

- Jeg har hatt rikelig anledning til å følge med i Siemens sine meritter hos oss - nei, la meg heller si bravader, smiler han. For vi må si oss absolutt fornøyd med de leveranser og installasjoner dere har foretatt hos NTE gjennom en lang årrekke.

Siemens' gode produktkvalitet har vært rotfestet hos oss eldre, den har vært hevet over tvil. Men også Siemens har hatt sine tekniske problemer.

Bl.a. hadde vi store problemer med generatorlaggerne på Tevla pumpekraftverk før anlegget kom i drift. Det som taler til Siemens' fordel i slike sammenhenger er at firmaet bestandig «rydder opp» etter seg.

Personlige relasjoner

Den personlige kontakten med dere må jeg gi ekstra ros - den har vært førsteklasses både på bearbeider- og topp-plan. Alle jeg har møtt har vært dyktige og hyggelige personer. Det er noe eget ved Siemens-folk. De fører en uanstrengt tone som gir umiddelbar kontakt - skulle tro de var støpt i samme form, ler han.

-Følte meg alltid vel ivaretatt både som kunde og menneske enten det gjalt Tor Jemtland, Arnfinn Johnsen, Alexander Bratt, Carl O.Solberg, Odd Harald Magne, Magne Øvrehus eller noen av de andre som har vært og er våre partnere.

Spesielt stor pris satte jeg på studieturene til Tyskland og årsmiddagene på Britannia når Arnfinn Johnsen samlet sjefene for en rekke everk - også de som var gått av - til hyg-

gelig sammenkomst sammen med våre respektive.

Jeg må berømme Siemens for den tonen de har greid å skape og holde ved like, og håper at nye generasjoner vil klare å følge opp denne i samme positive ånd.



Siste storanlegg var Meråker kraftstasjon med bl.a. et 145 kV utendørsanlegg.

Nye energiformer

- Hvilke utfordringer tror du fremtiden vil by på?

- Hvis du har reist langs Trøndelagskysten har du kanskje sett vindmøllene?

NTE har bygget en vindmøllepark ute på Vikna med tilsammen fem møller der de tre første ble satt i drift 1991, de to siste i 1993. Ved siden av å lære selv har vi her kunnet bidra med erfaringsmateriale til NVE.

Vi følger også intenst med på gasskraftområdet. I forbindelse med utvinning av gass på Haltenbanken og mulig ilandføring i Nord-Trøndelag utarbeidet NTE et prosjekt for gasskraftverk i Ytre Namdal. Kraftverket

var planlagt bygget i fjell og med gasslager på havbunnen. Prosjektet vakte stor oppmerksomhet langt ut over vårt område.

Men ilandføring vil sannsynligvis ikke skje her - derfor samarbeider bedriften nå gjennom «Haltenskraft» med ni andre kraftverk om deltakelse i et eventuelt gasskraftverk på Tjeldbergodden i Møre og Romsdal.

Skaar legger til at NTE også deltar aktivt i et selskap som sonderer mulighetene for bioenergi-prosjekter.

- Men dere er fortsatt et elektrisitetsverk - ikke energiverk?

- Spørsmålet har vært reist ved flere anledninger og navndrøring har også blitt foreslått, men ikke vedtatt. Selv mener jeg at du skal være varsom med å røkke ved et innarbeidet og godt navn. Medarbeidernes identifisering med bedriften og det interne samholdet er avhengig av visse faste holdninger, og navnet kan faktisk være et slikt punkt. Også i innbyggernes bevissthet er navnet godt forankret.

Det viktigste er vel forøvrig hva bedriften er og får utført, ikke hva man utad kan skilte med (bokstavelig talt!).

- Uttrykket «kjerringa mot strømmen» kan virke litt komisk i denne sammenheng, men heller ikke på området egen installasjonsvirksomhet har NTE latt seg påvirke av trenden. Mens de fleste offentlige everk har sluttet med slik virksomhet har NTE holdt fast på denne. Installasjon utføres fra 14 avdelinger med 19 underavdelinger spredt over hele fylket, og utgjør en viktig del av den samlede virksomhet.

Pensjonist med mange gjøremål

- Jeg prøver bevisst ikke å si at jeg har det travelt, sier Skaar, når vi kommer inn på livet som pensjonist. - Har beholdt et lite kryptinn her på huset og har syslet med spesielle oppgaver for NTE. Og som alle oss eldre har jeg stor sans for bedriftens historie som jeg har kunnet delta aktivt til gjennom mange år, og som jeg nå kan dvele mere ved.

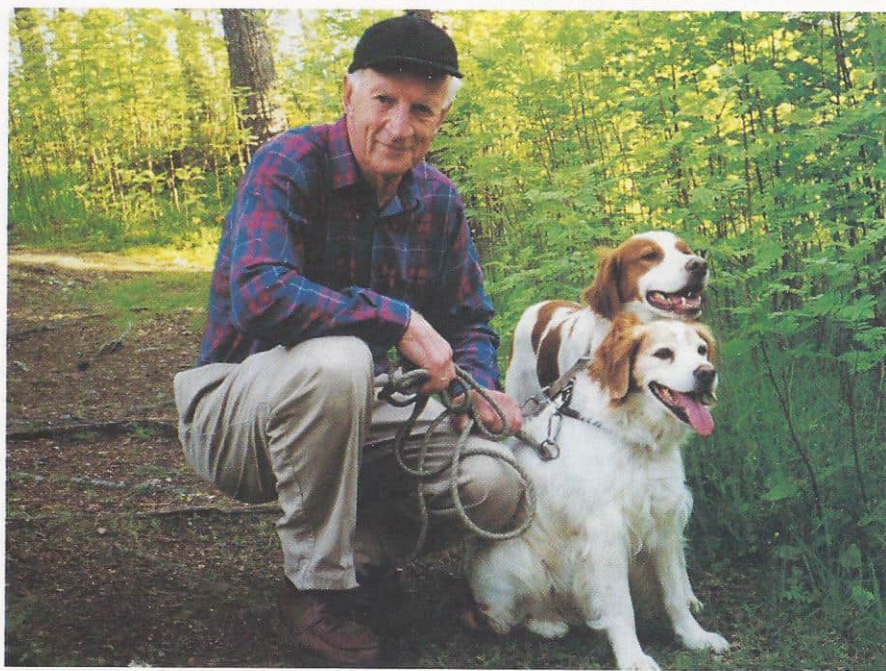
Gjennom sekretærfunksjonen i Utvalget for gasskraftverk på Tjeldbergodden har jeg dessuten god anledning til å holde meg orientert om nye utviklingstrekk.

Carl Skaars store lidenskap utenom NTE er friluftsliv og fuglehunder. Han deltar fortsatt på mange jaktprøver og konkurranser, bl.a. NM, og har høstjakten som et av årets høydepunkter.

Og trener hundene - ja, det gjør han i terrenget rundt hytta i Verran og i de mange øvrige flotte områdene i Nord-Trøndelag. Det holder ham ung og i topp form.

- Du har vel hørt sangen «Vi vil leve lenge vi, men gamle vil vi ikke bli», ler han, - et fromt ønske som sikkert alle deler med meg, ikke sant?

Carl Skaars store lidenskap er friluftsliv og fuglehunder. - De holder meg ung og i toppform, sier han.



Harald Mellerud:

Kompetansen er avgjørende!

Tekst: Tor Cederkvist



Harald Mellerud er, med sine sterke og ofte kontroversielle standpunkter, et friskt pust i norsk kraftforsyning.

- Vi er aktive og vellykkede aktører i kraftmarkedene!

Som ivrig representant for sin bedrift og sin landsdel, legger ikke administrerende direktør Harald Mellerud skjul på sin stolthet over Salten Kraftsamband og den rolle bedriften spiller i norsk energiforsyning. Like fornøyd er han med Siemens som leverandør og samarbeidspartner.

Salten Kraftsamband ble stiftet i 1975, som en samordning av engroskraftforsyningen i Salten og Nord-Helgeland, midt-regionen av Nordland fylke. Selskapet har 100 ansatte og en årsproduksjon på ca. 1500 GWh fra egne og felleseide kraftverk. Regionalnettet er omfattende, med 500 kilometer 132kV-linjer og 20 transformator- og koplingsstasjoner. Selskapets omsetning ligger i området 5-600 millioner kroner i året.

Både eforsyning og industri.

Harald Mellerud er født og oppvokst på Østlandet. Men han tapte tidlig sitt hjerte til de nordligste landsdeler, hvor han har hatt hele sin yrkesaktive karriere etter avsluttet NTH-eksamen i 1962. - Jeg tiltrådte som selskapets administrerende direktør i 1981, og har hatt et utstrakt samarbeid med Siemens hele tiden siden, sier Mellerud. - Men min første kontakt med Siemens var allerede i 1960-årene, som ung assistentingeniør ved Sulitjelma Gruber. Da lærte jeg å kjenne Siemens som leverandør av krevende industriinstallasjoner. Senere har det dreid seg om kraftverk og overføringsanlegg.

Den lille multiplikasjonstabellen

Harald Mellerud har flere historier på lager - mange med et skjær av komikk over seg - når vi spør om spesielle minner fra tiden med Siemens.

- En av historiene var kanskje morsommere for meg enn for den uheldige saksbehandleren det dreier seg om, humrer Mellerud.

- I forbindelse med utvidelse av et anlegg hadde vi bedt Siemens om tilbud på et dublerbrytersystem, altså to sett brytere og utstyr. Etter en tid mottok jeg et tilbud som jeg nok syntes var temmelig rimelig, men uten å reflektere mer over det. Forklaringen fikk jeg da saksbehandleren på Siemens nok så fortvilet ringte og fortalte at han hadde glemt å gange med to!

Han var naturligvis lei seg, men jeg trøstet ham med at hvis det var noe han ikke pleide glemme, var det jo nettopp å multiplisere med to.

Kompetanse og kvalitet

- Mange har spurt meg hvorfor jeg i så mange sammenhenger velger utstyr og tjenester fra Siemens. I et marked med så mange

seriøse tilbydere kan det kanskje virke litt vanetenkende å ha en såvidt solid forankring som det jeg, og det selskapet jeg leder, har.

Men min vurdering er først og fremst knyttet til det forhold at kunnskaper og kompetanse er to forskjellige ting, som hver for seg er av stor betydning.

Kunnskaper er det mye av, og den kan kjøpes hos så mange aktører. Men kompetansen - den livslange læring, den praktiske oppgaveløsning og innsats med mot og vilje og handlekraft når det trengs - den delen av tjenesteyting kan Siemens fremvise på en måte som gir tillit og resultater.

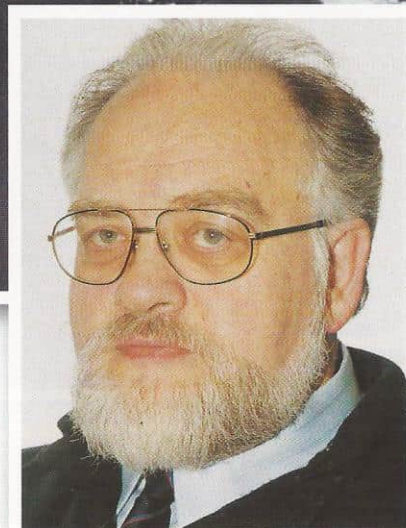
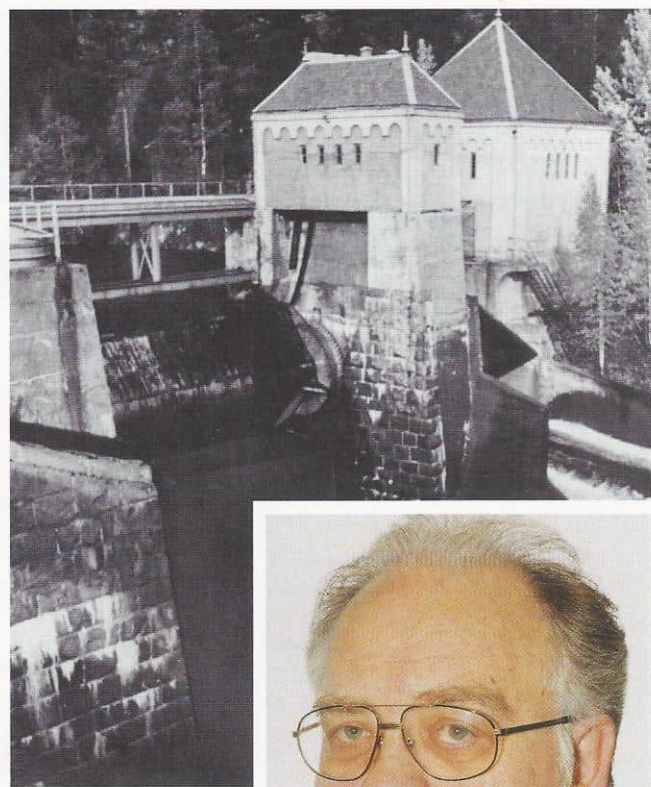
Tilgjengelighet på reservemateriell og medarbeidere som har både kunnskaper og kompetanse, er høyt verdsatt for sikker og rasjonell drift. Produktkvalitet er også fremtredende konkurransekraft hos Siemens. Jeg takker for god kundebehandling gjennom alle år, og gratulerer med jubileet. Vis at vi fortsatt kan ha den samme tillit til Siemens i årene som kommer!

Karsten Fretheim:

Ta vare på norsk verdiskapning!

Tekst: Gunnar Friedl

Skiersfjordens Kommunale Kraftselskap (SKK) har en spesiell plass i Siemens' historie, ikke bare på grunn av et langvarig kundeforhold men først og fremst fordi prosessdataanlegget som ble levert i 1977 var det første i sitt slag i Norge.



Vi har oppsøkt Karsten Fretheim, i dag leder av SKK Energi AS, for å uteske hvilke erfaringer han har hatt med oss som leverandør etter mange års kontakt. Og da er det naturlig å begynne med begynnelsen.

- Når var første gang du møtte Siemens?

- Det var i studietiden da jeg som eksamenskandidat ved NTH i 1962 hadde sommerjobb i Proton. Det var på den tiden det ble arbeidet intenst med de praktiske forberedelsene for navneendring til Siemens Norge A/S. Den sommeren hadde jeg gleden av å arbeide sammen med førsteklasses fagfolk i et godt og inspirerende miljø. Magnar Skjervøy, Solveig Ødegård, Kåre Melkild og Julius Ormberg, for å nevne noen, er mennesker og kolleger jeg alltid vil huske. De ble forbilder, både faglig og menneskelig.

Jeg ble forresten tilbudt stilling der etter endt studium, men da hadde jeg akkurat tatt jobb som vitenskapelig assistent hos prof. Hagemann. Syntes ikke jeg kunne gå fra det, selv om det var fristende. Å jobbe hos Siemens Trondheim forekom meg nemlig å være noe av det mest inspirerende jeg kunne tenke meg.

- Å møte Siemens som kunde var vel litt annerledes?

- Første gang var vel i 1968. Da var jeg ansatt i SKK og arbeidet med prosjektering av

Sundsarm kraftverk i Seljord. Ola Hoftun og Rolf O. Johansen, som var ansvarlige for leveransen, var mennesker det var lett å komme overens med. Siden hadde jeg nærmest løpende kontakt med Siemens i forbindelse med anlegg for SSK hvor Siemens var leverandør.

Erfaringene er gode. Dere har selvsagt også gjort feil, men viljen til å rette opp disse hurtig har alltid vært stor. Teknologien står i fremste rekke, og kvaliteten har også vært meget bra. Men i de senere årene har leveransene av og til vært preget av underleverandører vi ikke alltid er like imponert over. Når det gjelder opplæring, informasjon og hjelpsomhet står Siemens i første rekke.

- Noen spesielle minner knyttet til Siemens?

- Selvsagt får det første prosjektet en spesiell plass i minnet, men jeg tror likevel prosessdataprosjektet vårt i 1970-årene fortsatt er det jeg har de morsomste minnene fra. Det var et pionerarbeid, både for oss og Siemens. Prosjektleder Arne Nesheim var, sammen med sine folk, preget av stort ungdommelig pågangsmot og entusiasme - en utrolig morsom tid. Føler både glede og stolthet over at dette ble et hovedoppslag i jubileumsbokens kapittel om «Datateknikkens inntog».

- Hvordan vil du beskrive helhetsinntrykket? I forhold til andre leverandører vil jeg først

og fremst trekke frem måten prosjekter avvikles på. Neppe noen samarbeider bedre med kunden i prosjektfasen enn Siemens. Prosjektlederen har alltid et sterkt faglig preg, han skyfler ikke bare papir og styrer økonomi.

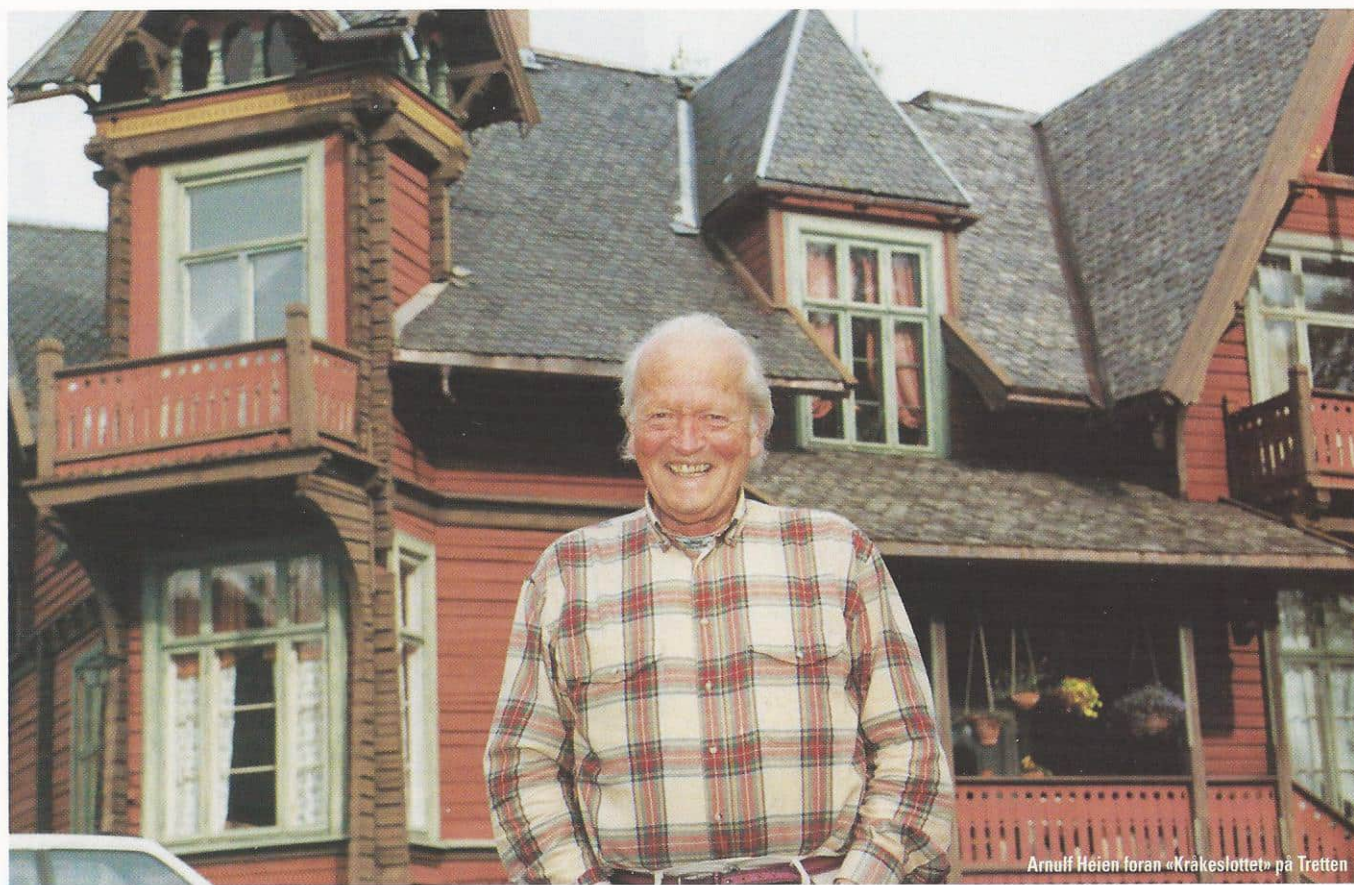
Pass på at dere beholder denne faglige profilen. Intet er mer irriterende enn en prosjektleder som ikke kan svare for seg men først må forhøre seg hos saksbearbeider. Prosjektleder må ha den faglige oversikten i orden, ellers synker tilliten sterkt.

- Noen gode råd til jubilaranten?

- Jeg føler meg ikke kompetent til å gi Siemens gode råd, men min personlige mening er at dere i Norge også i fremtiden må beholde, og helst videreutvikle den faglige kompetansen. En utvikling i retning av å samle all spisskompetanse i konsernet på ett sted ville være et stort tap, og på sikt redusere Siemens sin posisjon som leverandør i Norge.

Jeg vil hilse alle mine venner i Siemens og gratulere med jubileet. Klarer dere fortsatt å beholde et langsiktig forretningsmessig perspektiv og sette den teknologiske utvikling i fokus, vil dere fortsatt være blant de fremste leverandørbedriftene i Norge.

