

Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS



Se side 15

- Julehilsen fra Hans Lødrup, side 2
- Teambuilding i Stavanger, side 7
- Bennet Linderud, side 12
- Siemens i hundre, side 14
- Rariteter fra Siemens, side 16
- Oktoberfest i Vest, side 19
- Odd Løkken trer av, side 24
- Julenøtter, side 32

Kjære medarbeidere

Året 1997 er i ferd med å rinne ut og vi står igjen undrende tilbake: Du verden hvor fort det gikk! I hvert fall er det slik med meg. Ikke som i barndomsårene da tiden, spesielt høsten frem til jul ingen ende ville ta.

De mange utfordringene og oppgavene vi sto overfor for et år siden - greide vi å løse dem?, undrer vi. Svarene vil være forskjellige, men tallenes tale er klar. I sum greide vi å oppfylle de resultatmessige krav, ja til og med overskride dem med gode marginer. Med en omsetning på kr 3'614 mill. og en bestillingsinngang på kr 3'505 mill betegner dette volum ny rekord for bedriften vår selv om vi ikke helt greide å oppnå budsjettet. Det operative resultat ligger ennå et par hakk under det vi skulle ønske men alt i alt, og spesielt med et resultat før skatt på kr 96 millioner, må vi si oss fornøyd med det vi har oppnådd i året som gikk.

Kjære kolleger- og her vil jeg benytte anledningen til også å ønske våre ca 200 nye medarbeidere velkommen - jeg vet at det ligger mye hardt arbeid og stor innsats bak disse tallene og for dette vil jeg takke hver enkelt av dere som på denne måten har bidratt til firmaets videre utvikling.

Året har vært urolig, vil noen si. Divisjon Forbrukerprodukter er lagt ut i BSH Husholdningsapparater A/S og moderselskapet har solgt Forsvars- og Belysningsvirksomheten og kjøpt Elektrowatt og Westinghouse's kraftvirksomhet - mon tro hva som blir det neste?

Til det er å si at vi lever i forandringenes tid og at terrenget rundt oss forandrer seg med stadig større fart. Markeder, teknikk, konkurrenter, alt er i bevegelse som aldri før. Og i disse omgivelser må både moderhuset og vi fortløpende tilpasse oss nye rammer. Aksjonærene presser også på, de ønsker best mulig utbytte av sine innskudd, noe som igjen fører til krav om større lønnsomhet innen de ulike forretningsområdene.

Forandringer vil være basis for fremtidig virke. Evnen og viljen til forandringer er det som vil gi oss trygghet, ikke som før da sikre arbeidsplasser var basert på stabilitet. Derfor skal vi hilse forandringer velkommen; de er tegn på at bedriften er levende og tilpasser seg omverdenen.

Vi har i året som gikk vært offensive og flere selskaper er blitt innlemmet i Siemens-familien. Seksjon Forsvarssystemer fortsetter som egen divisjon - over nyttår som 100% Siemens-eiet datterselskap. Sarpsborg Energi Service, AdmirTech i Sandefjord og SAAS Prosess i Mo i Rana er overtatt og innlemmet i Siemens-familien og SNI er endelig kommet hjem til Linderud, noe som vil gi oss større styrke i markedet.

Jeg kan ikke unngå å komme inn på begrepet innovasjon i denne min lille julehilsen. Alle har på en eller annen måte hatt føling med den store innovasjonskonkurransen som utspant seg i forbindelse med konsernets 150-års jubileum, der Divisjon Telecom v/ Inge Nyberg med vårt Aline sto på pallen sammen med 53 andre vinnere av konkurransen. Helhetsinntrykket etter de innsendte forslagene å dømme er at Siemens i aller høyeste grad er innovativ og at vi kan se fremtiden lyst i møte med henblikk på det produkt- og systemspekter vi kan tilby i fremtiden.

Og alle er invitert til å bli med, også vi. Siemens er i ferd med å bli virkelig internasjonal og trekker vekslers på alle nasjoners Siemens-avdelinger. Vår egen verdiskapning er etterspurt der vi kan tilby bedre teknologi og løsninger enn moderselskapet. På mange områder har vi allerede et ansvar utenfor Norge, på noen sågar verdensansvar, f.eks. innen det komplette offshoreområdet. Siste tilskudd er Stammhausansvar for PDH-teknologi (Div. TCL) og et bredere ansvar innenfor elektrovarme og klimateknikk.

Med dette vil jeg si at forandringer først og fremst innebærer nye muligheter for vår bedrift, men også for den enkelte medarbeider. Men det forutsetter at vi ikke kvier oss for å forlate "det stabile" men tvert imot ser utfordringer og personlig utvikling på nye og kanskje ukjente områder.

Vi står nå ved inngangen til et nytt år som på mange måter vil skille seg ut fra årene tidligere, nemlig året da Siemens i Norge fyller 100 år. Det skal feires, og vi skal ta oss tid til å skue tilbake og la de mange årene som har gått siden Peter Meinich startet bedriften passere revy. La oss være stolte over det våre forfedre gjorde. Ordet innovasjon fantes nok ikke den gang men ikke desto mindre er det nettopp innholdet i begrepet - på godt norsk kalt oppfinnsomhet - som har ført oss dit vi er i dag.

Bedriftens 100-årige historie er nedskrevet og hver og en av dere vil i disse dager motta jubileumsboka hvilket markerer starten på vårt jubileumsår. Kys dere med den og la ny inspirasjon fylle dere slik at vi med all kraft kan ta fatt på de neste 100 år.

Jeg ønsker hver enkelt av dere en god og fredelig jul og alt godt for det nye år.

Vel møtt i jubileumsåret 1998!





Verdiskapningsprosesser i søkelyset

Tekst: Tore Tomter

EFO besluttet sist vinter å "bekjenne seg" til arbeidet som EFQM (Den europeiske stiftelse for kvalitetsledelse) har utført.

Det sentrale budskapet innen denne modellen for ledelse, er at vi gjennom ulike interne innsatsfaktorer skal oppnå det vi alle er ansatt for, nemlig å skaffe fornøyde kunder samt gode økonomiske resultater.

Arbeidsmetodikken består i at lederkretsen gjennomfører en vurdering av hvor divisjonen hhv den enkelte avdeling befinner seg i forhold de krav som EFQM har definert. Til slutt skal de ulike oppfatninger sammenfattes, slik at man kommer frem til et samlet resultat for hele divisjonen.

resultatet av dette arbeidet.

Den veien som EFO SK valgte, var å definere hovedprosessene, for deretter å opprette en arbeidsgruppe for hvert avsnitt. Hver medarbeider ble tilordnet en av gruppene, som fikk mandat til å identifisere hoved- og sub-prosesser. Videre skulle flaskehalser, aktiviteter med stort tidsforbruk hhv ventetid/dobbeltarbeid, grensesnitt samt avhengighetsforhold til andre fastlegges.

Oppgaven ble møtt med en god porsjon skepsis. Motviljen mot å bruke tid på en slik oppgave var påtakelig, men ble gjennomført med stor lojalitet.

Underveis i denne prosessen (med å identifisere våre prosesser), ble en del av

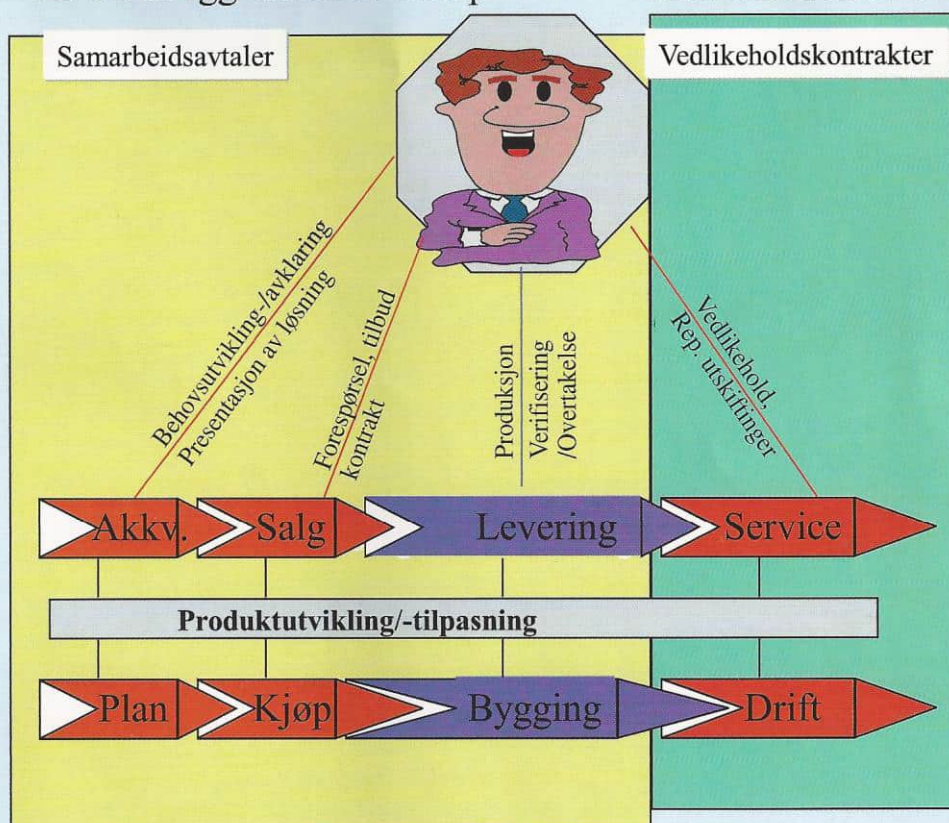
forbedringstiltak, som pr idag delvis er, delvis vil bli implementert.

Det ble videre besluttet å benytte de prosess-diagrammer som fremkom under dette arbeidet som rygggrad i neste versjon av avdelingens rutiner. Tanken er at alle rutiner, utenom de rent organisatoriske skal ha et oppheng i dette prosessbildet, og hvert prosess-element skal ha rutiner som beskriver hvordan man sikrer at det tilhørende arbeidet ivaretar ISO 9001's krav til kvalitet.

Selv om en slik analyse krever forholdsvis mye ressurser, bør man betrakte den som en investering for å sikre egen evne til å overleve i et stadig tøffere marked. Et av firmaets mål er å

EFO Anlegg- Prosess-forløp

Kundens behov er det sentrale!



Et sentralt tema blant de nevnte interne innsatsfaktorene er våre prosesser. Dette ordet kan fort bli oppfattet som en klisjé, hvis det ikke fylles med innhold.

Det er relativt raskt å definere sine hovedprosesser, mens det derimot krever mer og mer detaljkunnskap desto lenger ned i temaet man kommer.

