NC7 - og 2NC4/6 - serier, hvor fronten består av fire deler: frontplate, gitter og to endestykker i plast (fra underleverandør). Delene produseres hver for seg og monteres sammen i en tilleggsoperasjon. Basic-fronten produseres som én del; fra stålcoil til ferdig utstanset, knekket og sammenføyd front. En produksjonstid pr. front på bare 14 sekunder betyr rasjonell produksjon. Sammen med bl.a lavere forventede vrakkostnader, vil dette etter hvert gi store besparelser.

Den ferdige linjen er et resultat av stor innsats fra mange involverte, men spesiell oppmerksomhet gir vi likevel til våre prosesskonstruktører og ansatte i "verktøyavdelingen" i Elektrovarmefabrikken. De ofret sommeren -97 (Hvem husker ikke den !) for å sikre at produksjonslinjen skulle stå ferdig til sesongen 97/98.



Bildet er fra den offisielle åpningen av den nye linjen som er holdt i lyse, miljøvennlige farger.

Strøm til gruveindustrien?

Siemens har i flere generasjoner levert anlegg til norsk gruveindustri. Bransjen er imidlertid ingen stor vekstnæring og Divisjon Industri og Skip leter derfor etter nye kunder og nye produkter. Kan vi nå presentere første leveranse av tavler spesiallaget for fallgruver?

Fotografen er imidlertid ikke sikker - ryktene sier at fotografiet viser en del av en fordelingstavle, bygget av avdelingen som ellers leverer UPS'er.

Er det slik at Avd. Kraftelektronikk har konstruert en tavle der det ved hjelp av en egen luke er lettere å håndtere strømutfall? Eller sier de nye HMS-bestemmelsene (HMS = Helse, Miljø, Sikkerhet) at farlig strøm skal kastes i dertil egnede containere? Eller dreier det seg her om innkobling av nødstrøm på stigende sinuskurve? Arild Moe

Kompetanseheving i Elektrovarmefabrikken



Kveldsundervisning for medarbeidere i metallvareproduksjonen. F.v: Tor Haga (ikke Siemens), Ove Hegge, Arve Skorstad, Roy Lund (observator), Ingeborg Bellingmo, Sigmund Sterten, Kjell Olav Reppe, Randi Schultz, Randi Haugseth, Terje Eriksen, Kjell Løvli, Svein Åge Larsen (skjult), Else Marie Johansen, Geir Morten Sørmo, Tom Børge Svinstad, Torbjørn Jenssen. Stående bak: Lærer Olaf Krøtøy fra Brundalen videregående skole

Behovet for fagopplæring innen metallvareproduserende industri har resultert i faget "Metallvareproduksjon". Det omfatter bedrifter som bl.a produserer lysarmaturer, varmeovner, komfyrer, kjøkkenutstyr, kontrollskap, deler til biler, fly og romfartsindustri samt utstyr til Forsvaret m.m. Elektrovarmefabrikken er en av pionérbedriftene i introduksjonen av det nye faget som § 20 - kurs for vante spesialarbeidere i produksjonen; en opplæring hvor alle skole- og materiellutgifter betales av bedriften. Femten operatører har tatt imot tilbudet om å skaffe seg godkjent fagbrev. Etter et innledende kurs i matematikk, gjennomgår operatørene i dag, på egen fritid, en teoriopplæring på 200 timer.

Bedriften oppnår generell kompetanseheving hos den enkelte operatør. En ytterligere forbedret forståelse for helhetstankegangen vil i sin tid føre til optimalisering av flyten i produksjonen. Samtidig er vi opptatt av ikke å skape kunstige skiller mellom fagoperatører og spesialarbeidere. Operatører uten fagbrev vil som i dag få like muligheter til opplæring på alle ordinære produksjonsplasser.

Etter "Reform 94" gis alle ungdommer rett til 3 års videregående opplæring; enten på skole eller ett år i skole og 2 år som lærling i bedrift.

I Elektrovarmefabrikken vil nyansatte etter hvert komme inn som lærlinger og fullføre fagprøven i bedriften. Over tid vil dermed de fleste produksjonsarbeiderne også i vår fabrikk være fagarbeidere.

Tekst og foto: Jan Erik Reierskog



Utstyret inngår i et mine-sveiper-prosjekt for den norske marine



Med futt i køllene

Rinkbandy-gruppa i Siemenslaget i Oslo vant sin avdeling i 3.divisjon for sesongen 1997/98, og mottok en fin statuett for innsatsen.

I det etterfølgende cupspillet mellom avdelingsvinnerne tapte de 6-9 for Miljøtransport. Tapet skyldes neppe manglende rutine.

- Vi begynte å spille bandy her på Siemens i '62, sier Svein Jørgensen, som fortsatt er aktiv på laget.