Lykke til med utfordringene som ligger foran dere!



Arnulf Heien foran «Kråkeslottet» på Tretten

Arnulf Heien: Medarbeidernes adferd avspeiler firmaet!

Tekst: Gunnar Friedl

Oberst Arnulf Heien har en allsidig og grundig utdannelse bak seg innen elektronikk både hjemme og i USA. Han gikk gradene innen Luftforsvaret og var i mange år leder av Teknisk Seksjon i LFK på Kjeller. Heien knyttet gjennom årene nære kontakter med Siemens både hjemme og i Tyskland, og understreker at det er menneskene som gjør bedriften.

På veien fra Tretten over til Gausdal passerer vi en eldre herskapelig villa, forsynt med spir og tårn, som fører tankene tilbake til eldre sveitserstil. Omkring villaen som kneiser høyt mot himmelen, et parklignende område på hele 8 mål med både gressganger, plener, trær, kjøkkenhave, solplasser og et par uthus.

Bøyd over en fordypning med murer omkring står Arnulf Heien, tidligere oberst i Luftforsvarets Forsyningskommando (LFK), og funderer over hvordan dette kan bli et basseng.

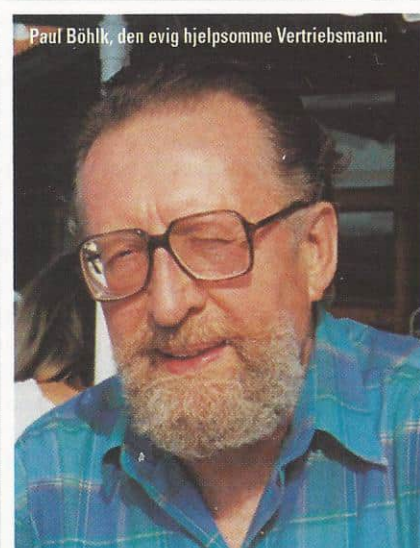
- Ja dette er et av mine kongeriker. Det er min datter som eier stedet, men hun trenger som du ser både gartner og vaktmester, sier Heien og viser vei til underetasjen der det støpes trapper, legges hellegulv og vinduer forbedres. - Selv kaller jeg stedet for

«Kråkeslottet», men det er ment som et kosenavn, smiler han.

- Nå har jeg holdt på her i et par måneder og reiser om noen dager på min faste oktoberferie til Italia. Ser frem til en forlenget sommer i huset vårt på rivieraen, et gammelt «fjøs» som jeg har restaurert i en landsby i Liguria. Men det trenger naturligvis også ettersyn, og når jeg legger til at både huset mitt i Rælingen, hytta i Valdres og konas barndomshjem i Valdres også trenger stell, forstår du at pensjonisten Heien absolutt ikke driver dank, ler han hjertelig.

Tilbakeblikk

Arnulf Heien blir ivrig når vi kommer inn på hans engasjement i LFK og kontakten med Siemens. Den beskriver han som enestående god, både på det faglige og det



Paul Böhlk, den evig hjelpsomme Vertriebsmann.



Markeringen av fjernskriveranlegget til Luftforsvarets hovedsentral på Holmenkollen. Heien i fortrolig samtale med Arvid Wiger.

sosiale plan. Hans første kontakt med Siemens var i 1955 på feltet fjernskrivere der Willy Olne og senere Arne Madsen, var ansvarlige kontaktpersoner for Luftforsvaret. Da hadde Heien ansvaret for bakkeelektronikk innen LFK og sto for alle innkjøp. Før dette hadde Heien vært gjennom en rekke faser av sin utdanning som begynte med Befalskolen i Bergen. Der var han 9. april 1940 og deltok bl.a. i kampene på Voss og i Hardanger.

Han tok artium i 1943, deretter handelsgymnas, og begynte på NTH, men måtte avbryte for å komme seg over til Sverige. Derfra til England hvor han gikk på radar-kurs i Marinen. Så ble Heien overført til Luftforsvaret som manglet radartechnikere til både fly- og bakkeinstallasjonene. I denne perioden ble han tatt ut til Aspirant A-utdanning i USA. Da utdannelsen ble forsinket, søkte Heien om et års permisjon for å ivareta radar ombord i et hvalkokeri i Sydishavet.

Så ble det studium ved MIT i USA der han avla både Bachelor- og Master-eksamen i elektronikk. Tilbake på norsk jord var første oppgave å delta i utbyggingen av Forsvarets radiolinjesystem fra Stavanger til Bardufoss (ca. 60 stasjoner). Deretter gikk veien til Luftforsvarets Forsynings-kommando.

Fjernskrivere

- Men tilbake til fjernskriverne og Siemens, sier han. - Det begynte med T 100 med hullkortstrimmel som databærer. Så ble det «Message switchingsystem» for hovedsentralen på Holmenkollen hvor Siemens for første gang brukte «Magnetbandspeicher» som mellomlager. Jeg husker også Selex-systemet for materielltjenesten, et hullkortsystem med basis i fjernskrivertechnikken - det må ha vært på midten av 60-tallet.

Viktige leveranser var telefonsentralene (grosse Wähler Nebenstellenanlagen) til de store kontroll- og varslingsstasjonene bl.a. på Reitan, i Bodin og på Holmenkollen.

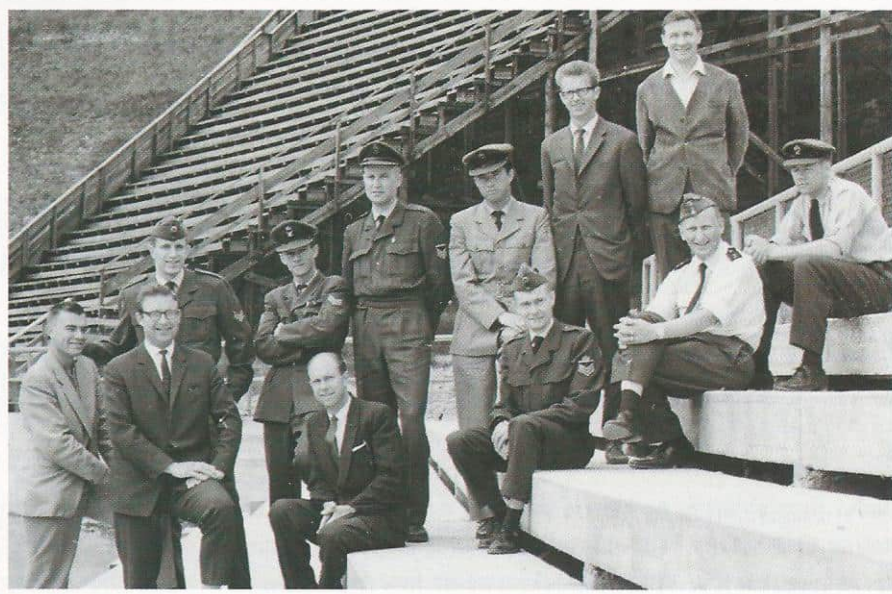
Og endelig T 150, den første fjernskriveren med elektronikk, levert til Norge. Dette var vel det eneste Siemens-produktet vi fikk

problemer med, sikkert unntaket som bekrefter regelen om høy kvalitet og driftssikkerhet, smiler Heien.

LFKs hovedkontakt på fjernskriversektoren var Arvid Wiger med Inge Bø og senere Kjell Høitomt som de bakre støttekontakter, men han husker også godt Jakob Stette, Rolf Malm og Arne Enersen.

Paul Böhlk

- Et helt spesielt forhold fikk jeg til Paul Böhlk, som var ansvarlig for dette området i Siemens AG i München.



Gjengen som monterte og satte i drift «Message switching»-sentralen på Holmenkollen i midten av 60-årene. Vi drar kjensel på Rolf Malm (øverst i bakre rekke), og Kaare Andersen (sitter nederst). Kursleder Max Sagaster nederst i første rekke. De øvrige deltakerne var fra Luftforsvaret.

Böhlk var en topp fagmann - han hadde vel neppe sin like - men fremfor alt var han et varmt menneske og en kjernekar det var lett å få kontakt med. Vi ble gode venner og holdt kontakten helt til han plutselig døde for vel tre år siden. Jeg følte det som et tungt tap.

Medarbeidere avspeiler firmaet

Den sosiale kontakten og stemningen under samværet med Siemens-folket var noe for seg selv. Både på reiser til Tyskland,

på messebesøk i Hannover og ikke minst på julebordene hersket det alltid en spesiell og god atmosfære som jeg ikke har opplevd noe annet sted.

Heien smiler med seg selv og sier: Noen av mine overordnede antydte ved noen anledninger at kontakten med Siemens syntes å være for god.

- Du vet, slike gode kontakter avspeiler i grunnen det firmaet de kommer fra.

Heien har deltatt i samarbeidsprosjekter med NATO og hadde i den anledning flere permisjoner. Fra 1966 til 69 var han sjef for NAMSAs tekniske stab med sete i Paris, senere i Luxemburg etter at de Gaulle hadde kastet ut NATO.

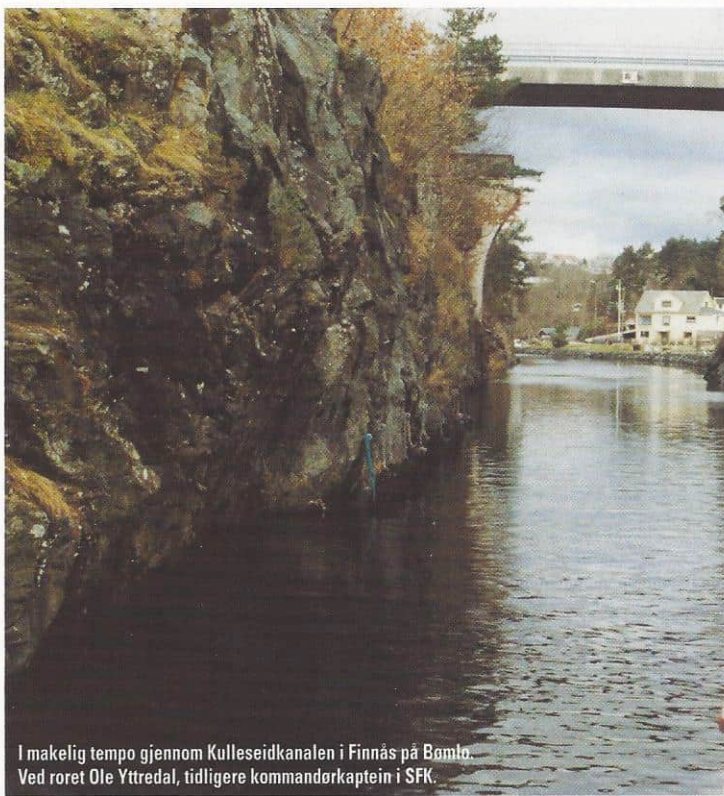
I 1969 - 1970 gikk han Forsvarets Høyskole og ble deretter sjef for Teknisk Seksjon ved LFK med obersts grad.

Som avslutning på tjenesten i Forsvaret deltok han i etableringen av AWACS-prosjektet som leder for SSC (Software Support Center) i Geilenkirchen i Tyskland.

Arnulf Heien har sett mye av verden i forbindelse med sin utdanning og sitt yrke. Han har trålet Europa og USA på kryss og tvers, og reisen til arktiske farvann brakte ham også til Sør-Afrika. - Jeg har fartet mye og føler i grunnen ingen trang til flere reiser. Huset her og eiendommene som jeg fortalte om gir mye glede og beskjeftigelse.

Dessuten, sier han litt nølende, - har jeg en annen hobby også, nemlig gamle biler. Liker å mekke, ser du. Først var det en gammel Mercedes, nå er det en Mazda 616 -70 modell som får gjennomgå - den er jo like ved å bli veteranbil.

Men jeg har ikke kuttet kontakten helt med LFK selv om jeg har vært borte siden 1983. Hvert år møtes LFK-pensjonistene til julebord, og da er det som å bli hensatt til de gode gamle dager igjen.



I makelig tempo gjennom Kulleseidkanalen i Finnås på Bømlo. Ved roret Ole Yttredal, tidligere kommandørkaptein i SFK.



Ole Yttredal:

En ubåtspesialist går i overflatestilling

Tekst og Foto: Gunnar Friedl

Under prosjektering og senere levering av maskinromskontrollen til ubåtene i ULA-klassen var orlogskaptein - senere kommandørkaptein - Ole Yttredal en av de toneangivende på Sjøforsvarets Forsynings Kommando (SFK). I hele perioden fra slutten av 70-årene til ubåtene var ferdig levert hadde han nær

kontakt med skipsfolkene i Siemens Bergen som prosjekterte og leverte utstyret. Nå er han gått over i pensjonistenes rekke og pendler mellom sitt hjemsted i Leirvik på Stord og Finnås på Bømlo der han har overtatt et bolighus med tilhørende uthus, naust, brygge og verksted.

Ikjeledress og båtcap tar han imot oss, mens en herlig duftende fiskesuppe godgjør seg på komfyren. Under måltidet - det var en suppe full av havets delikatesser og med en aldeles kraftig og nydelig smak - og ved kaffebordet etterpå, forteller han om sitt årelange samkvem med Siemens.

- Det som imponerer meg mest ved Siemens er tålmodigheten. Det tok 15 år fra planlegging av de nye ubåtene i ULA-klassen startet til den første var ferdigbygget. I Forsvaret

tar tingene sin tid, smiler Yttredal, men at Siemens var med helt fra start til slutt, uten spor av utmattelse, er beundringsverdig. Yttredal ser ut over sjøen fra sitt deilige sommersted der en fiskekutter er i ferd med å gå inn i Kulleseidkanalen, den berømte kanalen som deler Bømlo i to.

- Det var min kollega, daværende kommandørkaptein Rønning som ledet prosjektet i begynnelsen. Han var opptatt av moderne teknologi og hadde erfaringer fra mikropro-

sessorteknikk og farvemonitorsystemer som Siemens Bergen tidligere hadde benyttet i «KNM Horten», forsyningskipet til ubåtene i Kobben-klassen.

Mikroprosessorteknikk

Jan Røttingen som hadde vært Siemens' mann på «KNM Horten», og Rønning fant hverandre derfor fort da maskinkontrollpulten og batteriovervåkingen for ULA-klassen skulle prosjekteres.

Yttredal legger til at det slett ikke var en selvfølge at Siemens i Bergen skulle prosjektere og levere dette utstyret. Det var Siemens AG i Tyskland som hadde elektroentreprisen. - Men vi insisterte på at bergenserne skulle levere denne enheten direkte til oss. Denne beslutningen ble tatt utelukkende på basis av de tidligere erfaringene SFK hadde gjort med Bergens-avdelingen.

I 1977 dro jeg til Kiel hvor det var opprettet en såkalt forbindelsesstab, og var med på forhandlinger med en rekke verft om bygging av ubåtene, både franske, italienske og tyske. De fleste ble etter hvert heftet av inntil det gjensod to tyske verft, og høsten 1982 tegnet vi kontrakt med Thyssen Nordseewerke.

Base i Emden

Jeg ble byggeleder og opprettet kontor i Emden. Einar Skorgen - nå admiral - var prosjektleder mens jeg selv ble ansvarlig for «Underprosjekt båter» og hadde med oppfølging av alle kontraktene relatert til byggingen å gjøre.

Spesifikasjonene for båtene var laget av Ingenieurkontor Lübeck. Opprinnelig var ULA nemlig et fellesprosjekt mellom Tyskland og Norge, men etter tre år trakk tyskerne seg ut med den begrunnelsen at de hadde behov for et luftuavhengig fremdriftssystem, og satset derfor på brennstoffceller.

Endelig kontrakt

Kontrakten med bergenserne, som omfattet kontroll- og overvåkingssystemene ble

inngått sommeren '83 og var på 45 millioner 1980-kroner. Da lå det mange års markedsføringsarbeid bak, idet første tilbud ble avgitt til oss allerede i 1978.

Hjernen i systemet styrer og overvåker fremdriftsmaskineri, generatorer for lading av batterier, dieselmotor og snorkel.



Vi måtte til Bømlo for å få smake verdens beste fiskesuppe, komponert av Ole Yttredal.

Testprosedyren var en sak for seg. Pulten som hadde 5-6000 inn- og utganger ble underkastet et alvorlig testprogram både i verkstedet i Fyllingsdalen og i Tyskland. Den beste prøvene med glans, og senere gikk gjennomføringen av leveransen svært greit. Selv overtok jeg som prosjektleder etter Skorgen i 1987 og da ble akkurat kontrollpulten til den første ubåten levert fra Bergen. Siden gikk det slag i slag med levering av seks båter fra byggeverftet i perioden 1989 - 1992. I løpet av ULA-tiden møtte jeg mange Siemens-representanter både i Tyskland og i Bergen - Sverre Falkenberg, Sverre Sivertsen, Jan Røttingen, Per Bjarte Hanstveit, Reidar

Bøen og en rekke andre ingeniører, karer jeg minnes med glede. Enkelte av dem har jeg kontakt med fremdeles. Mitt inntrykk fra Bergens-staben er at de er dyktige ingeniører som kan sitt fag. Og fremfor alt lette å ha med å gjøre!

I Tyskland var byråkratiet innen Siemens-organisasjonen mer fremtredende.

Vi satset riktig

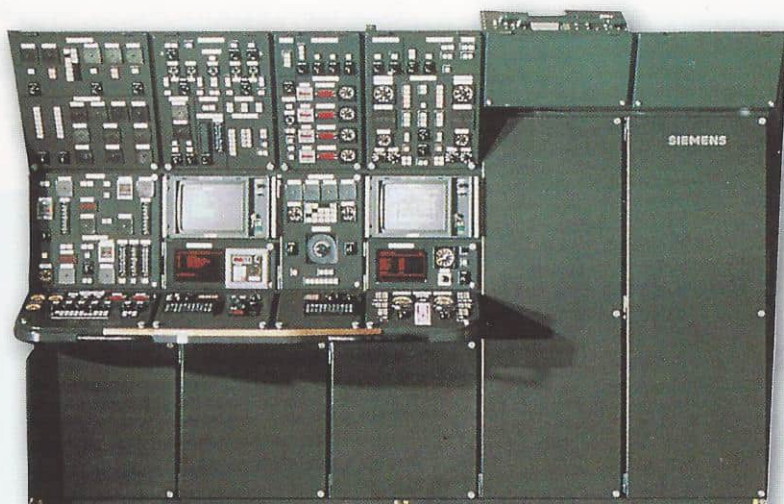
Vi var nok litt betenkte over det høye prisnivået både på varer og tjenester, men i ettertid må jeg si at vi satset på riktige hester likevel. Ubåtene har nemlig fungert prikkfritt siden leveransen fant sted! Den erfaringen gjorde vi forresten også med leveransene til Kobben-klas-sen som var ubåtgenerasjonen før. Hva høy regularitet betyr kan vanskelig regnes om i penger, men det dreier seg om store beløp.

Best på overflaten

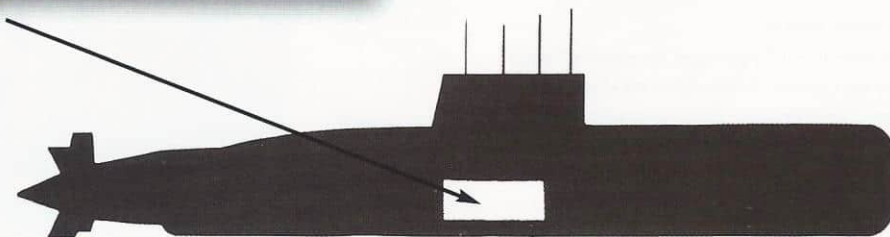
Kommandørkapteinen har nå løst fortøyningene på båten. - Selv om mye av mitt liv har vært knyttet til båter under havoverflaten, liker jeg meg tross alt best på overflaten, smiler han mens vi stevner innover kanalen. Historien forteller at da deler av kanalen skulle sprenges ut ble bunnprofilen til kystruten D/S Karlsund brukt som mal, slik at den kunne gå uhindret gjennom kanalen når havet utenfor slo seg vrangt. Vel tilbake igjen etter en fantastisk flott rundtur er det tid å ta farvel med Ole Yttredal. Og det er noe motvillig vi forlater Finnås og Bømlo som etter våre inntrykk må være noe av det fineste av kyst-Norge.

Vær på pletten!

- Hvis jeg skulle utbringe et ønske i forbindelse med at Siemens feirer sine hundre år måtte det være : Fortsett å holde god kontakt med Sjøforsvaret. De fleste av oss gamle karer er nå borte fra arenaen, og yngre krefter har fått slippe til. Det er viktig at dere er på pletten og knytter kontakter med de nye ved å informere om ny teknologi osv. Den nye generasjonen må pleies, både på det faglige plan og ikke minst på topplan. Og så må dere følge opp med informasjonsmøter et par ganger i året og gjerne invitere til en studietur til Tyskland år om annet! Sier Yttredal til avskjed og som en hilsen til jubilanten.