Det er påkrevet at så mange som mulig (helst alle) skal føle eierskap til

skepsisen snudd til entusiasme. Grunnen til dette var den økte forståelsen av hvordan ulike forhold innvirker på effektiviteten av egen verdiskapning, samt at den viser sammenhengen mellom det arbeidet forskjellige personer utøver. Ikke minst for nye medarbeidere, er det meget nyttig å få fremstilt sammenhengen på en oversiktlig måte.

Som ett av flere resultater, definerte arbeidsgruppene en lang rekke

sikre en høy grad av egen verdiskapning, og da må det være en forutsetning at denne verdiskapningen er effektiv og kostnadsoptimal.

De beste vil alltid vinne i det lange løp.



En høyst oppegående 150-åring

Stort oppbud under premieutdelingen, med innovatørene oppstilt i de tre fremste rekkene. Inge Nyberg står her i første rekke - nr fem fra venstre - ved siden av Siemens-sjefen Heinrich von Pierer.

Tekst: Inge Nyberg
Foto: Siemens Welt

Siemens verdensomspennende innovasjonsmønstring var lagt til Berlin som integrert del av firmaets 150-års jubileumsmarkering. Og 150-åringen er oppegående, noe de 50 innovasjonene med en utrolig stor spennvidde viste. I tillegg var det fire bidrag fra unge i Siemens. Som kjent ble medarbeidere under 24 år også invitert til å sende inn forslag. Ett av hovedpunktene i von Pierers budskap til oss var nettopp innovasjon og nyskapning og hvor nødvendig dette har vært, er og vil være for Siemens videre utvikling.

Alle med tilknytning til innovasjonsmønstringen ble først samlet til bli -kjendt -kveld på hotellet, der det var hyggelig å møte igjen deltakere fra den europeiske semi-finalen i den Haag tidligere i år.

Sightseeing og fabrikkbesøk

Det ble arrangert tur til Potsdam - en dag preget av historie og kultur - og dagen etter besøk i forskjellige avdelinger i Siemensstadt.

Jeg var i puljen som besøkte Turbinenwerk og for meg, som er mer dus med elektroniske kretser, var dette en ny innfallsport til Siemens' allsidige virksomhet som ga meg virkelig nye og sterke inntrykk.

Mekanikk av høyeste klasse

Produksjon av gassturbiner er mekanikk av høyeste klasse, og selv om den

er sterkt automatisert med bl.a. metallfreser av uhorvelige dimensjoner aner vi at dette faget fortsatt beherskes av tysk håndverk på sitt beste. Jeg husker ikke antall mekaniske deler i en turbin, men ferdig installert kan vekten ligge i området 300 tonn! Det gir en forestilling om størrelsen på disse «produktene».

Så startet alvoret med forberedelser til stand-tjeneste, noe våre verter hadde lagt en velkommen vri på. Vi ble vist film med John Cleese i hovedrollen som svært tydelig fortalte hvordan kommunikasjon med kunder ikke bør foregå.

Drill

Etter mer eller mindre hektisk/stresset/panikkartet montering og forberedelse av 54 innovasjons-stands, ble vi drillet i å motta INNO-97 «Oscar» og diplom fra sjefen sjøl.

Det ble en hyggelig sermoni der vårt hollandske speakertalent, Vim de Leure, til fulle mestret den vanskelige balansegangen mellom høytid og avslappet stemning.

Innovasjonsmønstringen hadde meget stor spennvidde og noen ytterligere konkurranse de 54 vinnerne imellom hadde Siemens klokelig nok ikke lagt opp til. Alle i Berlin ble INNO-97 vinnere!

Stor bredde

Forslagene var vinklet både mot grønne og myke verdier. Noen innovasjoner var etter mitt personlige inntrykk fiffige, som f.eks. forbedret rørpost-

anlegg, forbedret menyvalg på telefonapparater og datastøttet kundeservice for Help-Desk.

Jeg tror personlig at minst 20 av innovasjonene nok kommer til å sette spor etter seg i Siemens. Av disse lå 7-8 innovasjoner på et svært høyt nivå, f.eks. ny materialteknologi for solcellepaneler, lamper med brenntid 60000 timer og ny konverteringsprosess for uran-pellets som brensel i atomkraftverk.

ALine godt motatt

På mitt eget område, telekommunikasjon, deltok vi med presentasjon av ALine, eller TransXpress ALine som det nå heter i konsernspråket. Dette er et nytt konsept for overføring av mange tjeneste-kategorier innen telekommunikasjon på en optisk fiber. Vi representerte eneste innslag fra dette området og føler at vi, ledsaget av vår egen direksjon, fikk god mottakelse. Dessuten knyttet vi gode kontakter med viktige partnere innen Siemens og prominente gjester fra Norge med lederen for Telenor AS, Tormod Hermansen, i spissen.

Omfattende innovasjon

Sluttinntrykket fra innovasjonsmønstringen og 150-års jubileet er at Siemens' virksomhet er svært omfattende. Den fortøner seg mer og mer imponerende etter hvert som en får se hvor allsidig den egentlig er.

Jo, 150-åringen er høyst oppegående!

Boston-brev fra Odd Trones

Selv om en ivaretar lederansvar høyt oppe i organisasjonen er ikke det ensbetydende med at en ikke trenger å sette seg på skolebenken av og til. Det velkjente ordet: "Hvis du tror du er ferdig utlært, er du ikke utlært men ferdig!" kan nok virke som ris

bak speilet på noen hver. Men det var nok mer nysgjerrighet etter å lære mer som gjorde at jeg takket ja til et tilbud om videreutdanning på feltet "Management". Valget falt, etter en tids sonderinger, på Harvards tilbud - "Advanced Management Program",

som i år faktisk ble gjennomført for 153 gang. Varigheten er på ti uker og forutsetter full frakobling fra jobben og selvfølgelig opphold i Boston på henholdsvis internat og undervisningssted.



I alt deltok 158 "studenter" fra 34 forskjellige land og mange - deriblant jeg - startet 3. september for å bli oppdatert på generelle økonomiske begreper i løpet av den første uken. Med min ingeniørbakgrunn følte jeg et sterkt behov for nettopp dette før det braket løs for alvor.

Dagene gikk mye til lesing av såkalte case - i alt opp til 150! - utvalgte problemstillinger fra arbeidslivet, som ble belyst og diskutert ut fra egne og andres mening uten at det ble gitt eksakte fasitsvar.

Denne læremetoden fantes ikke under min egen skolegang men er sikkert kjent blant yngre kolleger. Jeg har forøvrig hatt lignende opplevelser på diverse BI-programmer.

En del av programmet gikk ut på å gi deltakerne innsikt i verdens land og kulturer med spesiell vekt på asiatiske områder

En annen del konsentrerte seg om utvikling og forståelse av strategier, samarbeid og ledelse samt finansiell kunnskap og forståelse. Likeledes organisasjonens konkurransevne, utvikling av gode strategier og internasjonal kompetanse - herunder også de ansattes evne til kontinuerlig læring.

Et velkjent tema hjemmefra, evnen til å benytte kompetanse og kunnskaper på tvers av avdelinger, ble det også lagt stor vekt på. (Her tror jeg vi har et utnyttet potensiale!).

Et annet tema ble viet ekstra stor oppmerksomhet, nemlig hvordan kunnskap kan forvaltes på en måte som gjør det enkelt å nyttiggjøre seg den med henblikk på økt konkurransekraft.

For meg personlig har det vært en helt spesiell opplevelse å bli kjent med nye dimensjoner i omgangen med høyt engasjerte og kunnskapsrike mennesker

fra hele verden. Nå står det igjen å prøve og formidle noe av dette til en velvillig arbeidsgiver og i samarbeid med gode kolleger. Det skal bli spennende.

Jeg har ikke fortalt noe særlig om livet utenfor lærestedet - det har ikke vært tid til utstrakt sightseeing - men litt av USA, både av mennesker og geografi, har jeg dog fått oppleve.

Boston er en heller liten by i amerikansk målestokk, men med tett befolkning blir det likevel ganske andre dimensjoner enn over en by i Norge.

En hyggelig observasjon er at vi med våre læreprosesser innen LU osv ikke er så helt ute av kurs med det vi gjør, men vi bør nok få opp produktivitet og farten i den omstillingsprosessen som hele tiden er påkrevet. Og i dette, samt i de valg vi foretar i fremtiden, vil IT være et utrolig viktig, ja kanskje det aller viktigste hjelpemiddel.

Odd Trones

*Vi i redaksjonen ønsker alle våre lesere
en riktig God Jul og et Godt Nytt År!*



Likerettereliten til Hankø

Tekst og foto: Gunnar Friedl

I den floraen av kurstilbud som verserer i Norge er det vel heller sjelden at det annonseres seminar i "Likerettere for elektrolyseanlegg." Ikke rart at det omsider var Siemens som følte seg kallet til å legge opp et kurs for elektrofolk innen norsk elektrolyseindustri. Som de fleste vet har bedriften lange tradisjoner innen utvikling og bygging av likerettere for elektrolyse der avd. Kraftelektronikk i Trondheim innehar spisskompetansen, mens markedsføringsansvaret på landsbasis ligger i Oslo og ivaretas av Øivind Gudim.

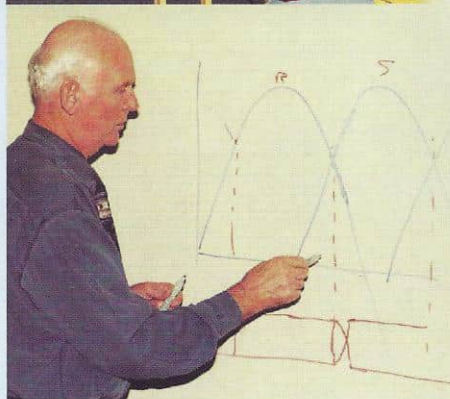
På kurset som ble avholdt på Hankø Fjordhotell i oktober var så og si hele elektrolyse-Norge representert med tilsammen 40 deltakere - noen med mange års erfaring fra elektrolyseindustrien, men også en del yngre deltakere.

Generasjonsskifte

- Vi må passe på etterveksten, sier Øivind Gudim, primus motor for kursopplegg og gjennomføring av Hankø-seminaret. - Årene rinner, ikke bare hos våre egne fagfolk som har bygget opp dette området og holdt det i hevd, men også hos kundene våre. Gamlekara forsvinner etter hvert og yngre krefter overtar. Derfor er det viktig at vi skaper kontakt med den yngre garde - det er de som er våre fremtidige kunder. Og vi syns at et seminar av denne type er godt egnet til å være med og skape denne kontakten.