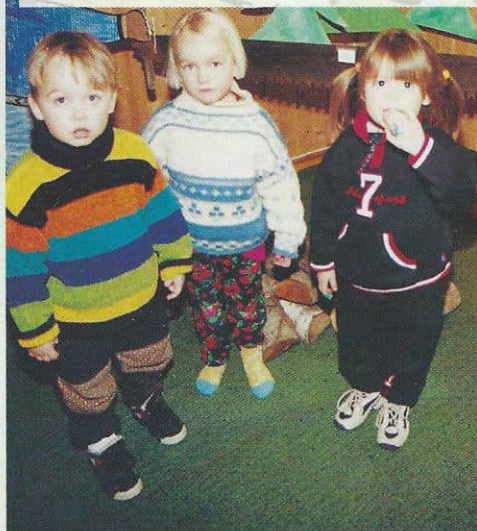
Det er i øyeblikket 10-12 mann i gruppa, som trener i Lørenskoghallen fredager kl. 15-16. TCe

Museum i barnehagen

Siemens har som kjent i jubileums-året et nært samarbeid med Norsk Teknisk Museum. Ungene i vår barnehage på Linderud har vært på besøk i museet, og blitt inspirert til å lage sin egen utstilling over temaet

"gamle dager". Dagligdagse arbeidsoppgaver som vedhugst og klesvask hadde tydeligvis fanget interessen, men også et oppbud av gamle tekniske innretninger hadde funnet sin plass da foreldrene ble invitert til vernissasje rett før påske.

Tekst/foto: Tor Cederkvist



Velkommen nyansatte

Minde, Jørn
Inst Bergen
Ørbeck, Rune
Inst Oslo
Stothard, Michael
Inst Mo
Gundersen, Eva Beate
SAPERS
Ustad, Kjell Ingvar
TA Trondheim
Johannessen, Trond
Direksjonen SA
Rivenes, Hege Anita Bølla
PRO Våler
Merkesdal, Thorbjørn
PRO Stvgr
Hage, Eivind
EFO Nett
Mortensen, Øyvind
Inst Mo
Onarheim, Tolleif
TA OG
Næss, Espen
TA OG
Øvstebø, Jostein
TA OG
Sagafos, Sissel
TLC Tele-Nett

Nilsen, Per Einar
TA OG
Bakketun, Solfrid
TLC Tele-Nett
Sæthermoen, Jarle
TLC Tele-Nett
Romundstad, Kjell
EFO MF
Vidme, Tore
Inst Skien
Rønning, Terje
TLC
Engseth, Håvard
Inst Trondheim
Johansen, Rune
Inst Bergen
Wikeby, Erik
Inst Oslo
Rygh, Morten
TA Bergen
Hauken, Jone
Inst Stavanger
Tangen, Odd Børre
Inst Haugesund
Koteng, Ole G.
IND Verksted Oslo
Ramstad, Daura
TA OG

Mendoza, Dagoberto
Gonzalez

TA OG

Frantzen, Erik

Inst Bergen

Hansen, Nora Møller

Div.adm.

Aspvik, Turid Hansen

Inst Tromsø

Rørstad, Roy

TA Trondheim

Aune, Tom Stub

Forsv.syst. 20

Berre, Njål

Forsv.syst. 20

Bråthen, Geir Roald

PRO

Devik, Ann Kristin

IND Produkter

Olausson, Jan

Inst Haugesund

Lindgård, Thomas

Inst Tromsø

Eriksen, Thomas

Inst Stavanger

Rød, Kjell Øystein

TA OG

Mjelde, Rune

IND Verksted Oslo

Larsen, Tom Erik Norum

ELFAB Matr.adm.

Fjellet, Ronny

TA OG

Rønsberg, Tomas

EFO Distr.

Angelsen, Laila T.

EFO Stavanger

Arneson, Eva

Inst Kristiansand

Bleken, Harald

TA OG

Nordermoen, Erik

PRO

Sørensen, Eidar

Inst Bodø

Nåmdal, Jan

TA Bergen

Hox, Jorunn

Inst Oslo

Karoliussen, Remy

TA OG

Hardy, Bent Erik

Inst Skien

Aastebøl, Audun

Inst Skien

Munkvold, Kari

PRO Kløfta

Meyer, Anke

Regnskap/Finans

Karlsen, Lise Lotte

Inst Bodø

Forsidebildet: Utstillingen "Strøm i dagliglivet" åpnet på Norsk Teknisk Museum 16.02.98. Dette er en utstilling i samarbeid med Siemens i forbindelse med vårt 100-års jubileum. Museet ved museumsdirektør Gunnar Nerheim har vært ansvarlig forutstillingen, mens prosjektleder fra Siemens side har vært Ann Hilde Veastad. I løpet av året er det planlagt i underkant av 20 større kundearrangement på museet. Disse er nå under avvikling og tilbakemeldingen

fra kundene så langt har vært meget positiv - spennende og litt utypisk Siemens! Vi minner om at du ved å vise ditt Siemens-kort har rett til 50% rabatt på inngangsbillettene til museet for deg og de du har med deg. I regi av Siemenslaget planlegges det også en åpen Siemens dag på museet, men dette kommer vi tilbake til når planene er klare.