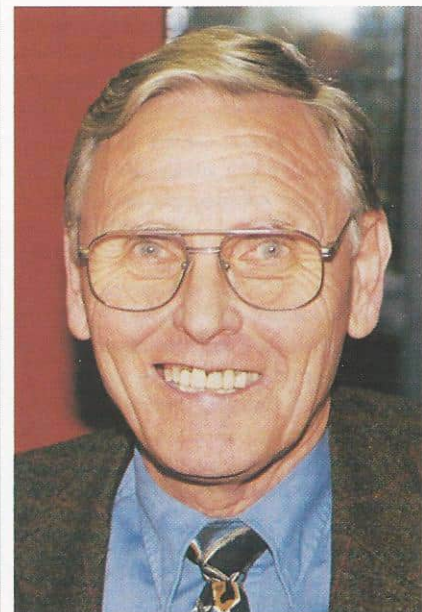


Kontroll- og overvåkingssystemer til ubåtene i ULA-klas-sen. (Arkivfoto)



Bjarne Jensløyken: Siemens knytter landet sammen

Tekst: Gunnar Friedl



Bjarne Jensløyken har vært Forsvarets Fellessambands faste kontaktmann med Siemens, og ser med glede tilbake på samarbeidet såvel under produktutvikling som under utallige stasjonsbesøk i den norske fjellheimen. Han mener Siemens har gjort en god jobb for å knytte landet sammen kommunikasjonsmessig.

Mi ble ikke kjent med Siemens-utstyret - det var jo aldri feil på det, sier Bjarne Jensløyken, overingeniør i Forsvarets Tele- og Datatjeneste (FTD). - Vi måtte rett og slett legge inn feil og simulere utfall for at teknikerne skulle bli fortrolig med det. Jensløyken forteller fra sine mange år i Forsvarets Fellessamband (FFSB), senere FTD, og sitt lange samliv med Siemens. Han begynte i Forsvaret i 1954, et år etter at

hovedsakelig besto i å knytte Nord- og Syd-Norge sammen kommunikasjonsmessig.

Etter det ble det stillstand en periode idet Siemens tapte en større anbudsrunde.

- Det skyldtes ikke bare høy pris, sier Jensløyken, - Siemens var lite fleksibel med hensyn til å imøtekomme våre krav til modifikasjoner. Tonen fra Siemens var på det tidspunktet noe å la: «Slik er vårt utstyr - take it or leave it!»

Kuvending

Tonen var en helt annen i 1973 da vi ba om tilbud på 960-kanals bærefrekvensutstyr. Albert Michel fra SAG var ikke til å kjenne igjen. Nå kunne vi få alle spesialønsker oppfylt, «Überhaupt kein Problem!» Så radikalt hadde innstillingen fra Siemens forandret seg på de fem-seks årene!

Siemens fikk nå leveranser som kom til å strekke seg over en 10-årsperiode, idet gammelt utstyr skulle skiftes ut over hele landet.

Digitalisering

Digitalisering av nettet gikk sin gang, og i 1975 fikk Siemens kontrakt på levering av PCM-utstyr, riktignok ikke fra Norge men fra Siemens Albis i Sveits. Men fra 1980 stod Arne Besseberg klar med sitt norskproduserte PCM-utstyr. Dette utstyret var det Televerket, ved Asbjørn Tornes, som var

Underskrift av overleveringsprotokoller i 1976. F.v: Hans Egil Holmstrøm, Kjell Høitomt, Leif Mostue, Bernhard Eggesbø



Siemens hadde levert sitt første 24-kanals bærefrekvensutstyr til Fellessambandet for strekningen Oslo - Bergen.

24 - kanalsystem

I 1958 begynte utbyggingen av nettet i Nord-Norge, og i denne forbindelse var det at Arne Enersen ble Siemens' faste utsending under montasje og idriftsettelse av utstyret.

Etter hvert ble de 24-kanalene erstattet av 120-kanalsutstyr, og sammen med Siemens gikk FFSB inn i en lang periode der arbeidet



Fra en sambandsstasjon i Gildeskål

mester for. De var jo mye større bruker av slikt utstyr enn vi, så det var naturlig for oss å henge oss på dem, smiler Jensløkken.

Fiberoptik

-Neste, og foreløbig siste fase i utviklingen av nye systemer var overgangen til fiberop-tiske systemer. Terminalene var et bestil-lingsverk fra oss idet vi laget spec'en og i 1985 fikk Siemens to kontrakter i skarp konkur-ranse med andre tilbydere. Disse leveranse-ne løper fremdeles.

Det er slett ingen liten forretning vi har av-viklet sammen, legger Jensløkken til. Et overslag viser at vi har kjøpt materiell fra Siemens for kr 160 millioner siden 1973. I tillegg kommer montasjeoppdrag for ca kr 75 millioner.

Norge sett fra luften

Alle som jobber med kommunikasjons-systemer får rikelig anledning til å se Norge «fra luften». Det fins ca 400 stasjoner, 300 av dem ligger på fjelltopper. Og svært få ste-der fører bilveien helt til topps. Da blir det rikelig anledning til trim og na-turopplevelser.

Men når været slår seg vrangt kan det nok av og til gå hardt for seg. Noen har gått seg vill, noen har brukket beinet og andre har fått småskader, men heldigvis har vi unn-gått alvorlige ulykker.

I flere år huserte Arne Enersen og jeg sam-men, senere kom Arne Pedersen og i den siste tiden Geir Landmark.

Arne Enersen

Enersen betraktet også oss som «sine» gut-ter, og det er vel få som har hatt så stort inn-pass i Forsvaret som Enersen. Da vi en gang kom til hovedstasjonen på Reitan sammen, ble Enersen vinket forbi, mens jeg selv, som Forsvarets mann, ble holdt igjen i porten. Og den som måtte gå god for meg og få meg gjennom, - ja det var nettopp Enersen, ler Jensløkken.

- Menneskene jeg møtte i Siemens har jeg satt stor pris på, såvel fotfolket som sjefene Kjell Høitomt, Inge Bø, Arne Besseberg, Lars Baardsgaard og Hans Lødrup som var avde-lingsøkonom i begynnelsen av 70-årene.

La meg også fremheve Hans Egil Holmstrøm som har vært min daglige kontaktperson i Siemens så lenge jeg kan huske. Han trives

godt på sambandsstasjonene og er raskt på pletten når utstyr skal settes i drift, eller når vi trenger spesiell bistand fra Siemens.

Rask respons

Det er det fine med Siemens. Dere er til-gjengelige og kan på kort varsel bistå med spesialkompetanse. Det har utrolig mye å si for oss at vi kan samarbeide med et firma som har all nødvendig kompetanse i arm-lengdes avstand. Dette var nok sterkt med-virkende til at vi i sin tid ga Siemens utvik-lingsoppdrag. Fordelen med norske leveranser er at vi får service både i inn-kjøringsfasen og hvis noe skjer senere. Dessuten er det praktisk å knytte en ser-viceavtale til leveransen.

Siemens har gjort en god jobb for å knytte landet sammen kommunikasjonsmessig, av-slutter Bjarne Jensløkken. - Vi har hatt et fint og korrekt forhold, utstyret er godt, driftssikkerheten høy og tjenesteytingen på topp.

Mitt ønske for jubilanten er at Siemens hol-der fast ved denne kvalitetsprofilen, slik at vi kan glede oss til et fortsatt godt samar-beide i årene som kommer.

"Svakstrømsfabrikken"



Målsettingen var:

Å vinne anerkjennelse som norsk produsent
Å øke vår fleksibilitet
Å bedre det tekniske miljø

Man ønsket å starte beskjedent for deretter å trappe opp under streng økonomisk kon-troll.

Dette ble muliggjort ved at hovedvekten til å begynne med ble lagt på skreddersømsbe-tont ordreproduksjon innenfor et avgrenset område, nemlig transmisjon.

Idag (1967) har "Svakstrømsfabrikken" følgende tre arbeidsoppgaver:

a) Utvikling og produksjon av teleteknisk materiell for svakstrømsavdelingens mar-kedsføringsgrupper(såvel kundebundete skreddersømsoppdrag som interne "ide-oppdrag").

b) Utvikling og produksjon av teleteknisk materiell for utenlandske kunder via Stammbaus (rene skreddersømsoppdrag).

c) Produksjon av utstyr utviklet ved sterk-strømsavdelingens laboratorium for indus-triell elektronikk.

"Svakstrømsfabrikken", en betegnelse som vi ennå beskjedent setter i gåsøyne, er inn-delt i en utviklingsside (Telelaboratoriet) le-det av siv.ing. Jakob Stette, og en produk-sjonsside, ledet av driftsing. Kjell Larsen, og virksomheten foregår i Rosenborggt. 19, hvor Magnetofonfabrikken i sin tid lå.

Når Linderud-prosjektet er en realitet, vil vi i første byggetrinn få 1600 m² til disposi-sjon i et kombinert verksted- og fabrikk-bygg.

For tiden er laboratoriet beskjeftiget med oppdrag både for militære og andre etater. Herav kan nevnes:

- 1) Sambandsutstyr for Luftforsvarets rakettbatterier (NIKE).
- 2) Militært lavfrekvensutstyr for Hæren Samband.
- 3) Transmisjonstekniske måleinstrumenter for Forsvarets Fellessamband og Telegrafstyret.
- 4) Forberedelse av lisensproduksjon på bærefrekvenssektoren.

Det første tilbakeblikk på "Svakstrøms-fabrikken"s virksomhet ble gitt av Kjell Høitomt i 1967. Han ga følgende karakte-ristikk av forholdene ved firmaets svak-strømsavdelinger i det året produksjonen av kommersielt utstyr ble igangsatt:

Vanskelige markedsforhold på grunn av offentlige krav om nasjonal produksjon, liten fleksibilitet idet spesielle kundeønsker vanskelig kunne dekkes og svakt utviklet og lite inspirerende teknisk miljø som følge av ren markedsføringsvirksomhet.

Det var for å rette på disse forholdene at pro-duksjonsvirksomhet ble satt i gang.



Asbjørn Tørnes (i midten) minnes gamle dager sammen med Inge Bø (t.v.) og Arne Besseberg

Asbjørn Tørnes:

Kimen til Tele's virksomhet ble lagt i 60-årene

Tekst : Gunnar Friedl

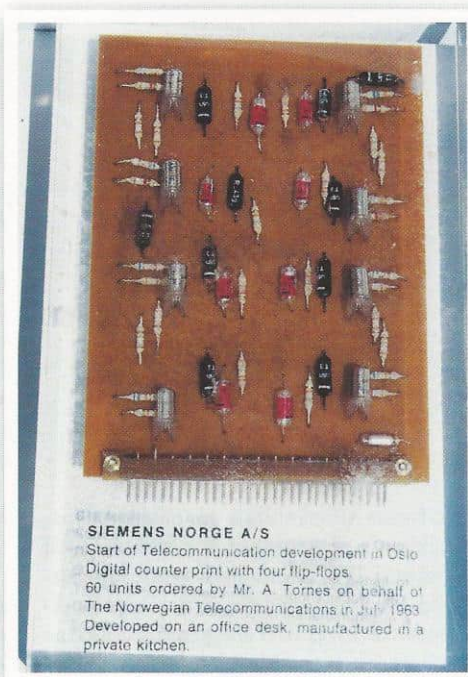
Asbjørn Tørnes fra Televerkets transmisjonsavdeling var i 60-årene en kjent skikkelse i Rosenborggt.19 og senere på Linderud. Han ga Siemens sjansen til å utvikle og produsere måleutstyr, en virksomhet som skjøt stor fart under Kjell Høitoms entusiastiske hånd. Han ville noe mer enn bare å drive ren kommisjonsvirksomhet. I ettertid kan vi trygt slå fast at tospannet Tørnes/Høitomt la grunnen for det som senere er blitt Seksjon Telecom.

V fikk kontakt med Asbjørn Tørnes, som nå nyter pensjonistenes frihet, like før han skulle dra til Oman, stedet hvor han i yngre dager tilbragte et år, og som han siden den gang regner som et av verdens beste feriesteder.

- Frem til 1961 var Siemens bare et firmanavn for meg, forteller han. - Men noe visste jeg fra min tidligere virksomhet som telegraf- og transmisjonsassistent. Siemens fjernskrivere og 15 kanalsystemet MG15, levert av Siemens i 1936, var fortsatt fullt operative, og som transmisjonstekniker på Koppang hadde jeg ansvaret for å snu Siemens kringkastingskanal Oslo - Vadsø flere ganger daglig. Ytterst sjelden var det feil på dette tekniske vidunderet, som må ha vært langt forut for sin tid.

Siemens enerådende

Da jeg i 1961 etter NTH-studiet begynte i Telegrafstyret, fikk jeg som hovedoppgave å planlegge utbyggingen av 12 kanaler for luftlinjer. Siemens 12-kanal-system Z12F var nærmest enerådende på markedet og førte til at jeg knyttet kontakt med Proton. Enda tettere ble kontakten da jeg i 1962 fikk ansvaret for hvert år å legge frem forslag til anskaffelse av transmisjonstekniske måleinstrumenter for hele Telegrafverket. Siemens var særlig dyktige på støymåleutstyr og målekofferter for talefrekvenser. Det jeg husker spesielt godt er de stadige forsinkelsene i leveringene fra München, smiler Tørnes. -Vi hadde meget trange budsjetter vilket medførte store problemer hvis



Det første kretskort (digital teller) som ble produsert av Siemens i Norge

de tilkjempede midlene ikke ble brukt opp i budsjettåret.

- Hvem var de første kontaktene dine i Siemens?
- På NTH studerte jeg sammen med Kjell Høitomt og Jacob Stette. Begge ble ansatt i Proton, men dro til Siemens i München for

studieopphold. Men de dukket opp igjen på arenaen hjemme, og ble mine makker i Proton.

Frie tøyler

Høitomt ble underlagt sjefsing. Thor Rustan. Han var en av de største personlighetene jeg har møtt i Proton/Siemens, med et vidsyn og en



romslighet som var beundringsverdig. Rustan ga de ferske ingeniørene frie tøyler til å utfolde seg - noe de gjorde i fullt mon. Høitomt hadde allerede begynt å leke med tanken om andre aktiviteter enn ren salgskommisjon - nemlig produksjon av teleteknisk utstyr.

- Og hva ble det første oppdraget?

- Korte brudd i signaloverføringen i transmisjonssystemer forekom i alle lands telenett. Derfor ble dette et tema i CCITT, som spesifiserte hvordan brudd skulle registreres og kategoriseres. Ing. Dan i Kabelingeniørtjenesten hadde konstruert et bruddmåleutstyr som vi fikk lov til å kopiere, men vi fant ut at vi måtte få et firma til å «masseprodusere» krets-kortene. Høitomt påtok seg oppgaven og leverte i mai 1963 et antall kort av Dekadeteller type I og Tellekjede type II.

Kimen til Tele's utvikling

Jeg tror vi trygt kan si at denne beskjedne produksjon av transmisjonsteknisk utstyr i Proton var kimen til fremveksten av Teledivisjonen i Siemens. Det var imponerende å se hvordan Høitomt trinn for trinn bygget opp transmisjonsaktivitetene i Norge, og den respekt og anseelse han opparbeidet seg i Siemens München.

Han var en real kommersiell motpart som aldri forsøkte å utnytte det nære vennskapet med meg til sin eller firmaets fordel. Når ordrene vokste raskt var det på grunn av god teknisk kompetanse i Siemens som helhet og en utpreget vilje i Siemens Norge til å hjelpe oss med å lage utstyr, selv i små serier.

Det vil føre for langt å gå i detalj om leve-

ransene fra Siemens til Televerket, men la meg nevne noen fra de første årene: Bruddmåleutstyr A45995, Målekoffert K2014, 20 Hz - 20 kHz, Tegnforvrengningsmåler Tr3T2a, 800 Hz stasjonær oscillator, Impuls-støymåleutstyr, og nivåmeter for samtlige transmisjonsstasjoner i Norge.

I 4-årsperioden 1967 til 1971 leverte Siemens måleinstrumenter for kr 4.7 millioner, hvorav andelen produsert i Norge var kr 1.2 millioner.

Fra midten av 70-årene ble PCM-utstyr et av de viktigste produktene Televerket kjøpte fra Siemens i Norge.

- Men ikke all utvikling gikk like bra?

- Nei, introduksjonen av den såkalt C60 var nok et unntak i så måte, men når man er pioner må man også regne med å gjøre feil.

Ventelister

La meg si litt om bakgrunnen for C 60. For de som ikke opplevde ventelistene på telefon i 60-årene er det nok vanskelig å forestille seg de problemene

Televerket hadde å stri med.

Ventelistene ble lengre og lengre og budsjettene var alt for små til å få oss ut av den fastlåste situasjonen. I sin fortvilelse lanserte

generaldirektøren BMV-planen (bort med ventelistene). Det

krevede at fremkommeligheten i fjernnettet måtte bedres betydelig. Vi inngikk derfor avtale med Siemens om å utvikle et system for automatisk reruting av 60- grupper.

Bomskudd

Systemet var opprinnelig tenkt basert på releer, men Siemens mente at transistorteknikken nå var kommet så langt at transistorer var løsningen. Systemet fikk navnet Crosspoint C60.

- Det ble en real fiasko?

- Ja, Siemens hadde vært for optimistisk på transistorenes vegne, og Televerket, med meg som hovedansvarlig, hadde feilvurdert mulighetene for reservekapasitet i systemet. Da systemet C60 endelig fungerte var all reservekapasitet oppbrukt. Feilhyppigheten ble heller aldri akseptabel.

Gemütlichkeit og alvor

I likhet med andre hoffleverandører til Televerket inviterte Siemens til fest hvert år,

sammenkomster vi visste å sette pris på.

Og mye moro hadde vi.

I 1977 inviterte Arne Besseberg Fellessambandet og oss til båttur på Oslofjorden. Hvordan den foregikk og hvordan den endte fremgår av Bjørn Ellefsens prolog. (se nedenfor)

Selv om en utenforstående kunne oppfatte vårt forhold til leverandørene som iblandet litt for mye «Gemütlichkeit», var den daglige virkelighet i forholdet mellom Siemens og Fagenhet for Transmisjon meget tøff. Det ble utarbeidet detaljerte spesifikasjoner for utstyret, og gjennomført en streng oppfølging av leveringsavtalene.

Det sies nå i ettertid at mange firmadeltakere gruet seg for våre oppfølgingsmøter. Det er forståelig. Vi sto på våre krav, noe som førte etaten frem i første rekke når det gjelder kvalitet i nettet. Men også Siemens tjente på dette idet de ble bedre i stand til å konkurrere internasjonalt med sine produkter.

Prolog på Siemens Nyttårsfest 1977

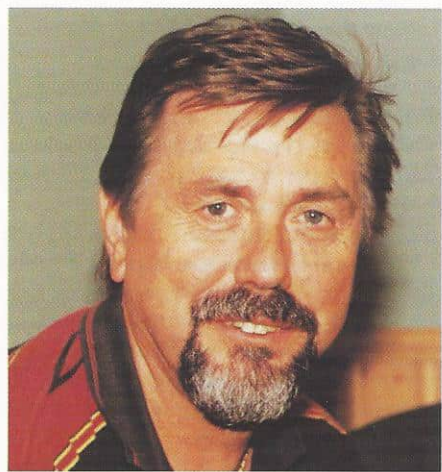
*I glede over stigende konjunktur
kom der fra Siemens en trubadur
og sa: kom nå ut fra deres Calmeyerske bur
og bli med oss på midtsommertur
Honnørbygga - Håøya med retur
og vi skal stå for intendantur -
Det ble polser og øl med samme temperatur
men noen varmet seg på medbragt mikstur*

*Honnørbygga ble for båten en tortur
med mange riper i den gamle glasar
så vi ville ikke satt vår signatur
på styrmannens kystskipper-kandidatur
men Arvesen han viste sjomannskultur
for midtjords entret han masten i flott positur*

*Til Håøya kom vi som en flokk kreatur
med dårlig dressur
og jumpet uti vannet etter tur:
Fellessambandet først i Adams figur
men Televerk-folk er av anstendigere natur
for de fleste badet i full mundur
med langbukse, genser, briller og ur
og gikk deretter rundt i lånt manufaktur*

*Og før det ubønnhørlig ble retur
fikk vi igjen varmet vår muskulatur
på en bryggedans i moll og dur
Men nå er det videre lagt sensur
på hva som på hjemveien foregikk av amour
mens noen tok seg en liten lur
og andre igjen testet sjøtemperatur*

*Resultatet av denne fuktige tur
var at skipperen trodde han var lur
da han påsto at han var blitt sur
fordi båten innvendige arkitektur
også vart modent for makulatur
og dette var Bessebergs siste forsøk på
skipsagentur!!*



Alf Per Johansen:

Vis bredden!



Tekst & Foto: Gunnar Friedl

Vi kjenner svært godt til hva Siemens har på programmet på det feltet som produktdivisjonen representerer, men vi vet ingenting om alt det andre Siemens har på programmet. Bedriften har jo et svært bredt varespektrum. Hvorfor ikke vise det frem?

Nei, tropenetter her i Lofoten er høyst uvanlig, men i år har vi faktisk opplevd noen her i Svolvær, ler Alf Per Johansen. - Som eneste sted nord for Alpene, føyer han til.