Øivind Gudim var ansvarlig for opplegg og gjennomføring av likeretterkurset



En lydhør forsamling lytter til Tor Inge Johansen (t.v.) og Torfinn Løke

Tunge ressurspersoner

Det er heller ingen hvem som helst Øivind har fått med seg til å dra seminaret. Både elektrosjef Gunnvald Vestbø, Hydro Aluminium Karmøy, Tor Inge Johansen - "kraftelektronikkens far" i Siemens - og Thorfinn Løke, tidligere S/T-medarbeider på feltet likerettere og siden 1978 ansatt i Norsk Hydro - var blant de toneangivende lærerkreftene, uten forkleinselse for alle de andre Siemens-interne og -eksterne foreleserne.

Elektrolysehistorikk

Seminaret startet med grunnlagsteorien for likerettere og deretter gjennomgang av de forskjellige prosessene ved Aluminium-, Klor- og Magnesium-elektrolyse.

(Hvem visste f.eks at elektrolyseprosessen ble oppfunnet samtidig og uavhengig av hverandre av to 23-åringer allerede i 1886, amerikaneren Charles M. Haal og franskmannen Paul L.T. Herault - derav navnet Haal-Herault-prosessen?)

At aluminium-elektrolyse første gang ble foretatt i Norge i 1908 på A/S Stongfjorden Elektrokjemiske Fabrikker?

Eller at paradehjelmene til danskekongen Fredrik VII, idag utstilt på

Danmarks Tekniske Museum er et eksempel på bruk av aluminium - fremstilt i en kjemisk prosess - allerede i 1853?)

Diskusjon "to the point"

Siden gikk det slag i slag - tre heile dager til ende - med diskusjon av anleggsløsninger, beregning av likerettere og skinneanlegg, vern og regulering, filtrering osv. Likeledes ble forskriftene og opplæringsaspektet viet stor oppmerksomhet.

Det var en lydhør forsamling som deltok og etter spørsmålene fra salen å dømme traff nok foreleserne folk "hjemme" ved valg av tema og diskusjonspunkter.

Tor Inge i sitt ess

Spesielt fornøyd var det å se Tor Inge utfolde seg på tavla - ingen tvil om at han trives i sin "pensjonist"-tilværelse som foreleser på Trondheim Ingeniørhøgskole. Selv hevder han å ha måttet lære seg elektroteknikkens grunnlag på nytt etter 40 års fravær fra lærebøkene. Men det var det nok ingen som merket noe til på Hankø.

Teambuilding

Tekst: Kurt Øyvind Olsen

Foto: Turi Ulsnes/Kurt Øyvind Olsen



Ikke så enkelt som det ser ut til: Jone Klingsheim, Einar Qverneland, Tor H. Fjelldal, Kjerand Gundersen, Kurt Olsen, Tor Inge Asbjørnsen, Kennet Torgersen, Geir Immerstein, Henning Moen

Nylig dro hele installasjons avdelingen i Stavanger på seminar. Temaet var teambuilding. Vi ankom Sirdal høyfjells-hotell fredag i ti tiden. Der ble det hard jobbing fram til kl 18.30 om kvelden. Komiteen som besto av Arvid Hansen, Geir Immerstein, Jone Klingsheim og Kurt Olsen hadde laget et program med mange gruppeoppgaver. Temaene som ble berørt var klargjøring av avdelingsmål, kommunikasjon, ansvar og utfordringer, samt å bedre det sosiale miljøet.

Besvarelsene fra de enkelte gruppene var virkelig gode. Spesielt gledelig var det å se de konkrete og konstruktive besvarelsene fra lærlingene.

Hovedpunktene det vil bli jobbet videre med er:

- Delegering av ansvar og myndighet.
- Tømmefingerregler for prising, slik at montørene skal kunne gi tilbud på stedet.
- Kompetanseutvikling.
- Sosiale arrangement.
- Egne lærlingemøter

Dagens tema - Klargjøring av mål - ser ut til å vekke gehør. F.v: Arvid Hansen, Sjur Steen-Nilsen, Turid Olsnes, Ole K. Stålesen, Jone Klingsheim, Tore I. Tjørhom, Ole K. Aslaksen (delvis skjult), Lars Hylle, Svein Bjordal, Geir Immerstein, Lars Tunby, Fredrik Østrem, Tor H. Fjelldal

Om kvelden var det middag. Under middagen fikk Ole Kjell Aslaksen både taler og oppmerksomheter fra montørklubben og avdelingen.

Ole Kjell er med sine 63 år kanskje Stavangers eldste aktive elektriker. Nå vil han imidlertid førtidspensjonere seg. Av montørklubben fikk han en gave-sjekk for bruk til dreiebenk eller noe annet som kunne holde ham like aktiv også i tiden som kommer.

Fra avdelingen fikk han et krystall-skip i flaske til minne om mange gode år i Siemens.

Neste dag fortsatte seminaret. Nå var det Sirdal høyfjellshotell som hadde utarbeidet programmet. Vi ble delt i to lag. Her var det brobygging, blindebukk i skogen, og tandemløp på ski som stod for tur. Aktivitetene fant sted i fint høstvær etter en lang kveld/natt i hyggelig lag.

Direktøren takket oss for besøket og ba oss hilse våre kollegaer i Flekkefjord der han hadde bestilt nye lamper som skal monteres utvendig rundt hotellet.

Strategisk industrisamarbeid med Forsvaret

Siemens AS har sammen med fire andre norske elektronikk-produsenter inngått en avtale med Hærens Forsyningskommando (HFK) om strategisk samarbeid på områdene kommando-, kontroll- og informasjonssystemer (KKI).

I tillegg til Siemens AS omfatter avtalen selskapene Alcatel Telecom Norway AS, Ericsson Radar AS, Kongsberg Defence & Aerospace AS og Kongsberg Ericsson Communications ANS.

Nytt selskap

Samtidig med undertegnelsen av avtalen med HFK, undertegnet de fem selskapene også en samarbeidsavtale seg imellom. Avtalen skal føre til opprettelsen av et nytt selskap som skal stå som kontraktspartner og systemintegrator overfor HFK i forbindelse med realiseringen av Hærens KKI-prosjekter.

T Ce



Nytt medlem i Siemens-familien

Tekst: Tor Cederkvist

Foto: Dag Skirbekk

Siemens kjøpte i sommer 51% av aksjene i Sarpsborg Energi Service AS. De ansatte beholder den resterende 49%-andelen av aksjekapitalen etter sammenslutningen. Sarpsborg Energi Service (SES) har vokst til å bli en betydelig aktør i det norske markedet for reparasjon, service og omvikling av vannkraftgeneratorer. Firmaet har 13 ansatte, og hadde siste år en omsetning på 12 millioner kroner.

Nesten før overtagelsen var kjent i markedet stilte SES på Siemens-standen under bransjemessa EVERK-97 på Hamar. Jan H. Solberg (t.v.) og Pål Heine Torp fra SES i samtale med en besøkende



Forblir i Sarpsborg

- Tilknytningen til et stort elektrofirma som Siemens vil styrke oss både teknisk, kompetansemessig og økonomisk. Den vil også bedre vår markedsposisjon og gi oss økte muligheter til å vokse inn på det svenske markedet, sier daglig leder Jan H. Solberg i SES. Han understreker at firmaet fortsatt skal være lokalisert i Sarpsborg, og at det innarbeidede navnet Sarpsborg Energi Service beholdes.

- SES har lange tradisjoner og god kundekontakt over hele landet, sier Carl O. Solberg i Divisjon Energiforsyning.

- Dessuten er beliggenheten i Sarpsborg gunstig i forhold til det svenske markedet, der vi ser store muligheter til å komme inn på vannkraftsektoren.

Samarbeid gir styrke

Både Jan H Solberg og Carl O Solberg legger vekt på at alliansen vil gjøre

begge firmaer mer konkurransedyktige, spesielt på større prosjekter. Med sin spesialkompetanse på oppgradering og rehabilitering av vannkraftgeneratorer og omvikling av industrimotorer kompletterer SES tjenestene til Siemens. Sammen representerer de således en sterkere totalleverandør av tjenester i markedet.

- En mer effektiv arbeidsdeling mellom våre to miljøer er en annen gevinst av at SES tilknyttet Siemens.

Bagasjen på skinner!

Tekst: Tor Cederkvist
Foto: Knut-Erik Gundersen

Norges mest moderne lufthavn - Tromsø - satset på det unike bagasje-transportsystemet "Telebag" i sitt nye terminalbygg. Det betyr at personellet på flyplassen slipper å sortere bagasjen manuelt etter innsjekkingen. Kontrollsystemet, som er basert på PC/PLS/software, er utviklet av Divisjon Installasjon og Samferdsel i Oslo og Tromsø.

"Telebag"-konseptet stammer i sin grunnversjon fra det franske firmaet Teleflex. De har tidligere installert et system på Jersey, men i en mye enklere versjon enn den som Siemens nå har satt i drift i Tromsø.

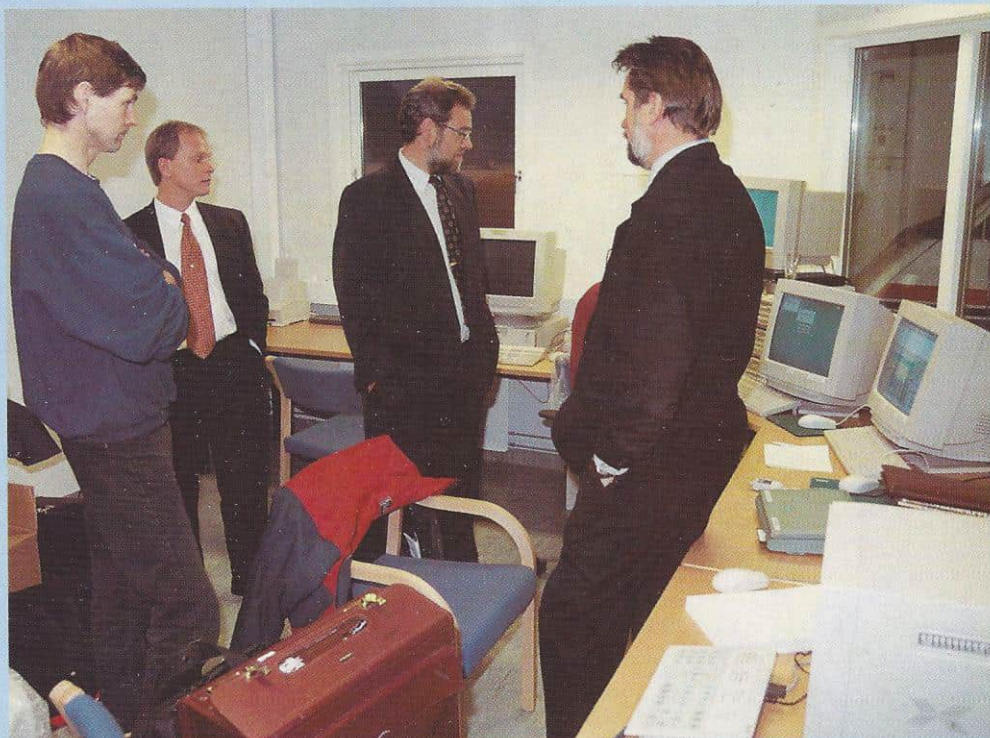
"Varetaxier"

Det mest iøyenfallende ved dette systemet for transport av bagasje er en rekke vogner som står oppstilt på en holdeplass, klare til oppdrag når bestillingene kommer. Straks skrankepersonellet puncher inn sin ordre, starter en vogn automatisk. Etter å ha blitt lastet kjører vognen til bestemmelsesstedet, og bagasjen blir losset på korrekt endeholdeplass for direkte utkjøring til det aktuelle flyet.