Hjertelig takk

- til Direksjonen og installasjonsavdelingen i Siemens Trondheim for oppmerksomheten i anledning min 70-års dag

Iver K. Ulseth S/T

- til Direksjonen og plassledelsen i Bergen for flotte blomster og oppmerksomhet ved min 67-års dag

Ove Larsen S/B

- til alle Siemens-ansatte og seniorklubben for oppmerksomhet, blomster og gaver til min 85-års dag

Egil Rein S/O

- til Direksjonen for oppmerksomheten i forbindelse med mitt 40-års jubileum

Emil Alfer S/T

- til Direksjonen, divisjonsledelsen og kolleger for oppmerksomhet, blomster og gaver i forbindelse med min 60-års dag

Oddbjørn Alterskjær S/T

- til venner og kolleger gjennom mange år, og til Div.Telecom for fine gaver og vakre blomster i forbindelse med min overgang til AFP tilværelse

Gunnar Johansen S/O

- til divisjonsledelsen, ledelsen i S/B, venner og kolleger for fine blomster,

gaver og oppmerksomhet i anledning min 60-års dag

Olav Steffensen S/St

- til Direksjonen og kolleger for gaver og blomster i anledning min 50-års dag

Helge Strand S/T

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

Inger-Lise B.Rock S/O

- til venner og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min inntreden i pensjonistenes rekke

Bjørn Lindseth S/O

- til ledelsen i S/B og Seniorgruppen for blomsterhilsen til min 70-års dag

Knut Spord S/B

- for nydelige blomster til min 70-års dag

Inge Steinvik S/O

- til Direksjonen, divisjonen og kolleger for gaver og blomster i anledning mitt 40-års jubileum og min overgang til pensjonisttilværelsen

Kristoffer Meland S/T

til Direksjonen, Divisjon Telecom, ELFAB-ledelsen og kolleger for hyggelig oppmerksomhet i form av blomster og gaver i anledning min 50-års dag

Harald Lehnert S/O

- til Direksjonen, Serviceavdelingen og Seniorklubben for nydelige blomster til min 70-års dag

Johan Aune S/O

- for alle nydelige blomsterhilsener, og medfølelse ved min manns bortgang

Astrid Larsen S/O

- til Direksjonen for oppmerksomheten til min 75-års dag

Olav Heggland S/T

- til Direksjonen, kolleger og venner for blomster og gave i anledning min 50-års dag

Helge Fallmyr S/T

- til Direksjonen for nydelig krans, og til kolleger for blomster til Oddvar Brenders begravelse

Marit Brenders

- til Direksjonen, Klubben og kolleger for blomster, konfekt og gaver i anledning min 50-års dag

Guri Holan S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger for hilsener og gaver i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen

Oskar Midbøe S/O

- til Direksjonen, kolleger og venner for blomster og gaver til min 50-års dag

Frøydis Nyland S/O

Vi gratulerer:

40-års jubileum

07.07 Tor Magnus Heggebø S/O
07.07 Sverre Gustad S/T

25-års jubileum

01.05 Lars Aanderud-Larsen S/O
02.05 Marit Pettersen S/O
21.05 Eilert Sandvik S/T
09.07 Anne Mette Monseth S/T
16.07 Tore Berg S/O
23.07 Kurt Ove Brattset S/T

95 år

26.05 Ingrid Næss
Hospitalsløkkan 2, 7012 Trondheim

80 år

27.05 Bjørn Eggen, 7580 Selbu
02.06 Harald Wichstrøm,
c/o Dahlø, 7266 Kverva

75 år

28.05 Olav Langli, 7580 Selbu
06.06 Eilif Karlsen,
Fjordgt. 20, 7300 Orkanger
10.06 Johan Landrø,
Selbekken, 7136 Lensvik
21.06 Torbjørn Anderson,
Schøyensgt. 6, 7030 Trondheim

22.07 Ingeborg Graver,
Stuejordet 4, 3721 Skien

70 år

09.05 Olav A. Rygnestad,
Solvangen 18, 7027 Trondheim
10.06 Raymond Margido Berg,
7136 Lensvik
14.06 Kjell Mørk,
Henrik Angellsgt.3, 7045 Trondheim
01.07 Ragnar K. Kristiansen,
Brønndalen 20, 5071 Loddefjord
02.07 Olav Johansen,
Olav Nordhagensvei 18B, 7020 Trondheim
18.07 Anders Hundsnes,
Ekraeveien 68F, 0756 Oslo