Sammen med Ivar Karlsen fra Siemens i Harstad har vi benket oss på friluftskafeen nede i havna for å filosofere litt over livet der nord i sin alminnelighet og Siemens sin rolle som leverandør i særdeleshett.

Alf Per Johansen er daglig leder av installatørbedriften Fr. Wangsvik a.s., der Fr. står for Fridtjof, mannen som stiftet selskapet i 1936. Aktiviteten var installasjon og dro-sjefdrift, for dagens øyne en noe uvanlig kombinasjon kanskje, men for den tidens behov meget velegnet.

- Selv kom jeg inn i bedriften i 1961 som læregutt, forteller Alf Per Johansen. - Etter 15 år ønsket jeg å prøve noe annet og begynte i Kraftselskapet Lofotkraft. Men skjebnen ville det annerledes. Året etter ble jeg anmodet om å komme tilbake til bedriften og overta ledelsen. Samtidig ble jeg medeier og overtok 51% av aksjene i selskapet. Nå har vi 1998 og mye har forandret seg; bl.a. har vi butikk for hvite og brune varer samt belysning.

Grønning, Laszlo Hajek, Erling Eriksen, Torleif Berg og hva de nå het alle sammen. Vi hadde fin kontakt og følte oss godt ivaretatt.

Harstad-avdelingen.

Ivar flytter seg litt urolig i stolen, og Alf Per skynder seg å tilføye. - Men kontakten er slett ikke blitt dårligere etter at Siemens opprettet avdeling i Harstad, tvert imot! Ivar har sørget for en åpen og god kommunikasjonslinje mellom oss.

I starten kunne det være litt problemer med rask tilbakemelding når noe ikke gikk som forventet, men det har vi fått orden på.

En gang i uka får vi levert varer med Siemens sin egen transport. Det er fordi verken Linjegods eller Tollpost hittil har fått orden på leveranser utover hit fra Harstad. Den alt vesentligste del av materiell, informasjon og ytelser får vi fra Siemens i Harstad. Folkene der er tjenestevillige og greie å ha med å gjøre.

Vis bredden!

Men du vet - det er alltid et men, og nå snakker jeg om Siemens generelt. Søker vi kon-

takt med andre divisjoner enn den vi til daglig har kontakt med, blir vi ofte sett på som en fremmed fugl. Det er synd, for av og til har vi oppdrag som forutsetter teknologi som faller utenfor produktdivisjonens produktområde. Andre leverandører er nok en del flinkere enn Siemens å informere om sine produkter.

La bedring på dette feltet være et av våre jubileumsønsker!

Faste oppdrag

Alf Per forteller at oppdragene de utfører kan ha høyst forskjellig karakter. Foruten jevnlig oppdrag på hotell-, kontor- og forretningsbygg er to-tre mann jevnt beskjeftiget ombord i fiskefartøyer og kystvaktskip. Det vanker også faste serviceoppdrag for fiske- og verkstedindustrien.

Fr. Wangsvik AS har dessuten ansvaret for vedlikehold av all gatebelysning i hele Vågan kommune, omfattende Svolvær, Kabelvåg, Skrova og Henningsvær.

Bemanningen totalt er 25 ansatte hvorav tre i butikkene og tre fast på serviceverkstedet. Montørstaben er på 16 mann.

Varer med Hurtigruta

Vi var kunde hos Siemens lenge før jeg begynte i firmaet, og kjøpte alt materiell vi trengte fra Siemens i Trondheim, forteller han

- Den gangen kom alle varene med Hurtigruta, i grunnen en ordning vi var godt fornøyd med. Hurtigruta kunne vi stole på, for den var alltid i rute. Alf Per ser utover havnen der solen skinner på cabincruiserne som ligger tett. Et Cessna sjøfly er i ferd med å ta av med turister.

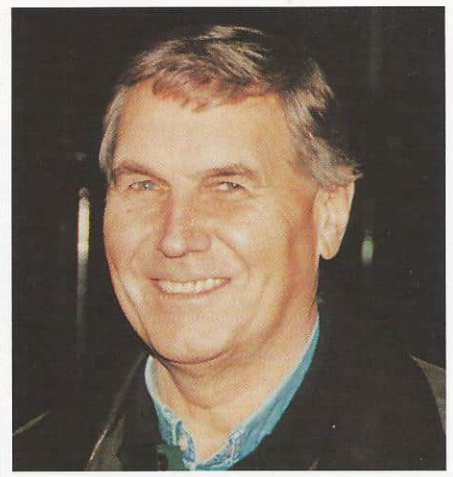
- Karene fra Trondheim besøkte oss både titt og ofte, fortsetter han, - Haneseth, Johan



Asbjørn Gjellesvik:

Fjern skottene!

Tekst & Foto: Gunnar Friedl



Pettersen og Gjellesvik som er et av de største installasjonsfirmaene i Bergen har vært materiellkunde hos Siemens helt siden krigen. I 1987 ble kontakten utvidet idet Siemens gikk inn som medeier i selskapet. Asbjørn Gjellesvik som er ansvarlig leder mener derfor at det som er bra for PG også bør være bra for Siemens. Men hverdagen kan ofte fortone seg anderledes.

Mi har flott kontakt med salgsavdelingen for installasjonsmateriell, sier Asbjørn Gjellesvik. - Men så snart vi beveger oss inn på andre felter, f.eks. industri, teleteknikk osv så buttrer det lett. Selv om Siemens har vært medeier i bedriften vår siden 1987 spør de: Hvem er denne PG (Pettersen & Gjellesvik)? Og behandler oss nærmest som arg konkurrent.

Men for all del, føyer han til, - Kristian Manger rydder opp i det meste, men jeg tror nok han baler litt internt for å få forståelse og få mobilisert nødvendig hjelp. Og når hjelpen kommer, er den førsteklasses.

Du vet, ler Gjellesvik, -Siemens er riktignok stor og tung og gjerne litt treg - beslutninger kan ta lang tid - men når de først kommer i siget kan de nok valse over hvem som helst, ikke sant?

Da vi fikk inn Siemens som medeier var det ut fra tanken at å ha et stort og sterkt firma i ryggen ville være en fordel. Og vi har levd ut fra troen på at det som er bra for PG også vil være bra for Siemens. Det tror jeg fremdeles, men det måtte gå an å få mer ut av forholdet.

På svakstrøm må vi ofte gå til andre leverandører for å få nødvendig materiell. Her er ikke Siemens så sterke som de burde være, syns jeg.

- Vel, smiler han, nå fikk jeg sagt det som berører meg mest. At vi nå kan se tilbake på et snart femti år langt kundeforhold beror jo på alle de positive sidene vi opplever i samarbeidet med Siemens - gode produkter, dyktige folk, ryddig økonomi og god service. Etter hvert er logistikken også blitt flott, likeledes akkvisisjon og informasjon.

Men mest av alt har vel den personlige kontakten bidratt til å styrke kundeforholdet. Det begynte med Bjarne Lyngvær på lageret i Jon Lunds gate i 50-årene, en ualmennelig hjelpsom og hyggelig kar, etterfulgt av en rekke flotte gutter på lageret med Egil Falck som nestor.

Men også på lederplan må jeg nevne folk som Jan Gismervik og direktørene Sverre Falkenberg og Sverre Sivertsen. Og på økonomisiden Oskar Alfheim og Harald Økland. Og selvfølgelig Tom Nielsen som idag er «vår» mann på laget. Disse og mange andre har alltid stått klar til å hjelpe oss når situasjonen av en eller annen grunn krevde det.

Ta imot mine hjerteligste gratulasjoner med de 100 år! Jeg regner med at vi vil følges ad videre inn i det neste årtusen.

Siemens ønsker jo å gjøre sine kunder sterke, derfor burde vi sammen kunne slå de

fleste, ikke minst ved å utnytte Siemens' tekniske bredde og styrke.

Selv har jeg nå trukket meg ut av den daglige driften og overlatt roret til familiens etterkommere, sysler bare med litt regnskaper innimellom.

Ellers er det fotballen som interesserer - «men eg speller ikkje så mykkje sjøl lenger, nøyer meg med å vere formann (for andre året) i sportsklubben Trane», forklarer han på klingende bergensk.

Asbjørn har vært aktiv i Installatørforbundet - senere NELFO- hvor han har vært med i Arbeidsgiverutvalget i mange år. I NELFO Bergen har han hatt formannsvervet i to perioder.

Smilet ligger alltid på lur både hos Asbjørn og broren Tor. Det blir alltid livat og gøy der de viser seg. Og sammen med Siemens har de deltatt i mangt et lystig lag, på reiser i inn- og utland, julebord, Eliade-turer etc etc.

- Få med, ivrer Asbjørn Gjellesvik, - at å delta i bedriftsfotballen sammen med Siemens har vært spesielt minneverdig. Jeg vil gi Kristian Manger mye av æren for dette, han har vært en fantastisk pådriver, avslutter Gjellesvik.

Noen tips

- Det kan sikkert være verdifullt for dere å få tips om ytterligere forbedringer når nå selskapet går inn i neste 100-års bolk. Har nevnt ønsket om produktinformasjon. Kom gjerne oppover med demonstrasjonsmateriell, hold møter og informer oss, ikke bare om egne, men også om fremmedprodukter. Vi kunne ønske oss kurs både på 400 V-anlegg, svakstrøm, telefonsentraler og telesystemer. Ellers forventer vi at den ellers så utmerkede el-materiellkatalogen snart kommer på CD-ROM, slik at ajourføring kan skje løpende.

Kontaktskaper

- På det personlige plan har Siemens vært flinke, sier Alf Per og løfter blikket opp mot de steile fjellene som omgir Svolvær og lar blikket hvile på «Geita». - Minnes spesielt informasjonsreisene til Tyskland jeg har fått være med på. Bedriftsbesøkene og produktinformasjonen har vært lærerik, men den sosiale siden setter også sine spor. Hyggelig samvær med Siemens-gutter og andre installatørkolleger gir gode opplevelser som Siemens skal ha all mulig honnør for.

- Datakommunikasjon er vel og bra sier Johansen, men den kan ikke erstatte den personlige kontakten.

Når jeg trykker på tastaturet ønsker jeg å se kjente ansikter for mitt indre øye. Derfor er menneskene så viktige, og derfor setter vi så stor pris på kontakten med Siemens - ikke bare på bearbejderplan men også på høyere ledernivå. Henrik Reimers har besøkt oss, og Odd Prytz kommer minst en gang i året. Det syns vi er flott. Det viser at Siemens bryr seg om oss.



Tekst og Foto: Gunnar Friedl

Sverre Helland:

Et godt tillitsforhold bedre enn lave priser

Helland Elektro som driver installasjonsvirksomhet i Nordhordland har vært trofast kunde hos Siemens i snart et halvt hundre år. Sverre Helland tok over etter sin far i 50-årene, og står fremdeles som bedriftens leder. Han var aktiv motstandskjemper i "Bjørn West", og ble senere stortingsmann. Mange vil huske Helland som mannen som nesten felte Borten-regjeringen i 1970

Jeg husker godt første gangen jeg kom i kontakt med Siemens, eller Proton som det het den gangen. Året var 1950 og jeg var på jakt etter noen motorer. Kom inn på lageret i Jon Lunds gate og traff lagersjefen Bjarne Lyngvær.

Høykanoner

Jeg hadde ikke så gode tekniske kunnskaper, men det jeg var på jakt etter var motorer til å drive høykanoner, du vet slike som blåser høyet opp i siloene. Det var stort behov for slike innretninger rundt omkring på gårdene. Lyngvær visste beskjed og hjalp meg med motorene jeg trengte.

Tidligere hadde vi handlet hos en mindre leverandør i Bergen - han var forresten også hjelpsom, fikk alltid PN-ledning oppmålt på halvmeteren og ellers alt vi trengte av vanlig materiell.

Selgers marked

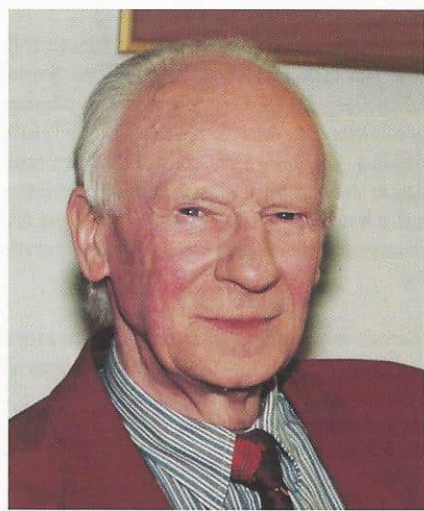
Men så oppdaget vi at Proton, foruten at de var god i teknikk, også hadde bedre vareutvalg. Og de var interessert i nye kunder trass i vareknapphet. Det materiellet som kunne skaffes var jo den gang forbeholdt gamle trofaste kunder.

Egentlig hadde jeg ikke tenkt å gå elektroveien, min hug gikk mer i retning av økonomi. Men noen måtte jo ta over bedriften etter far, og så ble det nå til at jeg tok «Teknikken» i Bergen og ble elektroingeniør, smiler Helland.

Proton grei partner

Etter at vi hadde skiftet over til Proton fikk vi en bedre situasjon. Det var fra første

øyeblikk et solid og greit firma å handle med og derfor lett å bygge opp et stabilt og godt kundeforhold med. Og frem til nå har Siemens vært vår hovedleverandør.



Pris er en ting men slett ikke det viktigste. Et godt tillitsforhold får vi når vi kjører ordentlig, f.eks ved å si i fra i tide når ting ikke går etter planen.

Idag har vi fire ingeniører og 25 montører i basen vår i Eikangervåg og på Lindås som betjener et marked hvorav 70% er industrikunder. Og trenger vi hjelp på det tekniske plan får vi den av Siemens.

Selvfølger har Siemens også svakheter, men jeg kan i grunnen ikke sette fingeren på noe bestemt punkt som Siemens burde arbeide mer med. Selv har jeg jo vært borte fra den daglige driften i lange perioder, men jeg vet

at de andre i firmaet mener det samme.

Mitt ønske på Siemens' 100-årige gebursdag er derfor: Hold frem som du stevner, og hjertelig tillykke!

Politiker

Mange vil huske Sverre Helland som Senterparti-mann og stortingsrepresentant for Hordaland gjennom 16 år - fra 1969 til 1985. Da forslaget om forhøyelse av kilometeravgiften kom opp i 1970, protesterte han kraftig, sammen med en annen også nylagt stortingsmann. Stemningen ble etter hvert pisket opp og førte nesten til kabinettsspørsmål for regjeringen Borten. Men saken roet seg da det kom på bordet et forslag om en støtteordning for transport i distriktene.

- Jeg sto på mitt fordi høyere km-avgift ville slå dobbelt sterkt ut på Vestlandet med den veistandarden vi der hadde. Men jeg ante jo ikke at saken skulle få slike dimensjoner, sier han i dag.

Helland kom tidlig med i «Bjørn West» som var dekknavnet på Vestlandets største motstandsgruppe, med tilhold i Matre-fjellene. Mang en gang tok han imot slipp fra engelske fly langt inne i fjellheimen, eller forsyninger som kom sjøveien.

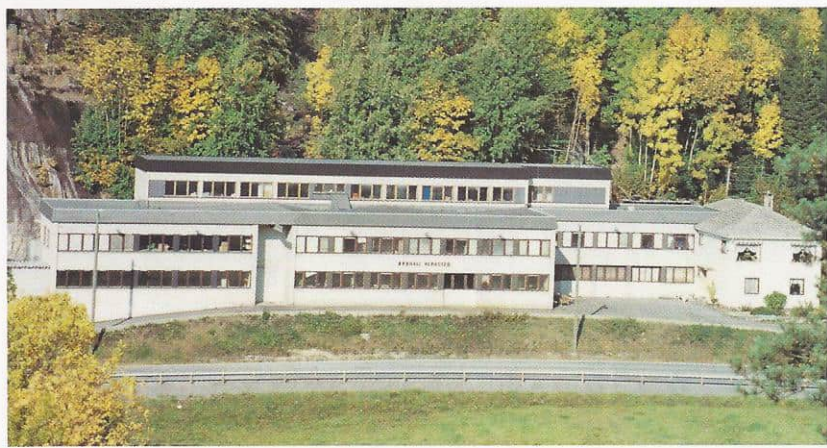
- Det var en tragisk tid, og flere av mine venner falt eller ble tatt til fange der inne. Men noe godt kom det tross alt ut av krigstiden, sier Helland, - et samhold mellom folkene i distriktet som er helt fantastisk.

Nylig hadde vi gamle «Bjørn West»-karer f.eks et av våre månedlige kaffe-treff med hele 60 veteraner til stede, en tradisjon vi har holdt i hevd helt siden krigsslutt, avslutter Helland.



Klein, aber O-ho!

Tekst: Gunnar Friedl



Ørshall Verksted a/s ligger fint til ved E 18 i Søndeled, Risør kommune.

- For 40 år siden la min far et lite klammer på bordet foran meg og sa: Dette skal vi leve av i fremtiden. Den gang ante jeg ikke at dette produktet skulle bli min livsoppgave. Dette sier Ivan Bach, daglig leder av Ørshall Verksted a/s.

Det dreier seg om det kjente og kjære Letti-klammeret som har lettet montasjearbeidet for mang en elektriker.

-Da min far startet opp i verkstedet sitt etter krigen, og fikk selskapet registrert i 1948 - vi er altså 50 år i år!- var det forskjellige andre produkter vi satset på.

På den tiden etterlyste elektrikerne en enklere festemethode for kabel enn den som var vanlig, med kulo og strekkbånd. Vi konsentrerte våre krefter om å finne en løsning, og på den måten så de første metallklammerne dagens lys. Dette var omkring 1960.

Ikke lenge etter fikk vi besøk av herrene Sverre Falkenberg og Agnar Risberg fra Produktavdelingen i Proton. De hadde fått greie på gjennom sine installatørkunder at vi drev med nye festemetoder. Siemens viste stor interesse for produktet, ikke bare til eget bruk, men først og fremst for å kunne selge det gjennom sine kanaler i egen-skap av grossist.

Vi gjorde en avtale - det tok ikke lang tid før den var på plass - som ga Siemens status som eneforhandler i Norge. Vi så store fordeler i å kunne benytte oss av Siemens' salgsapparat, i og med at avtalen ville gi oss en svært enkel form for markedsføring.

At avtalen kom i stand så fort skyldtes nok også at vi fikk et godt inntrykk av de besøkende og det firma de representerte. Både avtalen og inntrykket har holdt seg frem til i dag.

Det har alltid vært et godt samarbeid mellom Siemens AS og Ørshall Verksted a/s. Selvfølgelig har vi hatt våre diskusjoner, f.eks. om pris osv - tross alt har vi holdt det gående i snart 40 år - men angret på den avtalen vi inngikk i 1960 har jeg aldri.

Agnar Risberg var hovedkontaktmann i en

lang periode - fra starten i 60-årene helt frem til 90-årene, nå er det Øystein Stavik som pleier kontakten. Men Ivan nevner også Kjell Skare og Paul Teigland som trofaste støtte-spillere.

Letti-klammeret har stadig blitt forbedret, og spekteret omfatter i dag mange forskjellige typer. Klammeret kan bl.a. benyttes i alle slags klimaer grunnet stor korrosjonsbestandighet.

Hvert halve sekund detter et nytt klammer fra de mange automatene ned i samlebok-sene - tilsammen blir det 33 millioner stk pr år. Alt, unntatt det som går direkte til eksport, først og fremst til Sverige og Finland, leveres til Siemens' hovedlager på Kløfta.

- Vi har hevdet oss godt blant

konkurrentene i, sier Ivan Bach, og legger stolt til at Letti-klammerets andel av markedet i Norge ligger på rundt 60 - 65 %.

På Eliaden i år lanserte Ørshall Verksted a/s en raskere festemethode - et batteridrevet magasinverktøy som skyter klammerne på plass. Dette verktøyet vakte enorm interesse blant installatører og elektromontører. Nå gjenstår bare en del tester og formaliteter før det nye elektroverktøyet kan settes i produksjon.

- Jeg ser fremtiden lyst i møte, avslutter Ivan Bach. Vi har nok å gjøre, og bedre festemetoder enn dette lille klammeret har foreløpig ikke sett dagens lys.

Kontinuiteten sørger vi også for. Min far startet dette firmaet, og når jeg legger inn årene om ikke altfor lenge, står sønnen min klar til å videreføre produksjonen og kontakten med Siemens.

Ivan S. Bach er daglig leder av Ørshall Verksted a/s.



Trekantforhold uten sjalusi

Tekst: Gunnar Friedl



Møre Trafos fabrikkannlegg i Sykkylven

Møre Trafo A/S startet opp produksjon av transformatorer i 1951. I 1977 ble spekteret utvidet med nettstasjoner, et produkt som også Siemens har på sitt program. Siemens og Møre Trafo A/S har gjennom mange år vært forretningspartnere. Hvilken vei handelen går er avhengig av produkttype, størrelse og anvendelse. På noen områder overlapper produktene hverandre - da hender det at Møre Trafo og Siemens møtes som konkurrenter.