Fleksibelt

Systemet i Tromsø er tilknyttet 10 innsjekkingsskranker på publikumssiden og 18 sorteringsbinger i bagasjehallen. Løsningen fremhever seg på grunn av sikker sortering og lavt energiforbruk. Likevel er det Siemenssystemets økte fleksibilitet for standard bagasje som setter det i en særstilling i forhold til andre systemer. Det er også dette prosjektleder Hans Aalo i Luftfartsverket legger mest vekt på.

- Så fremt systemet holder hva det lover, regner vi med at det gradvis vil erstatte gamle løsninger på norske flyplasser, sier Aalo.



Med innføringen av "Telebag" og Siemens Bagasje Reservasjons System har Luftfartsverket satt en ny standard for bagasjetransport ved norske flyplasser, mener prosjektteamet (f.v) Knut Wintervold S/Tø, Jan Erik Kristiansen S/O, Hans Aalo Luftfartsverket og Hans Gustav Engen S/O.

Norsk "add on"

Mens grunnsystemet er fransk, er hele kontrollutrustningen omkring Telebag-systemet i Tromsø utviklet av Siemens i Norge.

- Det software vi nå har utviklet for Tromsø Lufthavn tilfører Telebag-systemet en fleksibilitet og funksjonalitet som neppe noe annet system kan konkurrere med, sier ansvarlig for operatør- og styresystemet Hans Gustav Engen.

- Vi ser derfor på dette som et produkt vi kan markedsføre både overfor andre norske flyplasser og utenlandske operatører. Det kan og lett tilpasses andre grunnsystemer enn Telebag.

Systemet i Tromsø kommuniserer med Luftfartsverkets Elektroniske Informa-

sjons System (LETIS) i Røyken, hvor det hentes inn data for alle flyavganger i Norge. I Tromsø filtreres alle data vedrørende Tromsø ut, og overføres til en lokal database. Denne lokale databasen benyttes til å belegge bagasjebingene automatisk i forhold til den aktuelle trafiksituasjonen på flyplassen, samt til å åpne systemet for innsjekk mot belagt bagasjebinge. I skrivende stund jobber SITA (Société Internationale de Télécommunications Aéronautiques) med å implementere skrankeidentiteten i CUTE (flyselskapenes system for innsjekking av passasjerer). Dette er beregnet ferdig i januar '98. Fra da av vil anlegget i Tromsø kunne operere i full automatisk modus.

SES kan overta oppdragene innen vannkraftsektoren, mens verkstedet på Linderud tar hånd om industrisektoren, sier Carl O. Solberg.

Rask vekst

Grunnlaget for SES ble lagt i 1992, da ABB la ned sin avdeling for generatorservice i Sarpsborg og flyttet aktiviteten til Drammen. Mange av de ansatte ønsket fortsatt å arbeide i Sarpsborg, og i mai '93 startet 15 av dem et konkurrerende firma, Sarpsborg Energi Service AS. Av de opprinnelige 15 er 13 tilbake.

Dette er fagarbeidere med en gjennomsnittserfaring på over 20 år, under ledelse av Jan H. Solberg.

Fra en beskjeden start med omsetning 2 millioner kroner i '94, har firmaet økt omsetningen til 12,5 millioner i '96.

Kjapp start

Det er ikke bare i teorien det legges opp til et omfattende samarbeid, med utveksling av kompetanse og økte muligheter til å utnytte produksjonskapasiteten i bedriftene optimalt.

Konstellasjonen Siemens/SES har

allerede møtt kundene sammen, første gang på den store bransjemessa EVERK-'97 på Hamar i august. SES var også med på Siemens' Kraftverkseminar i Trondheim i oktober, og firmaene har allerede levert tilbud i fellesskap til flere aktuelle prosjekter. En så rask samkjøring av miljøene lover godt for fremtiden. Siemens Intern ønsker de ansatte og firmaet velkommen som medlem av Siemensgruppen i Norge.

Haukeland velger Siemens

Tekst og foto: Stein H. Bjørnbekk

Tidligere i år inngikk Siemens MED en avtale med Hordaland fylkeskommune om levering av to røntgenapparater til Haukeland sykehus, og 12. november foretok fylkesordfører i Hordaland, Magnar Lussand, den offisielle overrekkelsen av de nye apparatene. Kontrakten har en verdi på 25 millioner kroner. Siemens var bl.a. representert ved avd. direktør i Divisjon Elektromed, Reidar Bøen.

Best i landet.

Magnettomografen og intervensjonslaben gjør røntgenavdelingen ved Haukeland til den beste i sitt slag, ifølge overlege ved røntgenavdelingen, radiolog Jan Wirsching. I forbindelse med åpningen fikk de fremmøtte fylkespolitikere og pressen en kort innføring i bruken av de nye apparatene. Wirsching viste bl.a. hvordan man ved hjelp av intervensjonslaben kan stille en diagnose, og forklarte hvordan man behandler blokkerte blodårer.

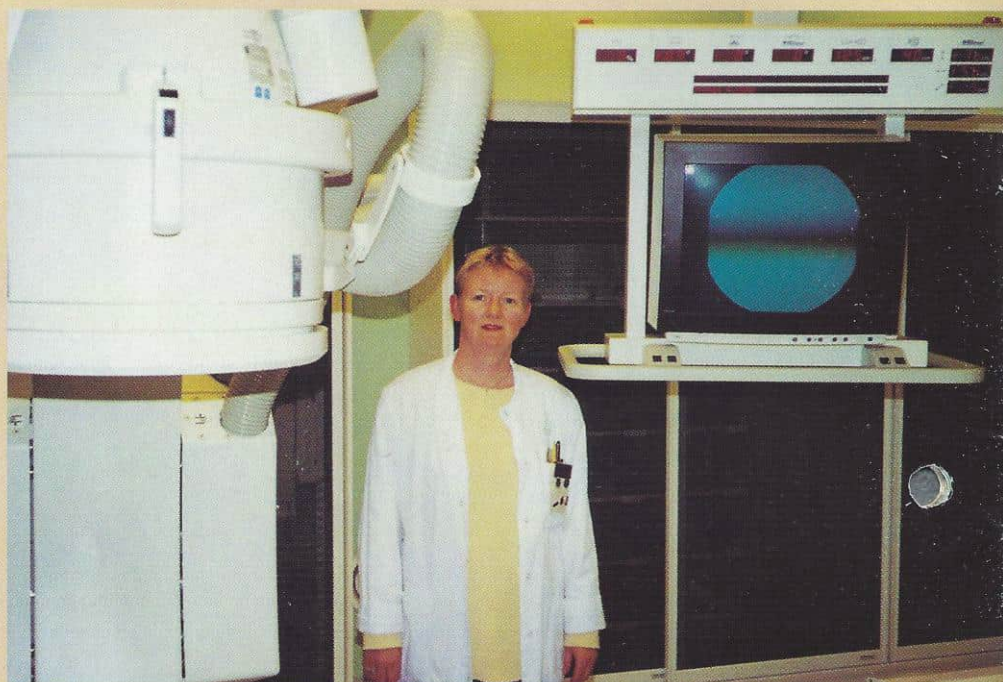
Hvorfor ble Siemens valgt?

Markedet for elektromedisin er preget av sterke og kompetente produsenter, og av kunder som er svært bevisste i sine valg. Assisterende avd. overlege ved røntgenavdelingen, Markus Hordvik, sier at det var fem aktuelle leverandører, men at Siemens kom best ut når det gjaldt pris. Tidligere vellykket samarbeid mellom sykehuset og Siemens har nok også virket positivt inn.

Samarbeid siden 1993

Avd. radiograf Brit Tennebeek er en av de som kjenner røntgenapparatet best. Hun har også sittet i sykehusets brukerutvalgssgruppe som gikk inn for å velge Siemens når nye røntgenapparater skulle kjøpes inn. "I 1993 kjøpte Haukeland sykehus inn forløperen til det nye røntgenapparatet, også det fra Siemens. Vi er svært godt fornøyd med dette apparatet, og med oppfølgingen fra Siemens Bergen" sier Brit Tennebeek.

Prosjektansvarlig i Siemens Bergen, Roald Wolf, sier at han har satt stor pris på samarbeidet med røntgenavdelingen. "Det er alltid spennende med kunder som stiller strenge krav. Når vi igjen har blitt foretrukket av Haukeland sykehus vet vi at vi har gjort en god jobb", avslutter Wolf.



Avd. radiograf Brit Tennebeek er svært fornøyd med det nye utstyret fra Siemens.



Anne Margrethe Bassøe, avd. overlege ved røntgenavdelingen, med sjekken på 150.000 kroner. Pengene er en gave fra MED, og er øremerket til opplæringsformål.

Siemens gir kr 150.000 til opplæringsprosjekt på Haukeland-sykehus

I forbindelse med den offisielle overrekkelsen av de nye røntgenapparater, kunngjorde divisjonsdirektør Reidar Bøen at Siemens har besluttet å gi kr 150.000 til opplæringsformål ved

sykehuset. Siemens har valgt å øremerke midlene til opplæring av sykehuspersonell i bruken av de nye apparatene. I sin tale sa Bøen bl.a. at gaven er et uttrykk for den vekt Siemens legger på utvikling og innovasjon.

Utradisjonelle virkemidler kan lønne seg

Tekst: Henning Aars

Bruk av telemarketing til å markeds-kartlegge og selge nye produkter er ingen nyhet. Men å selge teknisk avanserte produkter som mikro-PLS er noe annet, og krever kompetanse, hevder tvilerne.

Dag Otterstad på Divisjon Industri og Skip ble nylig hedret for sin innsats, nettopp fordi han med suksess benyttet ikke-teknisk personell til å selge S7-200.

Dag's oppgave var å lansere det nye produktet overfor et ikke-eksisterende kundesegment. Markedsføringen foregikk mot målgruppen elektro-entreprenører, mindre automasjonsfirmaer og maskinbyggere. På markedet for mikro-PLS'er har konkurrentene til nå hatt lite konkurranse fra Siemens.