67 år

08.05 Alf Oddvar Jakobsen S/Sk
15.05 Johannes Langhelle S/B
30.05 Bjørn Randby S/O
13.06 Anni Lore Mohn S/O
15.06 Arne Johansen S/O
19.06 Tor Jemtland S/O
24.07 Frithjof Jæger S/O

60 år

09.05 Torbjørn Løhre S/T
14.05 Steinar Bøe S/B
15.05 Hans Kristiansen S/Tø
27.05 Arne Tungen S/T

14.06 Kai Andersson S/B

18.06 Karin Helstad Visted S/B
25.06 Harald Magnus Paulsen S/T
07.07 Einar Næss S/O
08.07 Tore Johansen S/O
11.07 Kjell Mattson S/Ki

50 år

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
08.06 Per-Otto Frey S/KrS
20.06 Johan Fredrik Horn S/O
20.06 Grete Eriksen S/O
25.06 Bente Sæter S/T
25.06 Laila Helge Olsen S/O
25.06 Arnulf Bye S/O
27.06 Vidar Andre Steigen S/O
28.06 Hans Hosøy S/B
28.06 Peter Ørvik S/O
28.06 Øivind Gustafson S/T
01.07 Thor Barkvoll S/O
08.07 Wenke Nygaard S/O
15.07 Anton Fredrik Fossum S/O
18.07 Anders Druglitrø S/O
19.07 Ove Hegge S/T
27.07 Hung Xuan Do S/O

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0063-04985.0

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 24/6
Siste frist for innlevering av
manuskriptet er 5/6

Originale kunstverk på Sluppen

Besøkende i Siemens Trondheim vil ha merket seg at det på forskjellige steder er hengt opp veggtepper som er iøynefallende vakre og preget av symboler. Vi har spurt Knut Petersen, tidligere ansvarlig for Eiendomsdrift på Sluppen, om han kan si noe om disse kunstverkene. Og han forteller mer enn gjerne om opprinnelsen.

I forbindelse med at et større teknisk rom ved kantinen i Bygg 4 (Sterkstrømfabrikken) ble gjort om til gjestekantine i 1985, bestilte personalsjef Kåre Ytre-Eide veggteppet med motiver fra Trondheim for å pynte opp der. Motivene har tilknytning til noen av de installasjonsoppdrag vi har hatt i byen.

Veggteppet er i størrelsen 140 x 215 cm og laget i 1986 av husflidshåndverker Jorunn Leinum, Trondheim.

Et annet teppe, også produsert av Jorunn Leinum, henger i resepsjonen i Bygg 6 på Sluppen/Syd. Det er i størrelsen 140 x 245 cm, og laget i 1988.

Denne gang var det direktør Alexander Bratt som tok initiativet til innkjøp av et tilsvarende teppe som det første, men nå med motiver både fra Trondheim og fra offshore-virksomheten som Trondheimsavdelingen var blitt sterkt engasjert i. Årsaken til dette motivvalg var at vårt nybygg fra 1986 (Bygg 6) skulle bli vårt Offshore-bygg. Dette ble imidlertid endret senere da offshoreavdelingen ble flyttet til Bergen, men teppet henger på samme plass fortsatt og pynter godt opp.

Det må legges til at også nordre inngangsparti til Bygg 3 (Elektrovarmefabrikken) senere er utsmykket med et større teppe av typen Skillbragd, også laget på bestilling av Jorunn Leinum, men dette har ingen spesiell tilknytning til oss slik de andre teppene har.

Også andre tepper av ulik opprinnelse har vært kjøpt inn for utsmykning. Heller ikke disse har tilknytning til vår virksomhet. For eksempel ble det kjøpt inn fire mindre indiske tepper for den nye røykesonen i kantinen i Bygg 4 (Sterkstrømfabrikken) etter at kantinen for noen år siden ble delt fysisk i to med glassvegg.

I tillegg til veggteppene nevnt ovenfor, har vi også kjøpt inn

andre uten at de har spesiell tilknytning til oss. Noen av dem er laget av egne ansatte. Mens vår prokurist, overingeniør og kunstkjenner Arne Johan Høeg, sønn av vår første direktør, ennå levde, hadde han flere av sine private originale malerier av kjente kunstnere hengende rundt på mange kontorer i stedet for å ha de oppbevart hjemme på loftet.

Tekst/foto: Knut Petersen

**Kunstneren Jorunn Leinum med noen av sine tepper
Nedenfor: Dette teppet med symboler på kjente steder i Trondheim henger i gjestekantinen bygg 4.**