Møre Trafo A/S kunne neppe valgt et finere sted enn Sykkylven for sin virksomhet. Fra industribygningene nede ved sjøkanten er panoramaet som utfolder seg så flott at det rent kan ta pusten fra en ekte naturelsker.

Selv om industrien på stedet er dominert av møbelfabrikker - de ligger som perler på en snor langs fjorden, og representerer 40 % av den totale møbelfabrikasjonen i Norge - er Møre Trafo, med sin satsing på sterkstrømsprodukter, en foregangsbedrift som tilfører resten av industrimiljøet i kommunen verdifulle impulser.

Fabrikken kan tilby gode tekniske løsninger og har opparbeidet seg en solid posisjon både i det norske og det internasjonale markedet.

Trekantforhold

Sterkstrømfabrikken i Trondheim kjøper komponenter fra Møre Trafo, mens Siemens-divisjonene Industri og Produkter kjøper transformatorer fra Møre Trafo og selger dem videre til sine respektive kunder.

- Dette kan kanskje høres komplisert ut, sier ass. dir. Leif Leira, - men hvilken vei handelen går er litt avhengig av produkttypen. På noen produktområder overlapper vi hverandre, og da konkurrerer vi. Det er et slags trekantforhold der vi opptrer både som leverandør, kunde og konkurrent alt ettersom, og kan av og til få preg av et hat / kjærlighetsforhold, smiler han.

- Men la meg poengtere at vi har det beste forhold til Siemens, som er en

stor og viktig kunde for oss på området oljefylte og tørrisolerte transformatorer.

Høye krav

Vi er fornøyd med at Siemens setter høye krav til oss og våre produkter, og ønsker oss utvidet kontakt og større salg, legger han til. Leira forteller at de som kunde har opplevd Siemens som en solid partner. En del av «innmaten» til Møre Trafos nettstasjoner for 12 og 24 kV kjøpes fra fabrikken i Trondheim. Det dreier seg her først og fremst om kompaktbrytere i SF₆-teknikk.

- Sterkstrømfabrikken er en god og pålitelig leverandør og produktene av høy kvalitet. Jeg har selv flere ganger hatt gleden av å besøke fabrikken, og ved selvsyn kunnet forsikre meg om at arbeidet utføres rasjontelt og samvittighetsfullt.

Leira mener imidlertid at innkjøpet fra Siemens kunne ha vært enda større hvis prisnivået hadde vært noe lavere. Leveringstidene er stort sett ok, men når produktene må be-

stilles i Tyskland kan det nok ta lengre tid. Stort sett holder Siemens det de lover.

Konkurrenter

- Konkurransen mellom Møre Trafo og Siemens utspiller seg hovedsakelig på området nettstasjoner der sortimentene overlapper hverandre. Det har ført til at man ofte møter hverandre i everkenes korridorer, sier adm. dir. Tor Rieve Kristiansen.

- Men konkurransen er fair, ellers hadde vi vel ikke greid å utvikle et så godt kunde/ leverandørforhold som vi har i dag, understreker han.

Positiv utvikling

Kristiansen peker på den positive utviklingen han har opplevd i samlivet med Siemens. - Før hadde vi inntrykk av at Siemens ville gjøre alt på sin egen bestemte måte og kunne derfor virke litt firkantet. Man ønsket bl.a. ikke å la produktene komme i «konkurrentenes» hender og dermed miste konkurransefortrinn - trodde man. I dag er Siemens blitt mer markedsrettet og ser seg best tjent med å spre Siemens-produktene mest mulig ved å benytte alle salgskanaler.

I forhold til tidligere har Siemens uten tvil blitt mer fleksibel og samarbeidsvillig, sier han. Vi er tífreds med Siemens, både som kunde og leverandør, og jeg slutter meg helt til Leiras jubileumsønske om at Møre Trafo AS burde bli større hos dere i årene fremover.



Adm.dir Tor Rieve Kristiansen

Visedirektør Leif Leira

De korrosjons-beskytter Norge

Tekst og Foto: Tor Cederkvist

Ørsta Stålindustri A/S utviklet sine første varmfor-sinkede lysmaster som svar på en utfordring fra Ålesund Everk i 1957. I dag har bedriften 70% av det norske markedet for veglysmaster og en ikke uvesentlig eksport.

Divisjon Produkter er som grossist mot installatørene med på å bringe disse produktene videre ut i markedet.

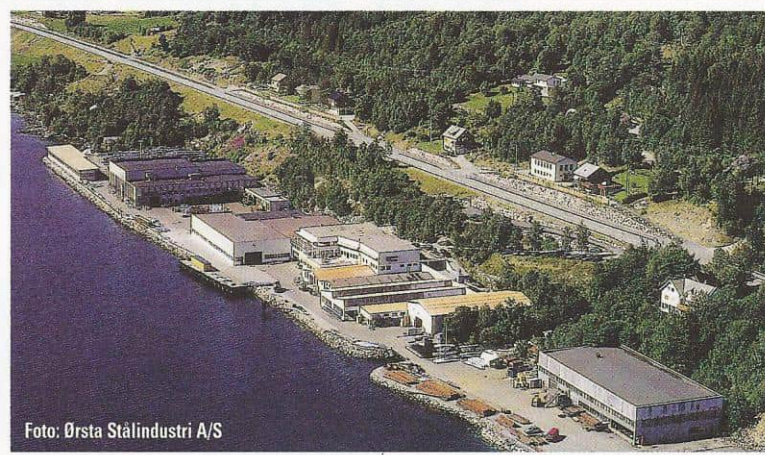


Foto: Ørsta Stålindustri A/S

Når vi tenker på Nordvestlandet, er det helst møbler, tekstiler og skipsindustri som faller i tankene. Ørsta Stålindustri AS er unntaket som bekrefter regelen. Forretningsideen er korrosjonsbehandling, og den 50 år gamle bedriften er med sine 230 ansatte og en omsetning på 180 millioner kroner en betydelig arbeidsgiver i sitt nær-område.

Produktspektret omfatter blant annet lysmaster og elektrisk linjemateriell, bergsikring, utemiljø (brygger, flaggstenger, møbler) og landbruk (storfebåser, innredninger for griseoppdrett).

Miljøvennlige produkter

Ørsta Stålindustri AS tenker miljø i all sin produktutvikling. Estetisk, ved å vektlegge en formgivning som får produktene til å gli mest mulig naturlig inn i landskapet. Forurensningsmessig gjennom forskjellige miljøvennlige metoder for å overflatebehandle stålprodukter. Den mest kjente kaller for Combi Coat, et mønsterbeskyttet navn for en spesiell kombinasjon av varmfor-sinking og pulverlakkering. Behandlingen gjør det blant annet mulig å gi lysmaster og annen utemiljømøblering farge-toner som harmonerer med omgivelsene.

Combi Coat sikrer også vesentlig bedre beskyttelse mot miljøgifter, for eksempel vil den sinken som før rant ned i bakken, nå forbli på masta.

Samarbeidspartnere

Siemens er spesialist på lyskilder og lysberegninger, Ørsta Stålindustrier på master. Begge parter har som grunnleggende forretningside å sette sammen komponenter til systemer, få best mulig totalløsninger frem til slutt-kunden. Det er derfor naturlig for de to bedriftene å se på hverandre mer som samarbeidspartnere enn som parter i et rent kunde/leverandørforhold. Hvordan opplever så Ørsta Stålindustrier Siemens som partner? - Siemens er stor og ingeniørpreget,

sier adm. dir. Jarl Schröder.

- Størrelsen kan av og til oppfattes som litt problematisk, hvis vi tenker på det rent organisasjonsmessige. Det er ikke lett å bli kjent med Siemens som firma, de mange org-firkantene blir lett «gresk» for de fleste av oss. Personene i Siemens, derimot, har vi alltid hatt det aller beste forhold til.

At Siemens er en ingeniørtung kompetansebedrift, preger naturligvis samarbeidet, faglig sett. Det er fra vår side sett positivt, vi er selv ingeniører og produktutviklere og har nytte av å bryne oss på andre fagfolk. Vi ser også samarbeidet med Siemens som en stor styrke på eksportmarkedene, hvor Siemens-navnet uten tvil er en viktig dør-åpner.

Norske firmaer

Ørsta Stålindustrier er en rotnorsk bedrift, familieeid i annen generasjon og geografisk plassert i hjertet av bygde-Norge.

- Men vi oppfatter også utvilsomt Siemens AS som en norsk bedrift, sier Jarl Schröder. - Våre samtalepartnere i Siemens er kompetansetunge og kvalitetsbevisste nordmenn, og firmaet har gjennom alle de hundre årene i Norge hatt norsk toppsjef.

Firmaets lojalitet overfor sine samarbeidspartnere og de langvarige relasjoner som bygges opp er med på å underbygge denne oppfatningen.

- Ingen uoverenstemmelser i de 40 årene dere har jobbet sammen?

- Naturligvis har det falt en del sverdslag under veis, i en god handel skal begge parter føle at de har måttet ofre noe. Men til nå har vi alltid kommet godt overens!



Belysningsmaster fra Ørsta Stålindustri pryder bl.a. Siemens' eget anlegg på Linderud. Her er bedriftsledelsen på besøk, i v. salgssjef Stig Krovel, markedsjef Bjørn Undli og adm.dir. Jarl Schröder.



Bill Rønning:

Godt håndverk den beste form for lobbying!

Tekst og Foto: Gunnar Friedl

Bill Rønning bobler nesten over av entusiasme og optimisme når samtalen dreier inn på Sandnessjøens muligheter som midtpunkt for industri- og oljevirksomhet på Helgeland. Og han har et godt øye til Siemens. - Det generelle inntrykk i kommunen er at Siemens står for godt håndverk, sier han.

Mi får omgående respons når Siemens Intern ber om en samtale med ordføreren i Sandnessjøen og han får vite om vår beveggrunn, nemlig Siemens' rolle som aktør på stedet. - Så gjerne, så gjerne, det vil jeg gjerne snakke om!

Bill Rønning er bankmann av profesjon og har vært ansatt i Nordlands Bank, Fokus Bank og Sparebanken Nord-Norge gjennom 25 år. Han tok permisjon fra bankarbeidet da han i 1993 ble ordfører i Alstahaug.

- Blant kolleger i Arbeiderpartiet kunne det nok hende at jeg ble beskyldt for å legge økonomiske mål på alt og alle, smiler han, - men det har etter hvert fortatt seg. Man har forstått at kommunen er en bedrift som må tjene pengene for de kan brukes.

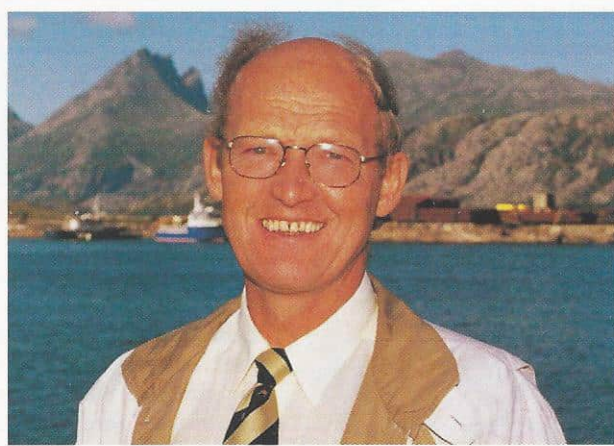
- Det er ikke få stabelavløpninger jeg har blitt på Slipen mekaniske verksted, sier han. - Og du verden for en fantastisk teknologi og for solide installasjoner som fins ombord. Må ta av meg hatten for den gjengen av Siemens-montører som må sno seg gjennom de trange passasjene for å få utført jobben. Og flott blir det.

Terje Sandnes pådriver

Bill forteller (alle er på fornavn med Bill!) at den gode kontakten som er opparbeidet mellom Siemens og kommunen ikke minst skyldes lederen for Siemens-avdelingen på stedet. Terje Sandnes har, helt siden han kom til Sandnessjøen, jobbet utrettelig for næringsutvikling i kommunen. Han er medlem av Næringsforeningen som er kontaktorgan mellom kommunen og bedriftene og et viktig bindeledd.

Det er nedsatt utvalg for kompetanseutvikling, regionsenterutvikling og olje- og næringsutvikling, og i hvert av dem er det med minst en politiker.

- Vi har rundt 300 bedrifter i kommunen, mange av dem nye innflyttere, og vi setter



Ordfører Bill Rønning i Alstahaug kommune. I bakgrunnen Dønnamannen

stor pris på den kontakt Terje har opparbeidet med disse.

- Terje er politisk engasjert og en ildsjel av natur. Det var f.eks. ikke minst hans fortjeneste at vi fikk forlenget rullebanen på flyplassen fra 800 til 1100 meter. Nå prøver vi med nye fremstøt slik at større fly i fremtiden skal kunne trafikkere Sandnessjøen.

Vi håper på en positiv utvikling på oljesektoren. Derfor opparbeides det kontinuerlig nye arealer som skal kunne gi plass for bl.a. knoppskytinger fra oljerelatert virksomhet.

Investeringer

Slipen, som jeg allerede har nevnt, er idag med sine 300 ansatte det største verftet i sitt slag i Nord-Norge. Sin første oljejobb fikk Slipen da de sammen med Brown & Rooth halte i land kontrakten om vedlikehold av Norne-skipet.

Slipen investerer nå i ny moderne slippvogn og har store planer for utvidelser av verkstedhaller og kaianlegg. De overveier også å gå inn på subsea-anlegg sammen med Kongsberg Offshore.

Men alt dreier seg selvfølgelig ikke bare om olje. På fiskerisektoren forventer kommunen seg også en videre utvikling, spesielt innen foredling av laks. Der ligger det kjempestore muligheter.

Infrastruktur

På spørsmål om infrastrukturen holder tritt med utviklingen smiler Bill Rønning - tydeligvis et tema han gjerne vil snakke om.

- Vi har kartlagt behovet og er kommet godt i gang med tiltak. I tilknytting til Næringsparken er nye 300 mål lagt ut til næringsformål, og mange nye boligtomter er under opparbeidelse.

En ny barneskole kommer også, og det bygges svømmehall i fjellet - har du forresen sett vår nye innendørs fotballbane? avbryter han. - Et tiltak vi er svært stolt av og som har bragt mang en skakkjørt ungdom på rett kjø

igjen! Å ta vare på ungdommen er svært viktig for oss, derfor har vi også etablert eget ungdoms- og musikkcenter i tilknytning til idrettshallene.

De eldre og pleietrengende, som tidligere var fordelt på fire institusjoner, er nå samlet i et flott nytt og moderne kompleks av omsorgs- og trygdeboliger.

For å gi plass til flere båter er det planlagt nye meter kai i tillegg til de 1000 vi har fra før.

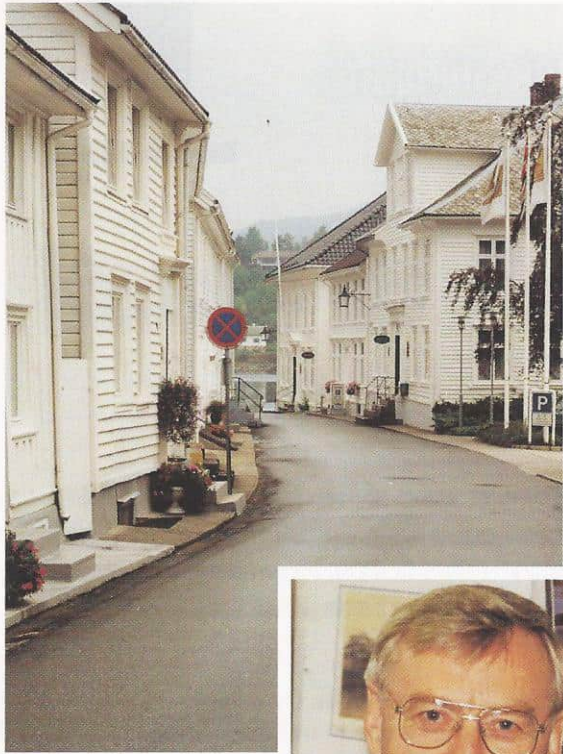
Vi får også snart et nytt kjøpesenter og et nytt servicesenter for bygg og anlegg.

Flere er velkomne

Som du skjønner ønsker vi nye innflyttere hjertelig velkommen hit, men vil for all del ta vare på de bedriftene som allerede er her på beste måte - også Siemens selvfølgelig.

Vi ser gjerne at flere representanter fra Siemens, også fra toppledelsen, besøker oss. Jo bedre nettverk mellom kommune og bedrift, jo bedre kommunikasjon. Et godt nettverk betyr utrolig mye!

En god anledning vil være neste år, da feirer vi tre store begivenheter - Petter Dass-jubileet, 800-års jubileum for de tre steinkirkene vi har i Herøy, på Dønna og på Alstahaug, og åpning av den nye brua mellom Herøy og Dønna.



Sigmund Kroslid: Kundenærhet det viktigste

Tekst og Foto: Gunnar Friedl



Sigmund Kroslid, ordfører i Flekkefjord kommune, snakker gjerne elektrofag og vet hva han snakker om. Han begynte i lære på Flekkefjord Slipp & Maskinfabrikk AS i 1967 og gikk senere tre år på Stavanger Ingeniørhøyskole på linjen for elektronikk. Deretter kom han tilbake til maskinfabrikkens elektroavdeling der han etter hvert skaffet seg førsteklasses innblikk i elektrisitetsforsyningen ombord i skip, ikke minst elektronikkens integrasjon i alle skipets innretninger. Etter hvert ble han stedfast i salgsavdelingen og inntok så plassen som salgssjef for bedriften. Flekkefjord Slipp & Maskinfabrikk AS er med sine 150 ansatte en av de største bedriftene i området.

I dag vier han ordførergjeringen 70 prosent av sin tid og kapasitet, mens han med de øvrige 30 % utøver funksjonen som marketing manager for maskinfabrikken.

- Jeg er nok med min tekniske bakgrunn litt atypisk som ordfører, smiler Kroslid. - Men jeg har hatt god bruk for alt jeg har lært. Det eneste jeg kunne ha ønsket meg i tillegg er merkantil skolerung. Du vet, i kommunen går det mye på disponering av midler. Det er alltid knapphet på penger og det kjøres en stram linje med tilhørende hyppige og langvarige diskusjoner.

Siemens-kunde

- Det var som innkjøper jeg møtte Siemens første gang, sier han. I 70-årene hadde jeg mye å gjøre med Siemens sine avdelinger i

Bergen og Stavanger. Fra Bergen ble det tilbudt skips-tavler mens hovedtyngden av materiell ble besørget fra Stavanger der Arne Jespersen var primus motor og Kjell Øksnevad stedlig representant. Han var meget samvittighetsfull og sørget for at vi ble godt betjent. Siemens var en betydelig leverandør på områdene skipskabel, kontaktorer og sikringsmateriell.

- På et tidspunkt hadde Siemens inne et større tilbud på skipskabel, minnes Kroslid. - Jeg fikk telefon fra Øksnevad som fortalte at han skulle feire 25-års jubileum om noen dager, og dir. Sverre Falkenberg skulle komme fra Bergen for å ta del i markeringen. «Det ville vært fint om ordren på skipskabel var på plass til da», sa Øksnevad. Og ordren fikk han, ler Kroslid. - Ut fra den todelte funksjonen jeg for tiden utøver i Flekkefjord er det naturlig for meg å bruke to forskjellige innfallsvinkler når jeg skal beskrive mitt inntrykk av Siemens.

Gode erfaringer

Som innkjøper har jeg svært gode erfaringer med produktenes kvalitet. Vi har ikke hatt trøbbel i så måte, tvert imot. Det kommer av og til inn båter for overhaling, båter som ble levert fra slippet for 20-30 år siden. Og når vi åpner elektroskapene er kontaktorer, automater og øvrig utstyr som om det var nytt.

Siemens var alltid teknisk godt oppdatert. Lurte vi på noe gikk vi til Siemens, der fikk vi hjelp.

“Tilgjengelighet er vel og bra, men nærhet til leverandør er enda viktigere.

At Siemens etablerte seg her i byen ser vi på som svært positivt - bedriften har utvilsomt gitt byen vår et godt tilskudd på området elektroteknisk kompetanse. Og det trenger vi.”

Bergen og Stavanger. Fra Bergen ble det tilbudt skips-tavler mens hovedtyngden av materiell ble besørget fra Stavanger der Arne

Men på pris er ikke alltid Siemens konkurransedyktig. Det hendte fra tid til annen at vi måtte ty til andre leverandører når Siemens ikke greide å møte nødvendig prisnivå.

Som ordfører har jeg også muligheten til å hente inntrykk fra omverdenen, og det inntrykket som har avleiret seg i Flekkefjord Kommune er at Siemens er et seriøst og kvalitetsbevisst firma. Selv fikk jeg ytterligere forsterket det inntrykket da jeg en gang besøkte fabrikkene i Neustadt og Amberg, og Siemens' forskningssentrum i Erlangen.

Nærhet

Vi er glade for å ha en Siemens-avdeling her i byen, sier Kroslid. - Og Siemens gjør en god jobb, se bare på installasjonsarbeidet som er utført her i vårt nye rådhus!

Stor bredde innenfor elektro, umiddelbar nærhet til kommunen og bedriftene, og høy serviceinnstilling gjør at hjelp kan hentes og oppgaver løses omgående. Da er det lett å samarbeide!