Skreddersydd Direct Mail

Oppgaven besto i å bygge opp et konsept, og tilrettelegge internt apparat for salg, service og support. Allerede tidlig i prosessen ble Telenor Direkte kontaktet. Oppgaven deres var å kartlegge kundegrunnlaget med utgangspunkt i det ganske land. Det resulterte i en database med 200 kunde-emner. Med en skreddersydd Direct Mail overfor de 200, parallelt med Dags salg til store kunder, er det totale salget mer enn tredoblet etter at det nye konseptet ble innført.

- Med tradisjonell kommunikasjon som annonser og DM mister man det personlige elementet, påpeker Dag. Han viser til at den personlige kontakten med kunden er viktig i en startfase. Spørsmål omkring produktet kan besvares direkte, og kunder som ikke kjøper og andre signaler kan fanges opp. På denne måten blir videre kommunikasjon ett hakk mer skreddersydd for målgruppen.

Individuell oppfølging

Databasen oppdateres kvartalsvis og skal bygges opp til 300 kunder. Kundene kan følges opp individuelt og man har oversikt over den enkeltes behov.

- Slik sett får vi en intelligent dialog med kunden, understreker Dag. Han legger vekt på at for 80 prosent i salgssituasjon er ikke teknikk det mest vesentlige, i det teknikken er kjent.

Det er flere fordeler ved bruk av telemarketing, forteller han

- Kontaktpreis pr kunde er rimelig og effektivt i forhold til å utføre arbeidet selv. Et kjennetegn ved mindre kunder er ofte at de handler i små kvanta, og kundebesøk faller derfor bort som



Dag Otterstad (nr. tre fra venstre) ble hedret i Tyskland for sin utradisjonelle løsning på salg av S7-200. Bruken av telemarketing og resultatene vakte oppmerksomhet i et internasjonalt miljø, der også en fransk og en spansk løsning ble honorert.

virkemiddel. Et annet moment er at byrået er briefet for å takle spørsmål som måtte komme opp. Ved tvil setter de kunden i forbindelse med Support-avdelingen eller meg.

Dag legger vekt på at bruk av et telemarketingbyrå ikke fører til dårligere behandling av kunden, kanskje heller tvert om.

Flere følger etter

Når introduksjonsfasen nå er et tilbaketrukket stadium, ser Dag tilbake på et meget vellykket samarbeid med de andre deltakerne i prosjektgruppen.

- Min oppgave var å bygge opp et team, og det er de som har gjort jobben, sier han og retter oppmerksomheten mot

Einar Larsen, Anne Martens, Anne Grethe Fjeldberg, Laila Brødsjømoen og Telenor Direkte.

Til grunn for vurdering av pokalen han mottok i Nürnberg, ligger faktorer som nettopp valg av markedsføringsverktøy samt salgsøkning og rapportering til Tyskland i forhold til økonomi og tidsramme.

Resultat av erfaringen med bruk av telemarketing er at svenskene skal prøve liknende opplegg og amerikanerne er svært interessert. Samtidig bør det være en inspirasjon for andre avdelinger, når nye og avanserte produkter skal lanseres.

Med Bennet på sparebluss

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Det er nå ganske lenge siden Siemens gikk bort fra sine fem reisebyrå-kontakter og la hele tjenesten i hendene på Bennet. Intensjonene var å spare x antall millioner kroner ved å la ett reisebyrå ta seg av all reisevirksomhet. Siemens Intern har hatt samtaler med Hans Jørgen Forberg som førte forhandlingene den gangen, og Arnold Meyer som har ledet Bennet Linderud siden starten for 2½ år siden, for å høre i hvilken grad bedriftens forventninger er blitt innfridd.

- I aller høyeste grad, sier Hans Jørgen, - jeg anslår årlige besparelser til kr 5 mill. i forhold til tidligere. Vi ville f.eks. aldri fått en så gunstig rabattavtale med SAS uten å ha avtale med bare ett reisebyrå, og i den sammenheng har Bennet fremstått som en troverdig partner og utøver av vår reise-policy.

- Hyggelig å høre, sier Arnold, - men vi kan nok få til mer tror jeg. Ved f.eks. å styre alle hotellbestillinger gjennom oss - de utgjør faktisk kr 8 mill. av reisebudsjettet på kr 60 mill. - vil vi kunne utnytte hotellavtalene våre mye bedre. Målet er å komme ned på kr 600,- pr natt, idag ligger vi på nærmere kr 700,-. Dessuten er det stor forskjell mellom divisjonene i hvilken grad de benytter seg av rabatterte billetter.

- Vi får hvert kvartal oversikter fra Bennet som viser besparelsene i forhold til normalprisbilletter, sier Hans Jørgen og trekker frem siste divisjonsoversikt. - De varierer fra kr 0,5 millioner til kr1,3 millioner med en samlet besparelse på kr 6 millioner hittil i år. Dette utgjør 17%, mens bedriftens mål er å greie 20 % rund baut.

- Hvem er best og hvem ligger på bunn?

- Divisjon Energiforsyning er den absolutte vinneren med 24 % (kr1,3 millioner) i besparelse hittil i år. Forøvrig vil jeg nøye meg med å si at ledernes holdninger er avgjørende for hvor mye det kan spares.

- Men går ikke lederne foran?

- Det burde de jo gjøre, men slik er det desverre ikke. Individuelle behov og en viss trang til å stå fritt vil av og til overstyre våre forslag til reiseopplegg.

- Dessuten, smiler Arnold, - er Siemens



Disse hjelper deg med dine reiseplaner. Bak f.v: Terje Larsbråten, Astrid Moger, Christine Hannestad og Arnold Meyer (Avd.sjef). Foran f.v: Liss Holstad, Brit Haug

«et mangehodet uhyre» med mange avdelinger og tilhørende subkulturer. Ikke alle har samme holdning til, og respekt for, oppleste og vedtatte retningslinjer, enn si en overordnet reise-policy.

- Men skal ikke Bennet nettopp håndheve bedriftens reise-policy?

- Jo, det gjør vi, men kreativiteten hos enkelte er stor når det gjelder å fravike foreslåtte opplegg. Ved reiser som bestilles på kort varsel - og jeg forstår at slike akutte reiser ofte må gjøres - har vi begrensede muligheter til å oppnå rabatter. Men det burde være innen rekkevidde for de fleste å bestille reisen sin minst fire dager i forveien. Da oppnås både Norges-billett og Euroticket, begge med 5 - 20 % rabatt, sier Arnold, og legger til at han av og til har følelsen av at det bestilles i hytt og vær. Blant Bennets «klienter» ligger Siemens på første plass når det gjelder antall refunderte billetter!

- Bestiller noen dyre reiser for å sanke flest mulige bonuspoeng?

- Jeg føler ikke at det er noe problem, de aller fleste nøkterne, og lette og greie å samarbeide med. Selv sitter vi jo i glasshus: Er vi for strikse overfor den enkelte kan vi nok oppleves litt firkantet, men selger vi fullpris-billetter, som vi jo tjener mest på, er vi fort ferdige her på Siemens, ler Arnold.

- Men alle bør ha i minnet at det er Siemens AS som er Bennets kunde - ikke den enkelte - og da er det bedriftens overordnede reise-policy som er vår ledetråd.

- Men er denne kjent for alle?

- De som ennå måtte lure på hvor denne står beskrevet bør titte en gang til i personal-håndboken, sier Hans Jørgen, og legger til at enhver divisjon står fritt til å tilpasse den best mulig til divisjonens behov og egenart ved å lage mer spesifikke og gjerne strengere retningslinjer.

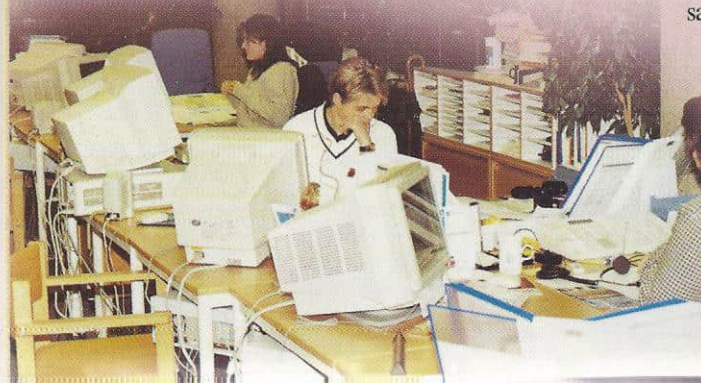
- Hva sier de interne kundeundersøkelsene om hvordan Bennet blir bedømt?

- Den siste viser at vi er på rett vei. Det var nok en del friksjoner i starten men etter hvert, spesielt etter at vi fikk orden på sentralbordtjenesten, har det glidd bedre og bedre. Informasjon om rabatt- og hotell-avtaler ser aldri ut til å bli god nok og dette arbeider vi med.

- Hva skjer ute blant aktørene?

- Kampen om kundene innen vår bransje er i full gang, flyselskapene som definerer den reisende som sin kunde, og reisebyråene som definerer bedriften som sin kunde. For bedriften vil det være viktig å ha en nøytral og sterk samarbeidspartner. Disse må stå sammen og motvirke produsentenes/ flyselskapenes ønsker om å ta over styringen, noe som ville hemme den frie konkurransen og trolig koste bedriftene dyrt i det lange løp.

- Vil dette påvirke samarbeidsmønsteret Siemens/ Bennet?



BSHH i Bergen:

Her samles alle tråder

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Da Divisjon Forbrukerprodukter ble solgt ble 14 av de 19 Siemens-ansatte med over til BSH Husholdningsapparater som er det nye navnet på sammenslutningen mellom Bosch og Siemens sine aktiviteter på hvitevarer. Blant disse er Karin Pettersen som tidligere bl.a. betjente Ansalg i Bergen.

På Kronstad sitter nå Karin med alle tråder i sin hånd idet samtlige Siemens-bestillinger av hvitevareprodukter og varmeovner kanaliseres til henne, uansett hvor i Norge varene bestilles. Fra sin egen PC rekvirerer hun varene on line fra hovedlageret i Jønkøping.

Da Siemens Intern forleden møtte henne i hennes nye kontor i Bjørnsonsgt 29 var aktiviteten på topp. Telefonen kimte og telefaksen knatret og skrev.

Smilende og med stoisk ro ekspederte hun den ene ordren etter den andre.

- Har bare vært her i fire uker men stortrives i min nye jobb - forstår ikke hvor tiden blir av, og dagene går som en røyk, sier hun mens en ny kunde allerede er på tråden.

- Det var nok litt vemodig å forlate kontoret på Spelhaugen og slutte i Siemens. Jeg savner miljøet og mine mange hyggelige kolleger der ute, innrømmer hun, - men vi kan jo treffes fortsatt - veien er ikke lang.

Ikke alle har fått med seg de forandringene som har skjedd i høst - mange ringer og spør hva som egentlig skjer. Leser ikke de ansatte de informasjonene som er sendt ut i forbindelse med Ansalgs omlegging, spør Karin.