Kroslid forteller at bedriftene i Flekkefjord mangler arbeidskraft, særlig på områdene maskin og elektro. Av nyetableringer er kommunen spesielt ute etter hi-tech-bedrifter for å kunne gi unge nyutdannede mennesker fra stedet et jobbtilbud innenfor kommunen. Den er opptatt av å legge forholdene til rette for en øket befolkning og satser derfor sterkt innen boligutbygging.

Så, hvis Siemens tenker på å flytte ut noe av sin virksomhet innen høyteknologi kan kanskje Flekkefjord være stedet? smiler ordfører Kroslid. - Velkommen skal dere i så fall være!



Trondheim Kommune

Anne Kathrine Slungård:

Siemens- ruvende og traust!

Tekst: Gunnar Friedl



I Trondheims rådhus møter vi byens nye ordfører, Anne Kathrine Slungård, til en samtale om Siemens' plass i «bybildet».

I det smakfulle kontoret ånder en avslappet atmosfære. Under salongbordet strekker en godslig Brago seg ut i sin fulle lengde og kroer seg fornøyd når den blir klappet.

Og ordføreren selv? Ung, høyreist, flott, entusiastisk. Hun står i stil med omgivelsene, og man får umiddelbart inntrykk av at hun stortrives i sin nye stilling.

På tross av sin unge alder har hun rikelig erfaring fra lokalpolitikken. Hun er utdannet økonom, men allerede som 17-åring ble hun engasjert i politikken med fast fot i Høyre. Hun ble fylkessekretær i Steinkjer i 1988 og kom til Trondheim som politisk rådgiver 1992. I 1995 ble hun kommunalråd og medlem av Formannskapet, og endelig ordfører 1. april 1998.

Et møte med Anne Kathrine Slungård, etterlater inntrykket av en sterk kvinne med klare meninger både om Siemens og hva som er viktig for byens videre utvikling.

- Hvordan vil du beskrive ditt inntrykk av bedriften Siemens?

- Traust! kommer det spontant. (Traust kan bety så mangt - aner vi hentydning til en viss sidrompethet i beskrivelsen?)

- I ordets mest positive betydning, skynder hun seg å legge til. (Hun har lest våre tanker!).

- Solid, grundig, teknisk på topp, sterk økonomisk rygggrad, dyktige folk som kan sitt fag, fortsetter hun og legger til at Siemens ruver som en av grunnpillarene i byens industrimiljø.

- Hva visste du om Siemens før du ble kommunens fremste talskvinne?

- Inntil for kort tid siden var min viten om

Siemens basert på det en av mine onkler som er ansatt på Sluppen hadde fortalt meg. I tillegg jobber min samboer, Karl Tore Grimsbo, i Siemens' datterselskap Infotron. Jeg kjente selvfølgelig til kjøkkenartikler fra Siemens, men lite om produktene ellers. Siemens har jo etter mine begreper alltid ligget lavt i terrenget, man forventer liksom ikke de store sprellene rent PR-messig derfra. I sommer fikk jeg invitasjon til å besøke Sluppen, og sammen med kolleger fra Trondheim kommune ble jeg vist rundt på fabrikkene og fikk utførlig informasjon om hva som skjer der ute på Trondheims største bedrift. En svært nyttig informasjon for oss.

Jeg har også lest jubileumsbøkene og må si at jeg er imponert over Siemens sin historie i Norge.

- Hvordan kan kontakten bli enda bedre?

- Slike informasjonsmøter som det vi hadde på Sluppen i sommer bør holdes med jevne mellomrom. Med NTNU og Ranheim Fabrikker er slike sammenkomster formalisert idet vi møtes, om ikke årlig, så iallfall med jevne mellomrom. Synes at vi bør satse på slike også med Siemens.

Jeg mener at det viktigste bidrag kommunen kan gi i kontaktskapende retning ikke er å holde taler, men å gjøre kommunen attraktiv for næringslivet. Det betyr å satse på infrastruktur som skoler, helsevesen, eldreomsorg osv., kort sagt gjøre kommunen god å bo i, slår hun fast, og legger til at de nå har startet et omfattende kommuneplanarbeid for å sette større fart i dette arbeidet.

- Hva med lobbying?

- Å drive lobbyvirksomhet kan være riktig når store saker skal opp til behandling. Men ellers synes jeg ikke noe om at bedrifter renner ned kontorene våre i lobbyøyemed. Jeg heller mer til informasjonsmøter fra bedriftenes side. Å bli kjent med hverandre og bygge personlige nettverk er viktig i gode og

rolige tider. Desto bedre er de å gripe tilbake til når vansker eller krisesituasjoner skulle oppstå.

Det er nok av eksempler på at vårt første møte med en bedrift skjer når krisen er et faktum og bedriften trenger øyeblikkelig hjelp.

Men slike situasjoner er ukjent i forholdet mellom Siemens og Trondheim kommune, smiler hun. - Hittil har jo alle anliggender oss imellom forløpt i ro og orden, og slik vil vi gjerne ha det.

- Hvordan stiller du deg til sponsing?

- Jeg sa at Siemens sin policy oppfattes som å ligge lavt, og det respekteres fullt ut. Men av og til kan det være nyttig og riktig å vise ansikt, f.eks. ved å være medspiller når noe foregår. Gode eksempler er Siemens sitt engasjement i forbindelse med byjubileet og VM på ski. Bl.a. bidrog flere nydelige belysningsanlegg til bokstavelig talt å settet farve på byen. Det at Siemens her viser samfunnsengasjement er noe folk merker seg, og det må jo være utmerket reklame også for Siemens.

- Du har nylig tiltrådt som ordfører. Hva er dine planer og ønsker for byens videre utvikling?

- Trondheim har i årenes løp mistet mye av sin industri - byen må vel idag nærmest karakteriseres som handelsby.

Det ligger meg sterkt på hjertet å få utviklet mangfoldet innen næringslivet - industri, skipsfart, handel, kommunikasjon osv. Men samtidig ønsker jeg at vi tar vare på byens egenart.

Trondheim er jo en trivelig by, ikke sant?

Det må selv en bergenser erklære seg enig i. Selv om Bergen på mange måter har mere bypreg, så er trivselen ved å ferdes i Trondheim helt spesiell.

- Det er varaordføreren vår sikkert helt enig i, smiler Anne Kathrine Slungård, - hun er nemlig fra Bergen!

Marvin Wiseth:

Vi ønsker oss flere industriarbeidsplasser!

Tekst og Foto: Gunnar Friedl

"Det er verdifullt å ha Siemens her som representant for et verdensomspennende konsern og som en viktig bidragsyter til den tekniske utviklingen her hjemme. Uten tvil tilfører Siemens mye teknologisk viten til det hi-tech - miljøet vi har i Trondheim, bl.a. gjennom NTNU og SINTEF."

Siemens ruver bokstavelig talt i landskapet her i Trondheim, sier «gammel-ordføreren» Marvin Wiseth. - Enten du kommer med bil eller tog legger du merke til anlegget på Sluppen, og når juletreet på høybyggets nordside blir tent - det kan sees fra mange steder i byen, ja til og med fra flyvinduet - er det mange som sender Siemens en vennlig tanke. Det fineste anlegget i Trondheim, synes jeg, og det fortjener absolutt den ros og de priser det har blitt til del.

Ofte på Sluppen

På de 12 årene jeg var ordfører har jeg besøkt Sluppen 5-6 ganger, derav én gang på Formannskapetets eget initiativ, resten etter initiativ fra Siemens. Jeg svarer av prinsipp alltid positivt på slike invitasjoner fordi kommunen trenger alle de impulser den kan få fra næringslivet. Som ordfører har man selvfølgelig den fordel å treffe næringslivsledere i andre sammenhenger også, f.eks. på møter i NHO, og da gjelder det å være lydhør. Næringslivet i Trondheim er ingen enhet, men består av alt fra en tomannsbedrift som lager trillebører, til bedrifter med over tusen ansatte. Selv om NHO er ment som et felles talerør for bedriftene, fungerer det ikke i praksis. Bedriftene har problemer med å trekke i samme retning. Resultatet er at ønsker og krav til kommunen ofte spriker i alle retninger.

Lokomotiv

Det vi trenger er et næringspolitisk lokomotiv som kunne gå foran som talerør, f.eks. Siemens, som har store ressurser å trekke på. I utgangspunktet uvant, og vanskelig å gjennomføre kanskje, men hvis bedrift og kommune la an på å kikke litt inn i hverandres hverdag og prioriteringer ville man lettere forstå hverandre. Bedriftsledere burde i perioder engasjere seg næringspolitisk - i dag står

de ofte utenfor og hylar, sier han med et smil.

- LO er flinkere å engasjere sine medlemmer i politikken, f.eks. har AP flere ganger hengt politiske talenter ut fra Siemens og fått dem engasjert i verv både som formann i AP her i Trondheim, og til og med på Stortinget.

Men ingeniører er kanskje vanskelig å få på banen i næringspolitisk arbeid? undrer han.

- På samme måten burde kommunens folk, som i de færreste tilfeller har erfaring fra næringslivet, se og oppleve verden sett med bedriftenes øyne.

Bedre tilrettelegging

Marvin Wiseth er opptatt av forbedringer i kommunens tilretteleggende arbeid for bedriftene og mener at det ligger et stort forbedringspotensiale f.eks i saksbehandlingen. - Selvfølgelig er det mange saker som skal gjennom mange instanser, men målet må være å bli like raske i saksbehandlingen som bedriftene for øvrig. Kommunen er jo også en bedrift, slår han fast.

Flere arbeidsplasser

Hvis jeg skulle uttrykke et ønske til Siemens når dere nå står foran nye hundre år og til og med et nytt årtusen, måtte det være dette: Vi ønsker at Siemens beholder og aller helst øker antall industriarbeidsplasser i Trondheim. Vi har mange som er beskjeftiget innen landbruk og hi-tech, men få innen industri, skip og offshore. For å få det mangfoldet vi så sterkt trenger, ønsker vi derfor flere arbeidsplasser innen disse sektorene.



Hi-tech alene ikke nok

For, spør han, - hva skal vi med all kunnskapen når vi ikke omsetter den i praksis? Det kan bli ødeleggende for forskningen i det lange løp.

La meg nevne et eksempel: Man har snakket lenge om foredling av fisk her hjemme, men intet skjer. Kanskje mangler vi både kultur og tradisjoner for den slags idéutvikling. Tenk bare på lakseoppdretten langs vår lange kyst - hva ligger det ikke og venter av muligheter for en norsk foredlingsindustri?

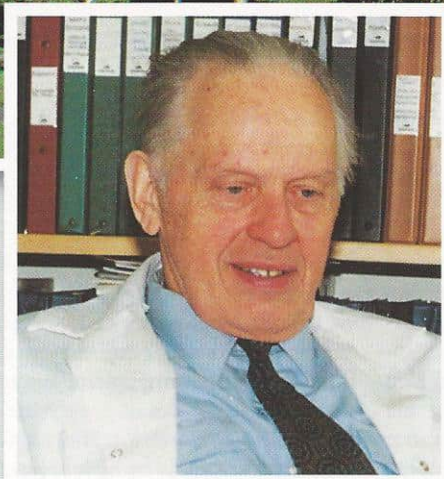
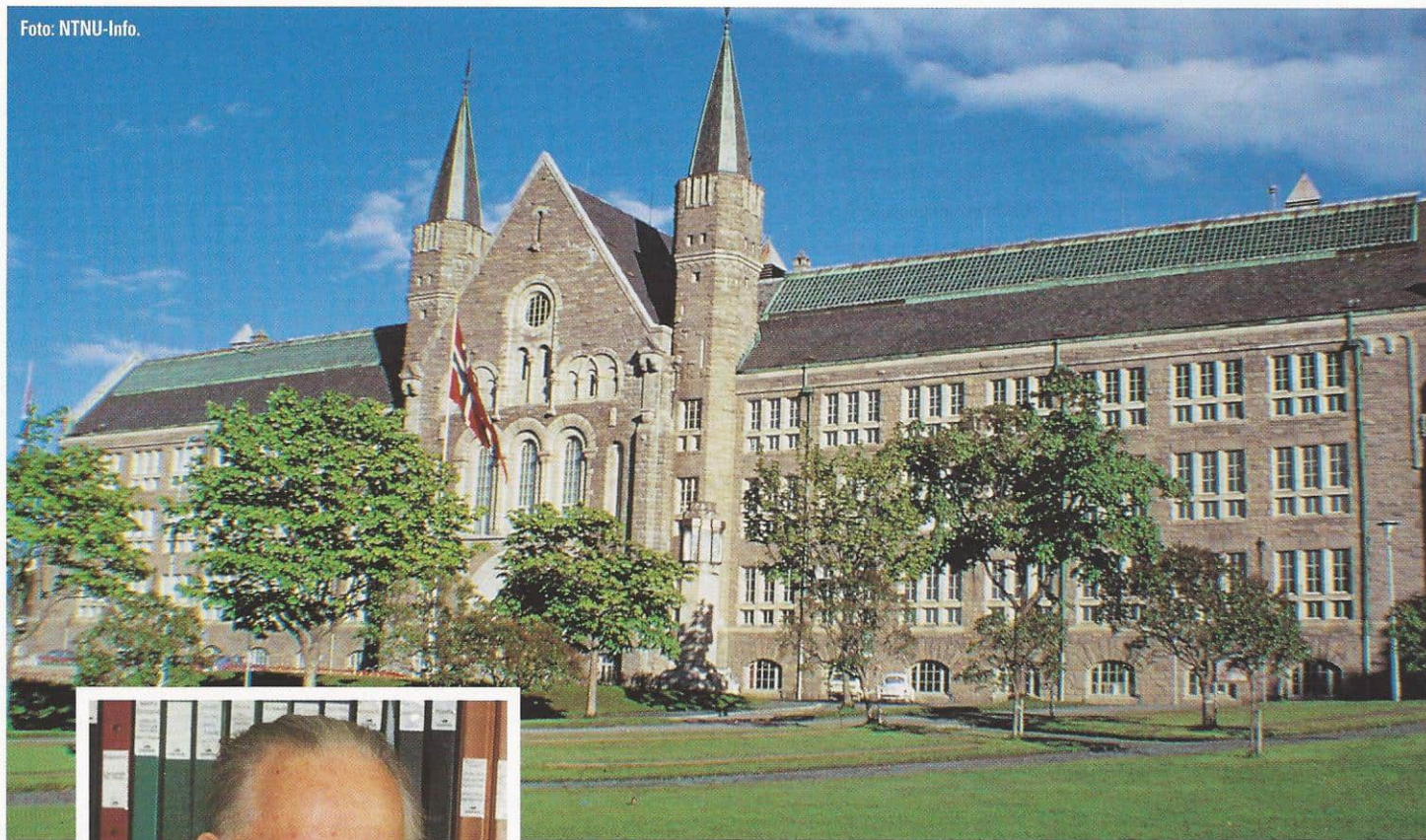
Vel, dette var en av mine kjepphester, smiler Wiseth. - Du må få med deg at jeg før min ordførertid også hadde mye med Siemens å gjøre. Da var jeg innkjøper for Aker-bedriftene i Trøndelag og kjøpte mye fra Siemens. Hyggelige folk og god service gjorde Siemens til den bedrift jeg syntes det var best å ha med å gjøre. Utrolig hvor mye personlig kontakt har å si i forretningslivet!

Jeg har også stor forståelse for intervjuerens oppgave, smiler Marvin Wiseth. - Selv har jeg vært redaktør for Akers bedriftsavis. Fotografere måtte jeg også. Da passet jeg alltid på å ta personene med ut i friluft for å unngå alle innendørs fallgruber.

Industri og skole trenger

Tekst & Foto: Aage Amundsen

Foto: NTNU-Info.



Professor og oppfinner! Odd Todnems faglige innsikt og mange idéer til nye produkter har vært av stor betydning i norsk næringsliv.

Mil du være med så heng på! het det i eventyret. Det passer godt også i virkelighetens verden. Vi møter stadig ny teknikk og nye erkjennelser, og det kreves mye for å holde seg orientert. For den enkelte er livslang læring absolutt nødvendig, og industribedrifter har behov for kontakt med ekstern kompetanse i skoler og forskningsinstitusjoner.

Kontakt mellom industri og skoleverk er til

stor gjensidig nytte! Det bekreftes både av våre egne erfaringer og utsagn fra folk i forskning og undervisning.

Dette temaet har vi diskutert blant annet med professorene Odd Todnem og Tore Undeland ved NTNU, som Siemens har hatt nær kontakt med i en årrekke og som dekker hhv. fagfeltene elektrovarme og kraftelektronikk. Utveksling av kunnskap og erfaring er nød-

vendig sett fra begge parter, og professorene peker også på den interessante muligheten industrien har til å få belyst ulike oppgaver gjennom diplom- og ikke minst doktor-arbeider.

Industrikontakt gjør faget levende!

NTNU med sine nær 1700 fag dekker en formidabel bredde i fagkunnskap. Samtidig vil man i industrien ha spesialister som i større grad kan gå i dybden på enkelte om-

råder. Dette kan utnyttes effektivt i et samarbeid som begge vil dra nytte av. Industrien kan få tilgang på kompetanse den ikke har i egne rekker, og NTNU eller andre institusjoner kan ha stor nytte av å få innblikk i hvilke problemer industrien er opptatt av. Det kan gi impulser til hva man bør forske på, og det gir konkrete eksempler som kan aktualisere undervisningen. Slikt gjør faget mer levende og interessant for studentene, og det kan også føre til nye ting som kommer inn i pensum.

Skoleverket har kontakt mot mange industribedrifter med ulike virkefelt og problemområder. Ofte kan dette gi en gjensidig gevinst ved at løsninger på et område også kan brukes i en helt annen sammenheng. Slik vil utstrakt kontakt og kommunikasjon kunne lede til mange ideer som kan gi bedre produkter og tjenester.

"Vi kan for lite!" sier professor Todnem. Når en mann med hans veldige bredde og faglige innsikt kan si det, gjelder det helt sikkert oss

hverandre!

andre også. Alle opplever vi situasjoner der vi kan for lite! Altså må vi søke ny kunnskap der den er å finne, og god kontakt til universitet, høyskole eller forskning er da viktig.

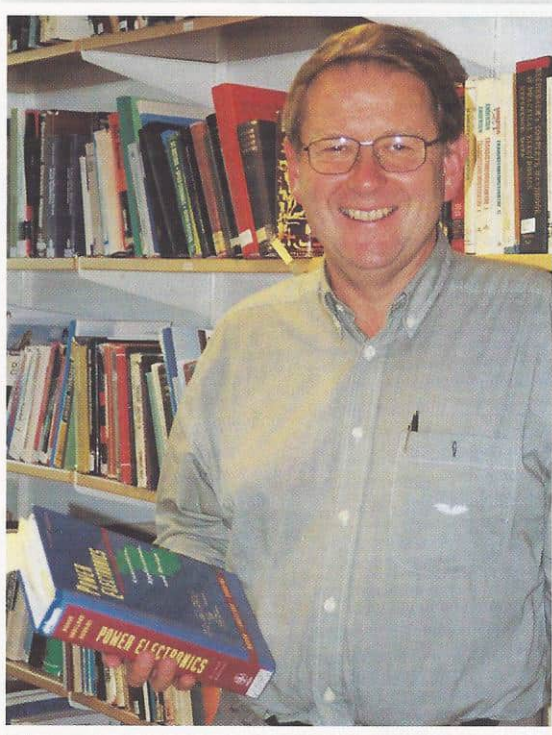
Faglig utbytte av kontakt med Siemens.

Begge professorene har hatt opphold hos Siemens i forbindelse med sabattår fra NTH som NTNU het tidligere, og begge bekrefter at dette har gitt stort faglig utbytte. Undeland valgte å se bort fra alle fjerne, eksotiske reisemål og tilbrakte sitt sabattår 1990 – 91 i avdelingen for kraftelektronikk ved Siemens i Trondheim. Det har han ikke angret på - han mener at dette valget ga størst "løft" og faglig utbytte. Kraftelektronikkgruppen holdt da på med utviklingen av en ny UPS. Dette var en meget sterk faggruppe med et aktivt miljø. Undeland opplevde dette spesielt interessant fordi man gikk nye veier i denne utviklingen, og det hele fikk mer preg av forskning.

Professor Undeland forteller om stor gjensidig nytte ved at man fra industri og undervisning gjerne vil dekke ulike sider av problemene. Undervisningen er optimalisert for å påvise og illustrere fenomener.

I industrien vil optimaliseringen gå ut på å lage rasjonelle og driftssikre produkter. Resultatet av samarbeidet med Siemens var både utviklingen av et nytt, avansert produkt, og at undervisningen kunne krydres med aktuelle eksempler som fikk studentene til å "blomstre"!

Professor Todnem har gjentatte ganger vært engasjert av Siemens, og særlig i sammenheng med våre aktiviteter på elektrovarme. Sammen med våre egne ansatte har han mange ganger holdt inspirerende, tekniske foredrag i ulike Siemens-fora. Med sin iderikdom har han foreslått mange interessante løsninger på oppgaver i forbindelse med våre produkter. Ofte er det behov for nøytral dokumentasjon av våre produkters ytelse og egenskaper, og da har professor Todnem kunnet hjelpe oss med målinger og prøver. Også professor Todnem har tilbrakt en periode ved Siemens. I 1988 hadde han et tre måneders opphold hos Siemens ved KWU i Tyskland. Det var en interessant tid, og han kunne fordype seg i fagfelt som energi, gass-



Professor Dr. Tore M. Undeland med boken Power Electronics som han har forfattet sammen med to amerikanere. Den er oversatt bl.a. til kinesisk, koreansk og gresk og er blitt en døråpner for faget i mange land.

kraft og atomkraft. Han forteller at han ble meget godt mottatt, og fikk en mengde impulser som kunne benyttes i undervisningen da han senere kom tilbake til NTH.

Personlig kontakt er viktig!

Dette understreker begge professorene! Det har vi også etterlevet, og Siemens har via sine medarbeidere etablert et mangfoldig nettverk av personlige kontakter både til undervisning og forskning på ulike plan. Dette er viktig for å kunne ha en kontinuerlig dialog og for å gjøre veien så kort og effektiv som mulig når man søker etter ekstern kompetanse.

Noen av våre medarbeidere bidrar sterkt til kontakten industri/skole ved at de er engasjert i begge leire. Atle Hjertenæs og Asle Skjellnes i Siemens Trondheim er begge eksempler på det. Atle er engasjert som professor II ved Høgskolen i Narvik der han underviser i reguleringsteknikk, og Asle er førsteamanuensis ved Institutt for Elkraftteknikk ved NTNU hvor også professor Undeland har sitt virke.

Også sett utenfra vil nok en nær kontakt til

Siemens være attraktiv. Foruten egen kompetanse her i landet, kan vi formidle kontakt til Siemens' internasjonale nett av fremragende spesialister. Det er svært få firma som kan tilby noe tilsvarende!

Siemens på jakt etter gode fagfolk

Kontakt til universiteter, høyskoler og forskningsinstitusjoner representerer en langsiktig oppbygging av kompetanse og personlige kontakter. Det er alltid verdifullt, men slike langsiktige målsetninger taper gjerne i forhold til daglige oppgaver og kortsiktig prioritering. "Det er populært og interessant for den videregående skole å få vite hva som foregår i arbeidslivet", sier professor Todnem. Det bør vi merke oss, for vi kunne nok med fordel hatt mer kontakt også med skoleverket på lavere trinn. Selv om vi kan peke på positive eksempler i Siemens, har vi mye ugjort på dette området. Da vil vi gjøre en innsats for å sikre oss gode medarbeidere i fremtiden. Vi vet at det i dag er svikt i rekrutteringen av studenter til tekniske fag, og særlig er det

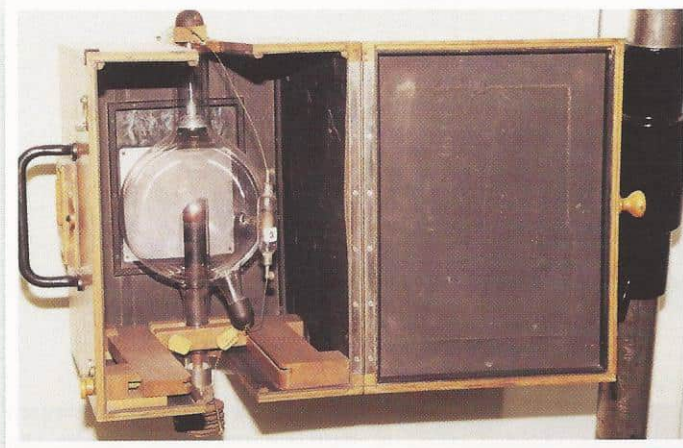
få jenter som velger slike studier. Flere ekskursjoner av skoleklasser til våre fabrikker og litt aktiv markedsføring rettet mot skolene kunne kanskje endre på dette. Professor Undeland lanserer en kreativ idé i denne forbindelse. "Send brev til lærerne i folke- og ungdomsskolene og fortell at Siemens er på jakt etter gode fagfolk!", sier han.

Partnerskapsavtalen mellom Siemens AS og Linderud Skole er et fint tiltak rettet mot elever på ungdomstrinnet. Det legges opp til bedriftsbesøk med grundig for- og etterarbeid på skolen, og Siemens vil stille opp som ressurs og samarbeidspartner i opplæringen. Det kan være et eksempel til etterfølgelse!

Mange unge mennesker er usikre på hvilken fagretning de skal velge, og det betyr også at de er åpne for veiledning om framtidig yrkesvalg. Her bør vi kjenne vår besøkelsestid og gjøre framstøt for å sikre oss de beste fagfolkene også i årene som kommer!

Utstilling og

Terapirør med åpen høyspenning på 170 kV. Det ble plassert kloss over pasienten, med liten eller ingen strålekontroll. I bruk til etter krigen.



Eldre transportabelt røntgenanlegg. Ionerøret er montert i en eikekasse kledd med blyplater. Tilkobling med åpen høyspenning.



Røntgenrør produsert av Siemens etter år 1900 med den berømte røntgenkulen. Ved siden av røret som utgjorde «innmaten».



Dette er kanskje det mest berømte røret av alle, Siemens PANTIX - dreieanoderør, produsert første gang i 1933



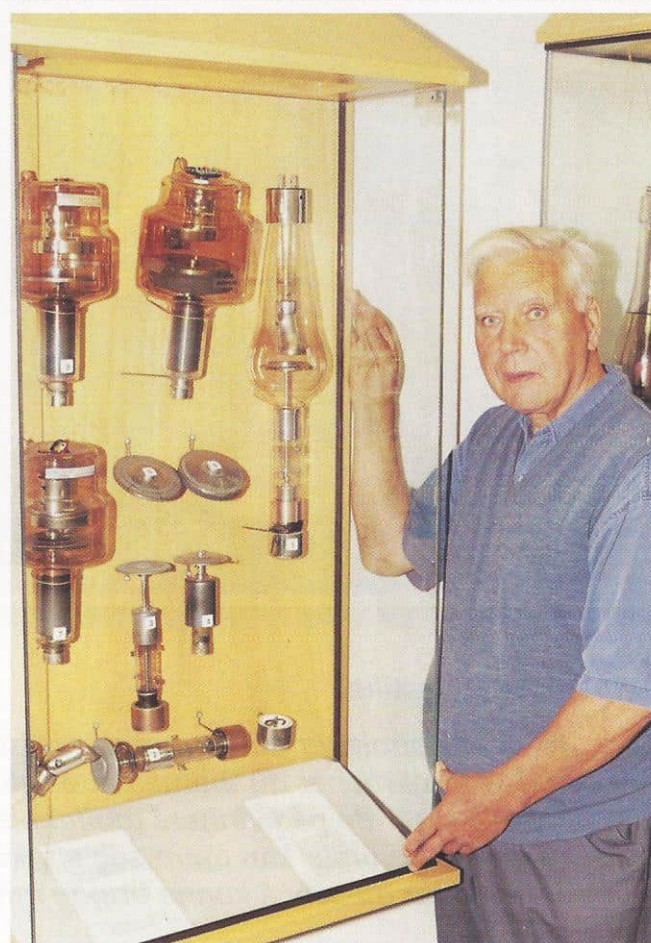
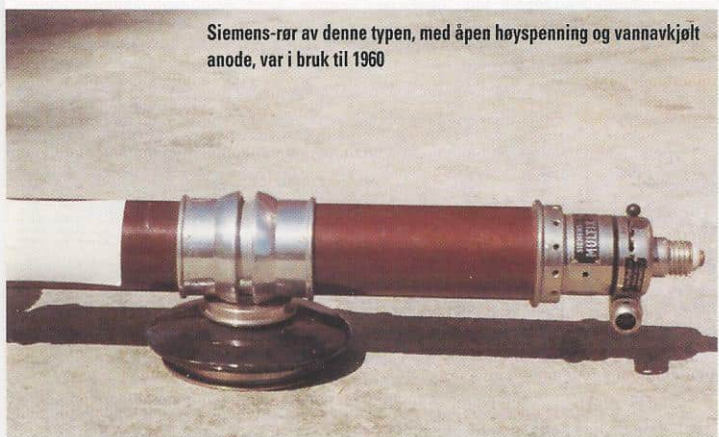
Røntgen-historie på Diakonissehjemmets klinikk: informasjonssenter

Tekst og Foto : Knut Madsen



Mange «antikke» apparater fra 20-årene overlevet krigen. Denne pulten var bygget både for ionerør og rør med glødekathode.

Siemens-rør av denne typen, med åpen høyspenning og vannavkjølt anode, var i bruk til 1960



Primus motor for røntgensamlingen, Knut Madsen, ved en av sine montre.

Det tok 20 år å finne og ta vare på de flere hundre gjenstander fra medisinsk røntgenpraksis som ble samlet inn, men det er likevel ergerlig at forstanden ikke var god nok til å begynne jakten på klenodier 20 år tidligere.

Tålmodighet og utholdenhet er forutsetning. Det er vanskelig nok å finne frem til objekter, og når de som hadde kunnet hjelpe ikke er interessert, står en fort fast.

Visstnok er mange sykehus interessert i å ta vare på gammelt røntgenutstyr, men de færreste av dem har kapasitet til å bygge opp egne samlinger.

I Bergen søkte vi lenge etter et passende oppbevaringssted. Først etter at saken var blitt drøftet med Hordaland Fylkes byggekonto-

og ledelsen ved Diakonissehjemmets klinikk, fant en fram til en løsning.

Daværende direktør Dreyer og overlege J. Skåtun var begge interessert i å gi plass for en samling, og etter en del planlegging ble denne plassert i røntgenavdelingen som på den tiden undergikk en total ombygging. Utkastet ble akseptert av fylket og dermed sto bare utformingen og montasjen igjen.

En rød tråd

I utstillingen ble det lagt vekt på å få spunnet en rød tråd gjennom det hele, fra ionerørene omkring 1900 og frem til 150 Hz-rørene anno 1980, samt utviklingen av billedforsterkere.

Valg av stativer og montre var meget vanskelig

på grunn av begrenset areal, men det ble likevel plass til bl.a. transportabelt apparat med ionerør, røntgenpult og en del andre sjeldne apparater. Det er videre tatt med utstyr for røntgenterapi, røntgenkassetter etc.

Siemens-historie

Hovedvekten ble lagt på røntgenrør. I noen utstrekning er det også tatt med utstyr som ikke er laget av Siemens, dette for å belyse utviklingen. Men i praksis dreier det seg om en ren Siemens-historie som jeg håper mange nåværende og fremtidige kolleger vil finne interessant.

Overlevering av samlingen fant sted 5. november 1987 i nærvær av en større gruppe politikere fra fylket samt sykehusets ledelse.

Fem unge ser

Tekst og Foto: Eva Østerås og Tor Cederkvist



Gjennom jubileumsbøkene "Siemens 100 år i Norge" får vi et godt innblikk i firmaets historie, og hvordan "de gamle" opplevde Siemens. Men hvordan er det med dem som i dag er unge i vårt firma? Hvordan opplever de Siemens, hva forventer de seg, og hva mener de selv å kunne bringe inn i bedriften? Vi har henvendt oss til fem yngre medarbeidere i Oslo og Trondheim. Siden jubileumsbøkene, av lett forklarlige grunner, hovedsakelig fokuserer på mannlige medarbeidere, har vi denne gang tatt for oss kun kvinnelige medarbeidere.

Spørsmålene vi stilte:

Hvordan opplever du Siemens anno 1998?

Hvilken vei mener du Siemens bør gå videre?

Hvordan ser du på kvinners muligheter i Siemens i dag, og hvordan mener du kvinner kan gjøre seg sterkere gjeldende i tiden fremover?

Hva mener du selv å kunne bringe inn i bedriften?

Hege Kristin Thanem, 33 år, administrasjonssekretær på Seksjon Tele-Systemer på Divisjon Telecom og leder av bedriftsklubben NOFU i Oslo.



- Jeg opplever Siemens som en god arbeidsplass med gode sosiale ytelser, fleksitidsordning og egen kjempefin barnehage, sier Hege Kristin. - Vi lever i et samfunn som stadig er i forandring. Dette krever fleksibilitet og utvikling av de ansatte, men jeg føler ikke at Siemens - gjennom sine ledere - har tatt følge av dette med planmessig å ruste opp sine merkanthale ansatte. Dette er en utfordring Siemens har og hvor de tillitsvalgte gjerne hjelper til. En annen utfordring til Siemens er å utnytte kompetansen de tillitsvalgte har i mye større grad. Vi blir ofte dratt inn i saker altfor sent. Dette har med holdninger å gjøre. NOFU har arbeidet aktivt for medlemmenes muligheter til fagbrev i kontorlaget, nå følger vi videre opp med at tillitsvalgte set-

ter seg inn i EVU-reformen (etter- og videreutdanningsreformen). Vi er vel litt skuffet over at bedriften ikke prioriterer vår gruppe, når vi ser hvordan ingeniører og andre stadig kurses for å følge utviklingen. Vi er et dyktig støtteapparat! Og utfordringen i fremtiden blir å synliggjøre dette i mye større grad. Lederne kan deleger administrative oppgaver til oss. Her føler jeg at Divisjon Telecom ligger et hestehode foran de andre divisjonene.

Hvis vi ser på kvinners muligheter i Siemens i dag, tror jeg i utgangspunktet at vi stiller likt med menn, men kombinasjonen karriere og familie er fortsatt vanskelig. Vi må akseptere at kvinnene kommer noe senere på banen enn menn når det gjelder karriere. Dessuten har vi kvinner mange "bein å stå på", og det er ikke gitt at alle ønsker seg en yrkeskarriere. De kvinnene som ønsker seg det, må utarbeide en karriereplan som passer egne familieforhold. For å få dette til bør Siemens være behjelpelig med hjemmekontor etc. for å gjøre situasjonen enklere for kvinnene. Småbarnsfamilier idag består ofte av to karrierer og "kampen mot klokken" for å hente barna. Situasjonen blir mye enklere dersom man kunne jobbe hjemmefra etter at barna har lagt seg. Personlig tror jeg ikke det ble arbeidet mindre av denne grunn, snarere tvert imot.

på Siemens



Michaela Schnippe, 32 år, personalkonsulent på SAPERS i Oslo.

Michaela er tysk og kom til Norge som trainee fra Siemens AG. Hun har nå jobbet ca. tre år på personalavdelingen i Oslo.

- Jeg opplever Siemens som en bedrift med mange muligheter som gir den enkelte stor handlingsfrihet, sier Michaela.

- Siden verden rundt oss forandrer seg fort, bør bedriften sørge for at

den takler forandringene. Det finnes etter min mening tre forhold bedriften bør satse på i framtiden:

Bedriftens kompetanse utvikles mer målrettet. Myndighet og ansvar legges mer til den som gjør jobben. Medarbeidernes potensielle synliggjøres og utvikles. Samtidig prioriterer ledelsen å tilrettelegge slik at medarbeiderne trives, er motiverte og kan jobbe effektivt. Lederutdanning fokuseres enda sterkere, og på en måte som fremmer kreativitet og evnen til å inspirere og til å gi konstruktive tilbakemeldinger. Lederne skaper en kultur som fremmer kontinuerlig forbedring. Det betyr at vi behandler hverandre som interne kunder, får rom til å tenke mer framover enn bakover og til å være mer strategisk enn operativ.

I denne sammenheng kan kvinner bidra på en sterk måte. Kvinner har en annen erfaringsbakgrunn enn menn. Den fører til at kvinner bringer inn andre holdninger og annen atferd. Etter min mening skulle dette potensialet brukes mer i framtiden. Det kan "myke" opp mannsmiljøet. Det jeg kan gi tilbake til bedriften er i første omgang min egen motivasjon og min aktive innsats.



Siv Ingebrigtsvoll, 24 år, siviløkonom i Divisjon Elektrovarme i Trondheim.

- Jeg har alltid sett på Siemens som en stor og seriøs bedrift, sier Siv. - Nå når jeg selv er ansatt har ikke dette bildet forandret seg. Jeg opplever at bedriften har orden i sine saker. Og som ansatt opplever jeg Siemens som en trygg arbeidsplass, der det er rom for utfordringer for de som ønsker det.

Jeg tror det viktigste for Siemens fremover er å prøve å bevare det gode inntrykket overfor kunder og samfunnet generelt. En måte å gjøre dette på kan være å fokusere mer på markedsføring, og opprettholde topp kvalitet på produktene. Vi må ta vare på de fordelene vi har ved å være store.

Som en ung og nyutdannet kvinne håper jeg selvfølgelig å kunne bringe ny kunnskap inn i bedriften. Jeg håper at jeg etterhvert kan se nye løsninger og eventuelt andre måter å gjøre oppgavene på. Jeg tror også at det er positivt at alle arbeidsmiljøer har en blanding av unge, gamle, kvinner og menn. Det kan være med på å gjøre miljøene "mykere" og gode å samarbeide i.

Nora Møller Hansen, 28 år, sekretær for divisjonsledelsen i Divisjon Installasjon i Trondheim.



- Siemens er en organisasjon med stor faglig tyngde og et utpreget drivende teknisk miljø. Jeg opplever at initiativ blir verdsatt, og at den som vil, kan nå langt. Det føles godt å tilhøre en organisasjon som har gode arbeidsforhold for de ansatte og som gir sosial sikkerhet, sier Nora.

- Siemens bør være en moderne bedrift, med åpen kommunikasjon og et miljø for kreativ tenking blant de ansatte også utenfor ledernivå. Det kan få ansatte til å "blomstre" og bringe frem ideer som vi ikke kan være foruten. Med gamle tankemåter kommer man ingen vei. Nye løsninger tilpasset tiden bringer Siemens fremover. Slik kan man unngå at bedriften blir baktung og treg. Forbedret intern informasjon har jeg også tro på. Alle trenger informasjon, intranett er godt til sitt bruk. Teknologisk virker Siemens veldig fremtidsbevisst og innstilt på kunders behov. Det er bra.

Som ung kvinne i Siemens håper jeg å bidra til å myke opp mannsmiljøet med "kvinnelige tanker og ideer". For vi tenker forskjellig, det er ikke tvil om det. Jeg ønsker å beholde min egenart, og forsøke å endre holdninger til sekretærrollen, ved å være en ressurs som får og tar nye utfordringer. Jeg vil vise at initiativ nytter, og ønsker å bidra i flere sammenhenger enn det som har vært tradisjonelt. Jeg ønsker også å stå for kvalitet.

Rannveig S.J. Løken, 30 år, senioringeniør på Divisjon Energiforsyning i Oslo.



- Eg opplever Siemens som ei solid bedrift med mange utfordringer. Dersom ein står på sjølv er dei faglege utfordringane utallige, sier Rannveig. Bedrifta er kanskje blitt litt for topp-tung. Det fører til dyrare anlegg mot kundane.

Siemens bør framleis satse på kvalitet og dyktige fagfolk. Vi må satse enno meir på ny teknikk og innovasjon. Det blir enno viktigare å gi ansatte kontinuerlig opplæring for å følge med i eit raskt endrande marked.

Eg har ambisjonar om å satse på dei faglege utfordringane vi står framfor, og på den måten bidra til eiga fagutvikling. Eg har og tenkt å arbeide internasjonalt ein periode. Eg vil bidra til fagleg samarbeid mellom ulike avdelingar/land og til nytenking.

Som kvinne i Siemens må ein stå på ekstra for å vise at vi kan fagfeltet vårt like godt som våre mannlege kollegaer. Ein blir ofte meir synlig som ei ensleg svale. Med stå-på humør og gode kollegaer er dette jamvel ikkje ei hindring.



Fremtiden bringer

Tekst: Arne Nesheim

Samlingstrender

Forandringene vil øke i antall og komme stadig raskere på oss. Det siste året har gitt oss en viss erfaring på dette området. Hvilke drivkrefter og mekanismer ligger bak de forandringer vi opplever og har i vente? Og hvordan skal hver enkelt av oss beholde engasjement, stå-på-vilje og motivasjon i stadig endrede samarbeids- og organisasjonsmønstre?

Når jeg skal kommentere fremtiden må det bli ut fra en observasjon av fremherskende trender i markedet og i vårt eget konsern. Vår konsernsjef Heinrich von Pierers fremlagte 10-punkts program forteller mye om den tid vi går inn i. (Se faktarute). Dette programmet anskueliggjør på mange måter vår nye hverdag, preget av sterke krav og tøffe tiltak. Programmet skal i avgjørende grad bidra til at de kunngjorte mål nås og vil berøre oss alle.

Det er min overbevisning at uansett hvilke forandringer som kommer, vil vår evne til å utnytte bedriftens brede kompetanse i et effektivt og engasjert samarbeid være en viktig suksessfaktor for vår fremtidige overlevelsesevne. Likeledes vår evne til å effektivisere forretningsprosessene. Eksempelvis vil vårt PROST-prosjekt medføre restrukturering av slike prosesser. Og til dels forutsette tverrdivisjonalt samarbeids-evne. Dette kan imidlertid støte på motkrefter i en vertikalisert struktur som vår. Et viktig poeng er å øke profesjonaliteten i forretningsprosessene bl.a. ved å satse på felles prosedyrer for like oppgaver i de ulike divisjonene.