- Skulle også ønske at ansatte som har planer om å anskaffe et produkt selv blir litt i kataloger og prislister før de gir seg til å ringe. Men for all del, jeg hjelper mer enn gjerne alle som trenger veiledning til å finne det produktet de er ute etter.

- Alle har sikkert observert fra presse osv at provisjonene som reisebyråene får fra flyselskapene reduseres og at fortjenestemarginene derved blir mindre. Prinsippielt støtter jeg denne utviklingen, som jeg for øvrig tror vil slå igjennom, fordi vi da må arbeide på en annen måte. I vårt tilfelle betyr det at Siemens betaler Bennet et avtalt fast beløp årlig for å forvalte firmats reisetjenester, punktum

- *Skjer det noen endringer på jobb-plan?*

- Nær forestående er det papirløse billettsystem. I stedet for kortstokken med billetter rekker det med Eurobonus-kortet - på sikt sågar med den enkeltes identitetskort (adgangskort).

I forbindelse med bruk av egen PC til



Karin Petersen stortrives i sin nye jobb

Alle ordres jeg har i hende før kl 1100 går ut fra Jønkøping samme dag, slår hun fast. ASG leverer varene til sin nærmeste lokale samarbeidspartner i Norge som så bringer dem frem til kundens dør. Da blir det spesielt travelt her på kontoret om formiddagen. Bestillinger tikker inn fra våre kunder, fra selgerne som er ute i marken og fra de ansatte. Og alle vil

bestillinger av reiser må jeg nevne prosjektet "BRASIL" (Bestillings- og Reise-Administrasjonssystem i Siemens, en Integrert Løsning) som nå er under bearbeiding. Prosjektets målsetting er bl.a. å forenkle controlling, bokføring og utbetaling av reiseoppgjør.

- *Arnold, det går forlydender om at du nå går over i annen stilling etter nå å ha ledet reisebyrået fra start?*

- Ja, fra 1. des flyr jeg til ny stilling som skolesjef i SAS, en stilling jeg gleder meg til. Tiden på Siemens har vært utfordrende og utviklende. At det er 2½ år siden vi kom på plass er utrolig, men tiden flyr jo som kjent i godt selskap!

BSH Husholdningsapparater holder til i Interservices lokaler i Bjørnsonsgt. 29 på Kronstad

naturlig nok ha effektivert ordrene pr omgående.

Derfor er mitt beskjedne ønske at alle som vil ha veiledning om produkter, priser osv ringer meg etter kl 13, for da har jeg bedre tid til å ta meg av hver enkelt, lover hun, - jeg ønsker jo å gi skikkelig service.

Denne henstillingen bringer vi herved videre til våre lesere.

- Hva med forestående julerush?, prøver vi med tanke på den travle hverdagen Karin allerede har.

- Intet problem, tvert imot gleder jeg meg til julehandelen, håper det blir full fers. Kanskje litt overtidsarbeid blir nødvendig, men noen flaskehals-symptomer skal det ikke bli hos meg, forsikrer Karin.

Betjeningskonseptet som Siemens valgte den gangen har vist seg å være riktig og jeg tror dere så langt har fått god uttelling for det. Som nevnt gjenstår det ennå en del, ikke minst internt i Siemens, før en virkelig kan si at en har tenkt ut det optimale av reisekostnader.

All erfaring tilsier at dersom en klarer å legge opp gode vaner i medgangstider, står en godt rustet i nedgangstider. Ta vare på konseptet og videreutvikle det i samarbeid med Bennet. Det tror jeg dere vil tjene på i det lange løp!

Takk for samarbeidet og lykke til alle sammen!

Siemens i hundre!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Når Siemens i Norge fyller 100 år den 14. desember '98, skal vi feire oss selv med en skikkelig fest for ansatte og pensjonister. Men før det skal kundene stå i fokus, blant annet gjennom spesielle kundetilstelninger. De mest spektakulære finner sted i lokalene til Norsk Teknisk Museum i Oslo, en fenomenal kulisse for jubileums-festlighetene til en av Norges store tekniske bedrifter!

Sentralavdeling Markedskommunikasjon, som er motoren i jubileumsarrangementene, inviterte divisjonslederne og deres "jubileumsgeneraler" til museet en fin høstkveld. Hensikten var å gjøre divisjonene kjent med prosjektplanene, slik at de skal kunne dra maksimal nytte av aktivitetene i egen relasjonsbygging overfor kunder og medarbeidere.

Siemens-tilpasset utstilling

Samarbeidet mellom Siemens og NTM er en følge av at museet neste år vil vise en spesiell temautstilling - "100 år med elektrisitet i norsk dagligliv". Utstillingen er å betrakte som en normal aktivitet i museets virke, men det vil bli lagt vekt på å få med en stor andel Siemens-produkter fra hele denne perioden. Blant annet Holmenkollbanen fra 1898, og elektromedisinsk utstyr fra de første tiår av vårt århundre. I den andre enden av tidsskalaen vil moderne kjøkkenutstyr og styringssystemer for lys og varme i hjemmet settes i fokus.

Nesten alle våre divisjoner blir på denne måten representert i temautstillingen.

- Det er lov å mimre, men nå står nye 100 år for tur! sier Lillian Amundsen på Telecom. Lillian vant konkurransen om 100-års-jubileets motto, med slagordet "Siemens i hundre!".



- Det var en gang en mann som het Peter Meinich.....

Ane Køber Guldvik åpnet presentasjonen av vårt jubileumskonsept i Norsk Teknisk Museum med å fortelle om grunnleggeren av det norske Siemens-selskapet, og hva hans innsats førte til for Siemens og for Norge.

Annerledes fest

NTM stiller også sine lokaler til disposisjon for Siemens et antall kvelder i jubileumsåret. Dette er kvelden for den store kundefesten - med stil. Etter en velkomstdrink og innledende overraskelser i vestibyen, skal våre gjester føle en forventning som utløser "klar til opplevelser"-knappen. Profesjonelle entertainere følger opp med underholdning og vernissage i vår utstilling. Så tilberedes middagen av profesjonelle kokker i de samme lokalene, før det hele rundes av med musikk, dans og mer oppreden.

Profesjonelt opplegg

Et så ambisiøst opplegg krever naturligvis krefter ut over det vi selv kan fremskaffe. Vi har derfor gjort avtale med Burson-Marsteller om å legge rammen omkring festlighetene. De har erfaring som "event-arrangør" blant annet fra OL på Lillehammer, og vil legge vekt på å lage et arrangement Siemens kan være stolt av, og som vil profilere firmaet som fremtidsrettet og profesjonelt overfor kundene.



- Virkemidlene vil være overraskelser og forventninger, triggering av "klar til opplevelse"-knappen, sa Merete S Haugen fra Burson Marsteller. Speisa dame!

Arrangementet vil vare ca. 4 timer, og egne seg for 100-150 deltagere. For de største divisjonene kan dette bety flere kvelder, mens det for de små kan være aktuelt å slå seg sammen om ett arrangement. (Siste nytt ved redaksjonsslutt; 18 kvelder er allerede booket inn!).

Det blir neppe noe problem å få kundene med seg til Norsk Teknisk Museum neste sommer. Problemet blir vel heller å klemme ut en holdbar forklaring til dem som ikke blir invitert!



Sosialpioneren Werner von Siemens

Denne artikkel baserer seg på utdrag fra Siemens AG's 150 årige Jubileumshefte, oversatt og bearbeidet av Gunnar Friedl

«Pengene jeg tjener ville brenne som glødende jern i hendene mine hvis jeg ikke gav mine hjelpere deres vel fortjente andel», skrev Werner von Siemens til sin bror Carl i 1868. Denne sterke moralske forpliktelse overfor sine medarbeidere fulgte Siemens helt fra starten. Man kan trygt si at han på mange måter var langt forut for sin tid.

Allerede i 1849 etablerte han en sykekasse for maskinarbeidere. Denne ble forbildet for bedrifts-sykekassen som ble opprettet i 1908.

Besjelet av tanken om at en bedrift med tilfredse og motiverte medarbeidere vil yte mye mer begynte han allerede i 1858 å gi medarbeidere andeler av fortjenesten, utover fastlønn og hvert år ble en bestemt del av fortjenesten avsatt til dette formål.

Ved 25-års jubileet i 1872, mange år før loven om alderstrygd ble innført, etablerte han pensjonskasse for sine ansatte, en handling som sett med den tidens øyne, vakte berettiget oppsikt og beundring: Etter 30 års tjeneste var alle pensjonister berettiget til to tredjedeler av lønnen som pensjon.

Allerede i 1888 fikk bedriften sin egen bedriftshelsetjeneste og senere kom rekreasjonshjem og idrettsanlegg.

Selv kalte han disse tiltakene for sunn egoisme. Å knytte medarbeidernes interesser og bedriftens mål sammen var hans bakenforliggende ønske.

Forkortelse av arbeidstiden var et tema allerede den gang. Innføring av 9-timersdagen i 1873 var et absolutt unntak i datidens Tyskland og i 1891 ble Siemens-arbeidsdagen forkortet med ytterligere en halv time mens de fleste andre bedrifter fremdeles arbeidet 10 timer.

De første kantiner og spisesaler for ansatte ble etablert så tidlig som i 1886.

Også et annet tema som opptar dagens Norge - etterutdanning - tok Werner von Siemens fatt i. Utdannelse av lærlinger ble forsert og videreutdanning av staben for øvrig ble intensivert for - som han sa - «å kunne møte de krav som fremtidens økende komplekse teknikk vil stille til oss.»



Fri Werner von Siemens, forut for sin tid også på det sosiale felt

Forsidebildet:

Christkindlesmarkt

Alle som har besøkt tyske byer i førjulstider, spesielt Nürnberg, vet hva Christkindlesmarkt er for noe. Men at Deutsche Evangelische Gemeinde i Oslo også avholder Christkindlesmarkt er for de fleste ennå en godt bevart hemmelighet.

Heiderose Laurenzen er en av de flittige sjeler som hvert år stiller i stand til førjulsmesse i god gammel tysk stil. Hun baker kaker etter tyske oppskrifter

(og du verden hvor de smaker!), og lager alkens fine håndarbeider som hun selger til inntekt for kirken.

Heiderose forteller at pengene går til menighetsarbeidet, spesielt til hjelp for eldre. Noe går også til vedlikeholdsarbeidet til kirken i Eilert Sundts gt. 37.

Hun har vært med i ti år og har stor glede av å bidra på denne måten.

Og jammen er det kø rundt bordet hennes som bugner av kaker og julehåndarbeid og det store utvalget av

hjemmebakte kaker går unna i en fei.

Det syder av liv ved alle stands i det store rommet som er pyntet til fest. Og det er utlodning av flotte gevinster, alt overveiende gaver fra tyske firma i Norge.