Liberalisering

En omfattende endring finner sted i markedene verden over. Grenser bygges ned, handelshindringer fjernes, konkurransen blir hardere, prisene faller og resultatmarginer presses. I et konsern som Siemens legges det derfor stadig større vekt på en effektiv arbeidsdeling internasjonalt. Dette skjer blant annet ved hjelp av økt utnyttelse av landenes spisskompetanse, med økt samarbeid over landegrensene som konsekvens. Dette vil igjen føre til et mer åpent konsern, med en bedriftskultur preget av samarbeid, tillit og lokal myndiggjøring.

Vi opplever to parallelle «samlingsprosesser», dels kunde-betinget, og dels teknologi-betinget. Fra kundesiden vil vi møte økende krav om å samle trådene i en hånd, dette bl.a. for å sikre en enkel kommunikasjon mellom kunde og Siemens. Her vil vår utfordring være å bygge opp «kundesjefer» med et tverrdivisjonalt ansvar. Det kan også dreie seg om tverrfaglige oppdrag der vår utfordring vil være å organisere en bred kompetanse, gjerne i partnerskap med andre. På teknologisisiden opplever vi hvordan datateknologien blir en nøkkelteknologi i stadig flere produktområder. Vi opplever dermed at teknologier møtes, - dette gjelder eksempelvis på data og telefoni-området. Her har Siemens AG allerede trukket de første konsekvenser og innført det såkalte IC-området, Information and Communication, med en ny internasjonal oppstilling.

I Norge har vi på Gardermoen allerede med hell prøvd ut noen av tankene i praksis; - her har det vært et fruktbart samarbeid mellom Telecom, Installasjon og tidligere SNI. At Siemens AS kan mønstre en slik konstellasjon under ett navn representerer et stort konkurransefortrinn som vi må kunne utnytte oftere.

Vertikalisering

Parallelt med liberaliseringen av markedene skjer det en stadig tydeligere «vertikalisering» av forretningsenheter, nasjonalt og internasjonalt. Dette innebærer gjerne en sterk sentral styring innenfor det aktuelle forretningsområdet. I tillegg fremelskes i den enkelte vertikale enhet en stadig mer egoistisk konsentrasjon om eget område. Dette er langt på vei en utvikling som er forutsigbar nettopp ut fra den sterke fokuseringen på eget resultat som ligger i en vertikal organisering.

Prisen man betaler er selvfølgelig at denne egoisme vil være negativ hvis avgjørelser treffes som er suboptimale i et firmaperspektiv.

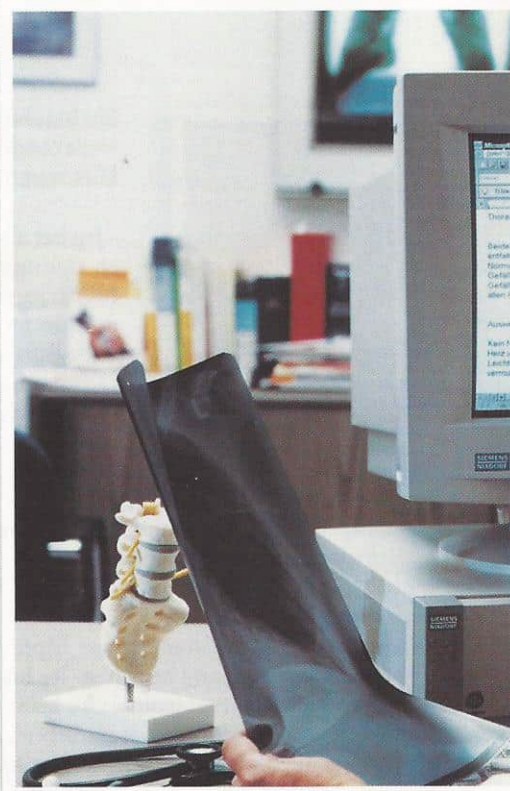
I vår allerede temmelig vertikaliserte organisasjon er vi idag kommet så langt at tverrdivisjonale samarbeidsprosjekter kun kan lykkes hvis alle deltakende parter ser en god gevinstmulighet. Andre prosjekter som kan være riktige i et firmaperspektiv, men som ikke er like attraktive for alle berørte parter, har små sjanser til å lykkes med dagens

holdninger. Det er derfor viktig å finne frem til fruktbare samarbeidsincentiver. Vi vet at når vi virkelig vil samarbeide, er vi tilnærmet uslåelige.

Børsverdi.

Et nytt, tydelig trekk i markedene er den stadig økende fokusering på selskapers børsverdi eller aksjonærverdi. Dette har også truffet Siemens AG med full tyngde. Konsekvensen vil være en ytterligere fokus på resultat, avkastning på investert kapital og verdiøkning av selskapet. Regnskapsprinsipper og rapportering «amerikaniseres» ved at Siemens-konsernet legger seg på US General Accepted Accounting Principles (US GAAP). Dermed muliggjøres også en fremtidig introduksjon på New York-børsen. Dette kan være gunstig på mange måter, blant annet kan aksjen da anvendes som betalingsmiddel ved oppkjøp.

Faren ved en for sterk fokusering på børsverdi er selvsagt at tenkningen kan bli vel kortsiktig. Imidlertid er Siemens nettopp kjent for langsiktighet og jeg er overbevist om at vi vil oppleve en fortsatt fast strategi med konsentrasjon om de definerte kjerneområder.



forandringer, - men hvilke?

Flere Siemens-selskaper.

Floraen av Siemens-selskaper øker stadig. Langsiktig vil det være tenkbart også å bringe slike datterselskaper på børs.

Den økte utålmodighet fra aksjonærene og finansmarkedene vil føre til økt utålmodighet med ulønnsomme områder i konsernet. Klare konsekvenser vil bli trukket raskere, og områder i søkelyset vil få spesiell oppmerksomhet. Dette betyr også hyppigere restrukturerings-prosesser og eventuelt salg av forretningsområder.

De fleste av disse prosessene vil være sentralt styrt, - altså fra moderhuset. Det enkelte regions- eller landsselskap må raskt tilpasse egen organisasjon deretter. Disse prosessene kombinert med nye oppkjøp innen kjerneområdene har ført til et stadig økende antall Siemens-selskaper. Denne trenden ser ut til å fortsette.

Omstilling og læring

Liberaliseringen av markedene fører til økt dynamikk. Kravene til fleksibilitet og omstillingsevne vil, som gjentatte ganger poengtert av vår adm.dir. Hans Lødrup, påvirke manges jobbsituasjon. De frem-

herskende trendene vil derfor medføre endringer for den enkelte leder og medarbeider. Effektivisering av forretningsprosessene innebærer en økt fokusering på verdiskapning og økonomi i den enkelte jobb. Hver og en av oss må dermed være forberedt på omstilling og ny læring stadig oftere. I et større perspektiv vil vi få oppleve en kompetanse-organisering over landegrensene; - muliggjort av nettverksteknologien. Prosjektteams kan settes sammen med folk i ulike land som jobber sammen via f.eks et intranett. Denne teknologien vil etter hvert måtte bli allemannseie.

Konklusjoner

Siemens-konsernet vil i overskuelig fremtid fortsatt ha en vertikalisert struktur, - med sentralt styrte «Bereiche», - og med divisjoner i Norge samlet under et landsselskap. En fortsatt styrking og effektivisering av forretningsprosessene i divisjonene vil være viktig og nødvendig. Samtidig vil styrken i de samarbeidende kreftene være avgjørende for hvorvidt Siemens-konsernet vil være i stand til å utnytte selskapets produktbredde og samlede kompetanse til et fortsatt konkurranse-fortrinn. Dette vil bare kunne skje hvis vi har egnede incentiver som stimulerer til et profesjonelt tverrdivisjonalt samarbeid.

For Siemens-konsernet blir det viktig å finne den rette balansen mellom en vertikal global tenkning innen et avgrenset produktområde og en optimal horisontal utnyttelse av hele selskapets produktspektrum i det enkelte land.

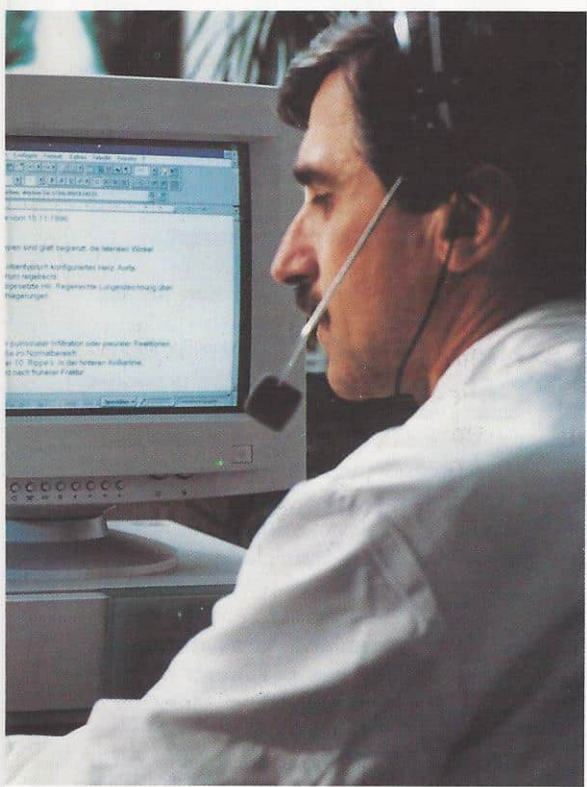
Den fortsatte satsingen på kjerneområdene er et strategisk viktig fundament, fordi den sikrer langsiktighet og risikospredning. Og så lenge det satses store midler på forskning og utvikling er jeg trygg på at Siemens

10-punktsprogrammet:

1. Øyeblikkelige tiltak på halvlederområdet, som går med store tap.
2. Forsterke *top*-programmet: *top+*
3. Innskrenke eller skille ut problemområder.
4. Forsterke kjerneområder gjennom oppkjøp.
5. Reorganisering av industri- og IC-segmentene.
6. Tiltak for reduksjon av bunden kapital
7. Tiltak for å forbedre kapitalstrukturen.
8. Adoptere US GAAP-regnskapsprinsipper.
9. Introduksjon på New York-børsen.
10. Høye restruktureringskostnader i 1998-regnskapet.

(Dr. Heinrich von Pierer, 16.07. 1998)

vil leve opp til sine teknologiske tradisjoner. Hvilket totalt sett gir grunnlag for fremtidsoptimisme på konsernets vegne.



PC-tastaturet blir borte!

Siemens-forskerne i München-Perlach har utviklet et system som oppfatter tale. Foreløpig er ordforrådet 20.000 ord, som gir 90% forståelsesgrad. Prosessorytelsen skal etter hvert økes til 100.000 ord. Dermed kan tastaturet i fremtiden bli erstattet med mikrofon.

Konserngruppen - strategisk forum eller gutteklubb?

Tekst: Arne Nesheim
Foto: Tor Cederkvist



Konserngruppen i Siemens AS 1998. Stående f.v: Odd Trones, Hans Lødrup, Frank Burghardt, Arne Besseberg, Henrik Reimers. Sittende: Carl O. Solberg, Arne Nesheim, Inge Bø. (Ikke tilstede: Kåre Ytre-Eide.)

Konserngruppen ble etablert av administrerende direktør Hans Lødrup i 1994, og møtes regelmessig hver 6. til 8. uke. Formålet med konserngruppen er å utvide og styrke toppledelsens kompetansefelt, forbedre beslutningsgrunnlaget samt sikre firmaets felles interesser. Dermed skal gruppen i stor grad fungere som støtteorgan og diskusjonsforum for administrerende direktør, og i mindre grad som beslutningsforum. Med et slikt utgangspunkt er kanskje veien fra strategisk forum til "gutteklubb" faretruende kort.

- Hans Lødrup, - hvordan vil du karakterisere konserngruppens virke? Strategisk forum eller gutteklubb?

- Konserngruppen har for meg vært et forum for så vel diskusjoner av strategisk karakter, som oppfølging av viktige felles tema og gjensidig informasjon. Det er selvfølgelig en viss fare for at informasjonsbolken tar for stor plass på møtene. Dette vil jeg imidlertid si at vi stort sett har klart å unngå. Vi har hatt en rekke viktige diskusjoner og meningsbrytninger, hvilket har støttet meg og mine direksjonskolleger i våre beslutningsprosesser. Dermed blir konserngruppen et aktivt støtteorgan for oss og langt fra noe supperåd.

- Kan du peke på viktige tema fra konserngruppemøtene?

- Selvfølgelig må vi alltid bruke noe tid på den løpende forretningsutvikling og raskt gå gjennom de aktuelle tall. Videre har IT-temaer en fast plass på dagsordenen; - her har vi betydelige kostnader og står overfor store utfordringer. Tverrdivisjonale tema står også fast på agendaen, bl.a. for å følge opp vedtatte tiltak i strategiprosessen.

- Hva med vårt forhold til Siemens AG?

- Dette er selvsagt en hyppig gjenganger. Medlemmene i konserngruppen har alle oppgaver også i Siemens AG-sammenheng, slik at viktige konserntema kan taes opp på møtene. På den måten sikrer vi oss at vi hele tiden følger konsernutviklingen tett på pulsen og kan sørge for en tidlig forberedelse av eventuelle nødvendige tilpasningsaktiviteter i Norge.

- Hva med de "myke" temaer, - er det plass til slike på konserngruppemøtene?

- Disse kunne selvsagt vært viet mer plass, men vi har eksempelvis temaer knyttet til personal- og kompetanseutvikling ikke så sjelden på dagsorden.

- Kan du nevne eksempler på diskusjoner i konserngruppen som i avgjørende grad har influert på direksjonens beslutninger?

- Det beste eksemplet er kanskje "6 G-saken", hvor et initiativ fremmet i konserngruppen førte til at direksjonen faktisk reverserte sin allerede kunngjorte beslutning om å benytte 6 G som "tak" ved fødselspermisjoner.

Jeg vil gjerne også nevne direksjonens

vedtak om igangsettelse av det store PROST/SAP-prosjektet. Her bidro diskusjonene i konserngruppen til å meisle ut det aktuelle prosjektmfang. I konserngruppen ble det også tatt initiativ til å se samlet på alle våre forbedringsprosjekter. Man var betenkt over det totale omfang. Diskusjonen førte til at direksjonen konkluderte med å modifisere tidligere prioriteringer.

- Hva vil være de viktigste temaer for konserngruppen fremover?

- Det er umulig å gi uttømmende eksempler på det. Selvsagt vil PROST-prosjektet være et viktig tema i 98/99. Dette prosjektet vil medføre en del forandringer i arbeidsprosessene i firmaet, og kanskje i organisasjonen også. Generelt vil jeg derfor si at forandringstemaer knyttet til Siemens AG og AS vil ta økende plass på agendaen. Likeledes felles tema på tvers av divisjonene. Konserngruppen vil dermed også bidra til å støtte direksjonen i arbeidet med å videreutvikle felles holdninger og felles funksjoner i firmaet. Dette representerer et viktig "lim" som bidrar til å holde firmaet sammen, i en tid hvor vi i betydelig grad er utsatt for sentrifugale krefter.

Hjertelig takk

- til Direksjonen for vakre blomster til min 67-års dag

Odd Kristvang S/Drm

- for oppmerksomheten ved Johan Andreas Kåsbøll's begravelse

Gunvor, Elin og Unni m/familie

- til Direksjonen for blomster, og takk til avdelingen i Kirkenes for gave i anledning min 60-års dag

Kjell Mattson S/T

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

Per Aasen S/T

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

Anton Fredrik Fossum S/O

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

Terje Odvar Olsen S/T

- til Direksjonen og Div. INS for gaver og blomster i forbindelse med mitt 40-års jubileum

Tor Bøås S/O

- til Direksjonen, venner og kolleger for de flotte blomstene og gaver i anledning min 50-års dag

Henry Johansen S/O

- til Direksjonen og kolleger i Siemens for gaver og blomster til vårt 40-års jubileum

Jack Jansen og Roy Hammer S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for nydelige blomster og hyggelig hilsen til min 75-års dag

Alf Waagene S/O

- til Direksjonen, kolleger og ansatte i Div. Elektrovarme for oppmerksomheten i forbindelse med min 50-års dag

Kjell Vik S/O

- til ledelse, montørklubb og ikke minst pensjonistforeningen for gode hilser og blomster i anledning min 85-års dag

Eystein Hoseth S/T

- for vakre blomster i anledning min 75-års dag

Lauritz Flaaseth S/O

- til Direksjonen, Div. Industri samt serviceavdelingen for all oppmerksomhet i anledning min 50-års dag

Erik Haugnes S/T

- til Direksjonen og installasjonsavdelingen i S/T for oppmerksomheten i anledning min 75-års dag

Tor Skagseth S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger for blomster, gaver og oppmerksomhet i forbindelse med min 50-års dag

Trond Hagen S/T

- til kolleger, venner og Direksjonen for blomster og gaver i anledning min pensjonering

Tore Lorang Larsen S/O

- til Direksjonen, Div. Industri, Div. Produkter, Seniorklubben og tidligere medarbeidere for nydelige blomsterhilser og oppmerksomhet i forbindelse med min 70-års dag. Takk også for gode minner og hyggelig samarbeid gjennom mange år.

Harald Worren S/O

Vi gratulerer:

40-års jubileum

26.01 Arnold Brovold S/T

26.01 Egil Trapnes S/T

10.02 Øyvind Elvedal S/T

25-års jubileum

01.01 Berit Thormodsen S/B

02.01 Tora Marit Risvik S/O

02.01 Britt Risanger S/O

07.01 Arvid Bratlien S/O

14.01 Sverre Olav Withbro S/T

14.01 Knut Solem S/T

01.02 Arne Solli S/T

04.02 Gunnhild Halstensen S/Ål

18.02 Tore Dalen S/O

04.03 Einar Christensen S/O

04.03 Tore Danielsen S/T

11.03 Bjørn T. Haukaas S/O

18.03 Petter H. Iversen S/O

18.03 Harald Bårdsen S/O

85 år

19.03 Aase Laugmo,

Veitvetveien 30, 0596 Oslo

80 år

07.01 Karl Sebak,

Astrupsvei 35, 5032 Minde

21.01 Kåre Arvid Bondkall,

Gml. Drammensvei 150 A,

1310 Blommenholm

26.02 Thor Wennevold, 1820 Spydeberg

02.03 Else Randi Eriksen,

Lillebergvn. 5, 0662 Oslo

75 år

04.02 Helge Aamodt,

Åreppen Kroen 6, 2040 Kløfta

06.02 Dagmar Erna Clem,

Ammerudhellinga 38, 0959 Oslo

28.02 Agnes Lundemo,

Gina Krogs vei 15, 7046 Trondheim

04.03 Per B. Moen, 7584 Selbustrand

09.03 Else Synnøve Skotte, Prest

Holmsvei 159, 2020 Skedsmokorset

70 år

13.01 Leif Larsen, Solsletta, 2034 Holter

25.02 Oddvar Grytdal,

Jarveien 69 C, 7080 Heimdal

03.03 Johan Haugen, 7385 Storås

21.03 Aina Juberg,

Furuveien 18 E, 7058 Jakobsli

67 år

03.01 Nelly Martinsen S/O

13.01 Arne Rolf Stavneid S/O

17.01 Tor-Odd Vist S/T

09.02 Edel Diskerud S/O

10.02 Sverre Fjæran S/T

24.02 Margareth Gulbrandsen S/O

21.03 Ruth H. Skjelfjord S/O

24.03 Karl Sverre Natland S/T

25.03 Arne Uv S/O

60 år

15.01 Aud Oddbjørg Lindstad S/O

18.01 Kåre Aanonli S/T

08.02 Carl Oddvar Solberg S/O

14.02 Thor Løkke-Sørensen S/O

22.03 Kjersti Berg S/O

25.03 Knut Martin Sørgård S/T

31.03 Svein Kopperud S/O

50 år

02.01 Odd Harald Olsen S/S.sjøen

06.01 Grethe Marie Ristesund S/O

07.01 Per Erik Wold S/T

10.01 Gunnar Kragstad S/O

18.01 Gunvor Olsø S/T

28.01 Kari Schmid S/B

28.01 Tomas Rønseberg S/T

29.01 Ingolf Tøndel S/T

30.01 Viggo Holsæter S/T

30.01 Bjarne Pedersborg S/T

04.02 Inger Lise Rolfseng S/T

10.02 Ola Gaustad S/T

17.02 Knut Ragnar Miland S/O

19.02 Rune Halvorsen S/O

27.02 Svein Åge Henriksen S/O

05.03 Tore Torgersen S/O

09.03 Inger Grete Nordby S/O

11.03 Pål T. Filtvedt S/O

16.03 Jarle Husby S/T

17.03 Arve Solhaug S/O

19.03 Dag Flemming Pedersen S/O

20.03 Sigrunn Tønnesen S/KrS

23.03 Kjell Inge Askeland S/Hau

28.03 Karstein Bernsen S/KrS

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0069-12986.0

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 26/2
Siste frist for innlevering av
manuskriptet er 10/2



1 0 0 å r s - j u b i l e u m