Og fra underetasjen stiger duften av nybakte kaker til værs. Der er barna, utstyrt med forkler, kjevler og baksteformer travelt opptatt med årets pepperkakebakt.

Ingen tvil lenger, nå er det virkelig jul igjen.

Gunnar Friedl

Rariteter fra Siemens

Tekst: Gunnar Friedl

Foto: Siemens Forum, München

I starten av Siemens-epoken var selskapet aktiv på mange felter, spesielt innen transport. Hvem visste f.eks. at Siemens laget batteridrevne biler allerede for 100 år siden? Eller

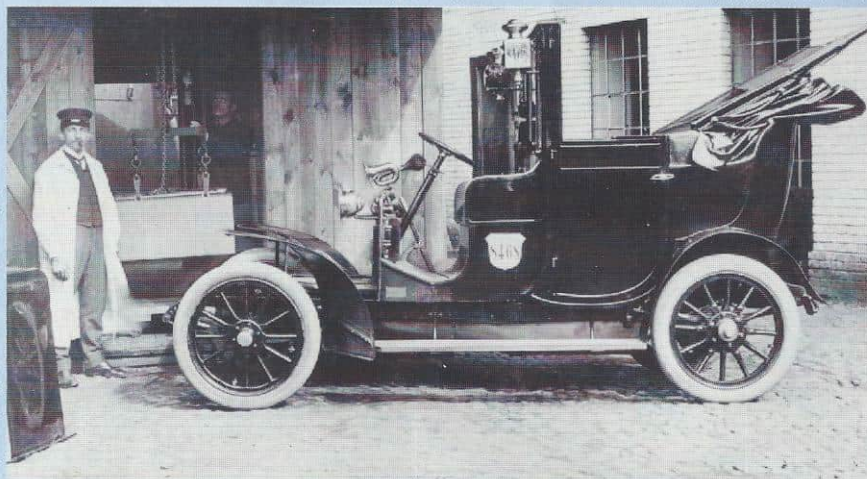
Siemens startet bygging av automobiler litt før århundreskiftet. Det ble bygget elektrobiler som med hastigheter opp til 70 km/h absolutt kunne konkurrere med biler utstyrt med forbrenningsmotor.

Ved høyere hastigheter kom imidlertid elektrobilen til kort og Siemens besluttet å konsentrere seg om biler med forbrenningsmotor.

at motorene på fly og luftskip ble bygget av Siemens? Like etter verdenskrigen laget Siemens også slike ting som hageriver og andre remedier for hus og hjem.

Da Siemens overtok bilfirmaet «Protos» i 1908 ble dette startskuddet for produksjon av «Siemens-Schuckertverkets Protos-bil.» I 1910 besto Siemens' bilprogram således av syv forskjellige bensindrevne og tre elektrisk drevne biler.

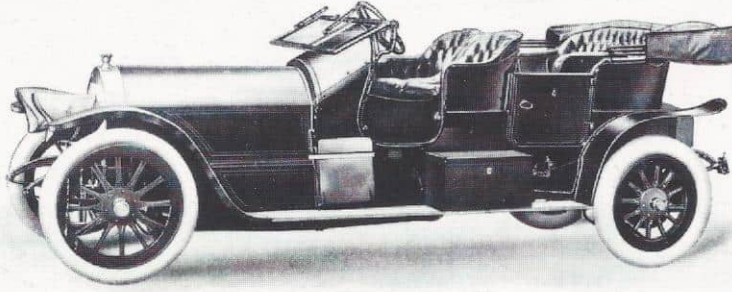
I midten av 20-årene ga Siemens opp bilproduksjonen da man ville konsentrere seg om kjerneområder innen elektroteknikken.



Elektrisk drevet hydrosje i Berlin omkring 1905. Bildet viser skifting av batterier.

PROTOS-WAGEN

Vierzylinder 6/14 PS - 8/18 PS - 10/22 PS
 Sechszylinder 18/38 PS - 27/56 PS



PROTOS auf der Weltfahrt New York — Paris **ERSTER**
 Automobilwerk Nonnendamm bei Berlin (Siemens-Schuckertwerke G.m.b.H.)

En utgave av den bensindrevne «Protos»-vognen slik den så ut i 1910.

SPECIAL

The New York Times

"All the News That's Fit to Print"

New York, Friday

Masterstroke of Man PROTOS NEW YORK RACE

Competes in the
Siemens-Schuckert

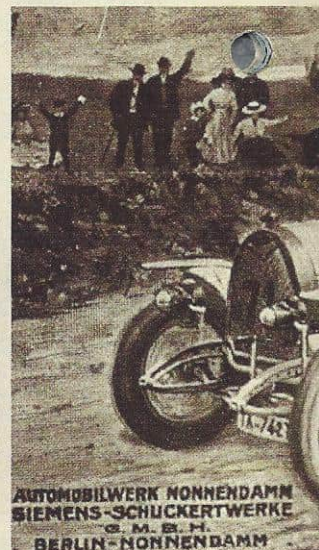
From our correspondent
Ulrike Schenk
New York Times

The starter's pistol went off on February 12, 1908. Today, five months later, we know who the victor is: the German First Lieutenant Hans Koeppen with his PROTOS automobile.

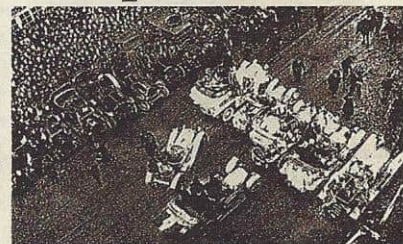
Six automobile enthusiasts came together in New York on February 12 for the legendary race around the globe. Mayor Cullen gave the start signal at exactly 11:15. Thousands of New Yorkers witnessed the start in Times Square.

The arrival of the winner in Paris was a triumph for the PROTOS car from the Siemens-Schuckert factory. Koeppen arrived at the building of the "Matin" in Paris exactly at 7:00 yesterday evening. The victor of this adventurous race was honored by throngs of spectators during his drive through the city. Thousands admired the 17/30-HP four-cylinder motor vehicle, which was displayed all night in a room specially provided for this purpose.

Further details on the journey on page 2.



30 hp, 90 km/h: A



with

By Monika B

Siemens had an automobile, a silent battery powered car, that had numbers short of the century. Most internal combustion engines also being produced

EDITION

The New York Times

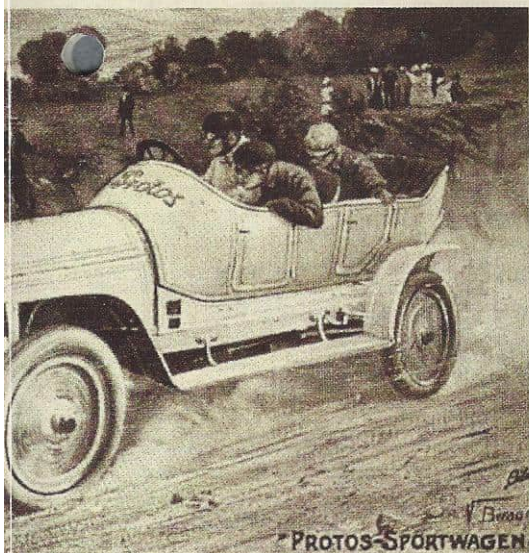
July 27, 1908

No. 150

and Technology

WINS K - PARIS

race around the world: The PROTOS from
ert and its driver Hans Koeppen



High Speed Frenzy h PROTOS

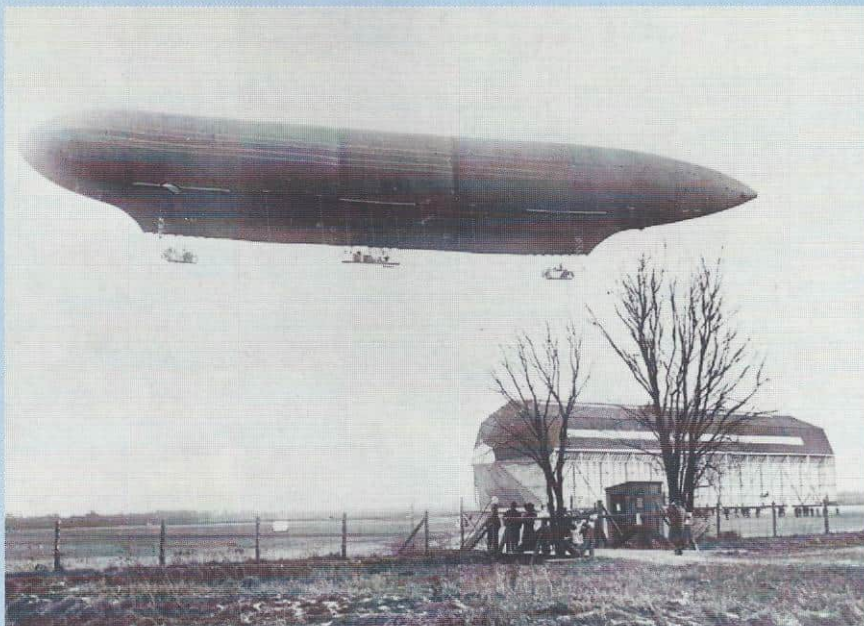
Siemens-Knieper
Times
ready produced an
at and slow moving
electric car, in limi
after the turn of
vehicles with
engines were
when the chance

came in 1908 to take over an auto-
mobile company by the name of
PROTOS in Berlin-Reinickendorf,
not far from Siemensstadt. That was
the beginning of the manufacture of
"Siemens-Schuckert" PROTOS car.
The production program included
four- and six-cylinder motor cars with
varying performance. In 1910, there
were seven different gasoline and

three different electric models.
Because it was impossible to manu-
facture profitably when more than a
few different models were produced,
the decision was soon made to build
just a single model: the PROTOS C
10/30 PS. In its time, the PROTOS
raced through the streets with a top
speed of 90 km/h - a technological
sensation.

Faksimile av The New York Times av 27.7.1908
med reportasje fra det legendariske bilracet
rundt jorden fra New York til Paris, der Protos-
bilen med Hans Koeppen i førersetet ble
vinner.

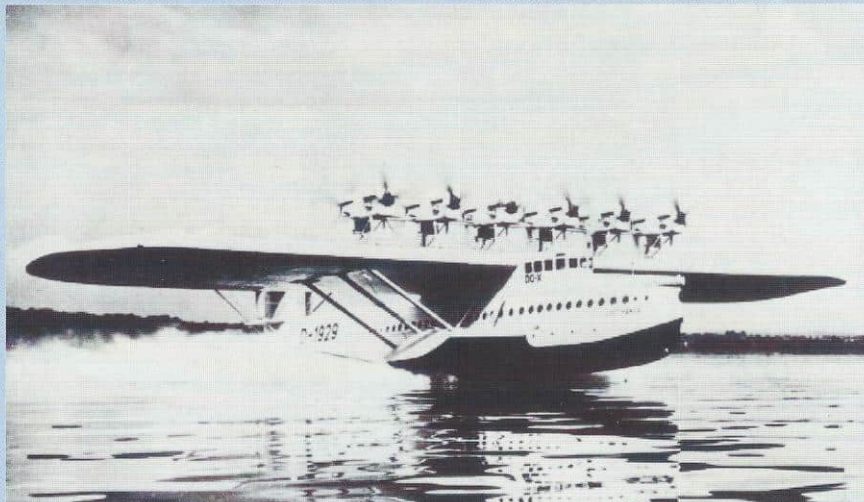
Siemens' nødproduksjon ble igangsatt like
etter krigens avslutning. Tiloversblevet
krigsmateriell tjente til fremstilling av
gjenstander til daglig bruk, f.eks. kullskuffer,
steikepanner og kokekar.



Et Siemens-luftskip går inn for landing utenfor Berlin året 1911. Hangaren kunne dreies i ønsket retning.



Ernst Udet var en populær kunstflyger i Tyskland i 20-årene. Her er han avbildet foran flyet som er utrustet med Siemens-motor.

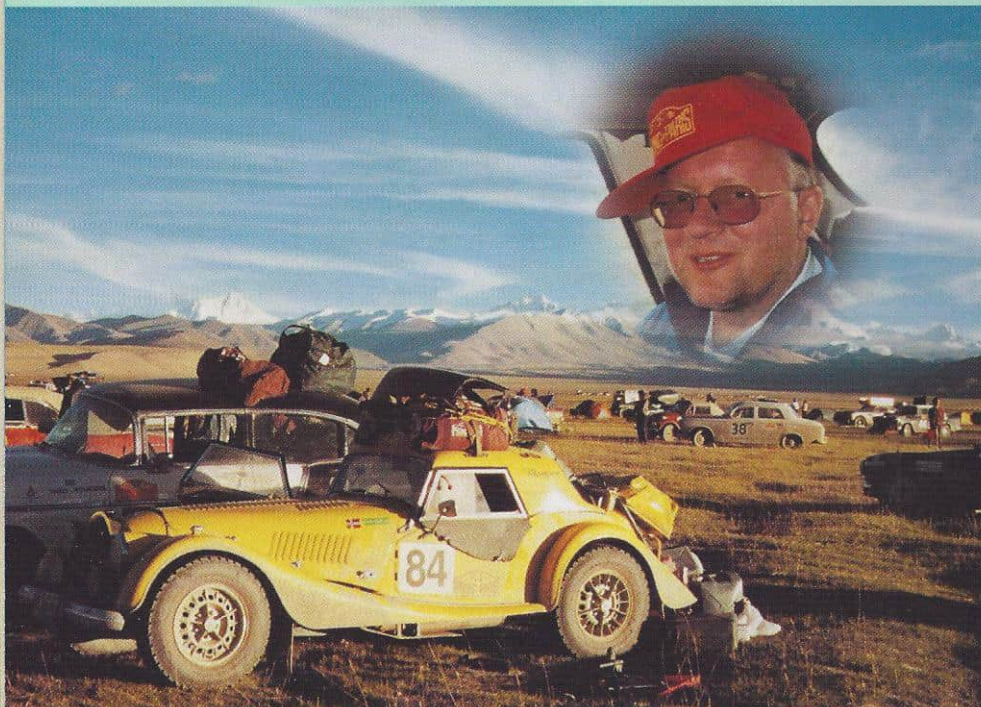


«Dornier X» var utrustet med 12 Siemens-motorer i tandemkobling. Flyet var 40 meter langt og hadde et vingespenn på 48 meter. Jomfruturen fant sted i 1929.

Våghalsen Tom A. Granli:

Deltok i billøpet Peking-Paris

Lørdag 6. september i år tok Tom A. Granli (kartleser) og Ivar Aage Moe (fører) fatt på et av de tøffeste klassiske billøp i verden - Peking-Paris. Løpet ble avbrutt i Pakistan på grunn av motorhavari. Da hadde karene tilbakelagt 7.269 kilometer. - Bittert, sier Tom, som legger til at man i alle fall fikk opplevd den mest eksotiske del av løpet.



En dagsetappe er slutt, - her ved foten av Himalaya. Innfelt: Tom A. Granli.

Løpet går over 43 dager og man tilbakelegger til sammen 16.500 kilometer over farlige fjellpass og på veier som i Norge ville fått karakteristikken "potet-åker". Kjøreningen som Tom og Ivar benyttet var en overhelt gul Morgan Plus 8 1969-modell sportsbil.

Lang tradisjon

Peking-Paris ble første gang arrangert i 1907. 90 år senere stiller 99 lag til start. Løpet er en stor utholdenhetstest for både bil og mannskap.

Morgan-sportsbilen har det siste halve året blitt renoveret og spesialombygget for den store styrkeprøven. Hver eneste skrue ble tatt ut, og bilen fikk forsterket ramme, forstilling, bakaksling og bilen ble hevet betraktelig i forhold til standard utgave. Morgan Plus 8 1969-modell er en håndlaget engelsk sportsvogn med aluminiumkarosseri, og en 3,9 liters V8'er med "trykk" deretter.

Tøffe forhold

Løpet starter 6. september og avsluttes 18. oktober under Eiffel-tårnet i Paris. Ruten går fra Peking via Tibet/Lhasa, Nepal, India, Pakistan, Iran, Tyrkia, Hellas, Italia, Østerrike, Tyskland og Frankrike. Tibet og Nepal er den tøffeste strekningen på turen, og våre norske deltakere brukte 3 dager på å stige fra 1500 til over 5200 meter. - Det var knallhardt å stige så fort, sier Tom, som

legger til at de hadde med spesielle tabletter mot høydesyke, og oksygen på flasker hvis pusteproblemene skulle bli uutholdelige. Vi fikk aldri bruk for oksygenflaskene, sier Tom, som påpeker at september/oktober er den beste klimatiske årstiden i Tibet. Men i over 5000 meters høyde gikk natte-temperaturen fort ned i 10 graders Celsius.

Praktfullt skue

I et av Toms mange reisebrev står det: "Oppstigningen mot Himalaya: vi trodde ikke at veiene kunne bli verre, men det ble de. Gjennomsnittshastigheten var på 55 km/t. Camping ved foten av Mount Everest etter å ha passert verdens høyeste fjellpass Gyatso Pass, 5.250 m.o.h. Mount Everest var praktfull i solnedgang og ble farget rød i noen minutter før fargene skiftet over til kaldt blått. Fjellet har en magisk tiltrekningskraft-man kan sitte i timevis og stirre på dette verdens høyeste fjell. Kanskje er det åndene fra de mange fjellklatrerne som har funnet sin siste hvileplass i fjellet, som kaller og trollbinder de forbipasserende?"

I Tibet og Nepal fikk våre norske deltakere seks overnattinger i friluft, men de hadde med seg komplett camping-utstyr med telt, sovepose, primus, mat, klær og toalett-papir. Under foten av Himalaya i Nepal overnattet de i junge-

len, med både slanger og tigere som nærmeste naboer.

Reiseruten

I Kina, Tibet og Nepal er vei-standard en elendig. Det er alt fra fire-feltsvei til inntørkede bekkefar, kutrakk og smale stupbratte veier som snor seg oppover fjellsiden. - I Nepal krysser vi 13 elver uten broer. Det ble en spennende opplevelse, innrømmer Tom.

- Det gikk greit å kryss disse i og med at vi hadde hevet bilen så mye. Men Volvoer og Mercedes måtte taues over.

Tom og Ivar fulgte foten av Himalaya gjennom Nepal, og kjørte inn i India nord-øst for Delhi. Fra New Delhi gikk turen nord-vestover opp mot Pakistan og Lahore.

Tom skriver: "Nepal etter Katmandu var fantastisk. Etter en smal nedfart med hårnålsvinger flater landskapet ut og blir frodig med tett vegetasjon på begge sider av vegen. Av og til løper det apekatter over veien, og noen arbeids-elefanter passerer vi også."

"29. september på etappen fra Multan til Quetta blir vår skjebne. Når vi i Multan får bilen tilbake fra et Toyota-verksted ca. 30 minutter før start er forstillingen reparert, men kjøleviften er ikke ordentlig festet. Motoren går stadig varm. Andre etappen denne dagen er på smale, svingete veier opp til ca 2000 meters høyde hvor veien for øvrig var full av lastebiler i begge retninger - snittkrav 80 km/t. Vi forsøker å komme oss opp til kontrollposten på toppen av fjellpasset, men 400 meter før toppen sier motoren takk for seg på grunn av lang tids overoppheting. Det er bare å se det bitre faktum i øynene - vi må bryte det 2. Peking to Paris Motor Challenge".

Vågalt

Peking-Paris løpet er en virkelig tøff utholdenhetstest for både bil og mannskap. Mange vil nok karakterisere det som både vågalt og på kanten av det forsvarlige. Tom innrømmer at det var tøft, men det skal det være når du legger ut på et slikt eventyr.

- Det er en guttedrøm som går i oppfyllelse. Det er ikke mange som får anledning til å oppleve så mange land, forskjellige kulturer og naturperler på en og samme tid. De fleste ville nok sagt ja til en slik opplevelse. Få også med at det er ingen andre som har kjørt denne veistrekingen siden 1907. Det gjør "ekspedisjonen" enda mer spennende.

TrS

Oktoberfest i vest - i snøsludd og blest

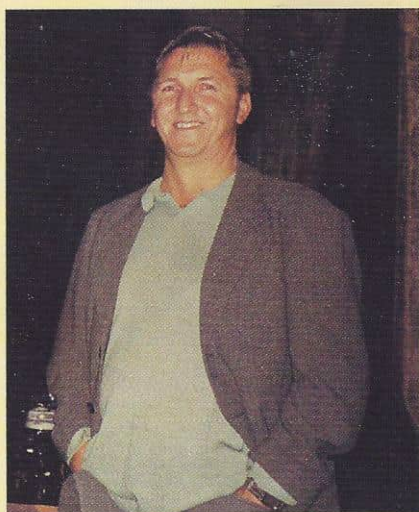
Tekst: Gunnar Friedl

Foto: Dagfinn Nilssen/Gunnar Friedl

Det er fredag kveld i Haugesund og klokka går mot åtte. Fra alle kanter kommer krumbøyde nedsnødde skikkelser skliende gjennom det glatte føret i målbevisst marsj mot målet.

Det skal avholdes oktoberfestival må vite - denne gang i «Høvleriet», et robust festlokale med solide bord og benker og derfor godt egnet.

For tredje år på rad har de tre divisjonene Installasjon, Industri og Produkter invitert til ekte oktoberfeststemning med oompa-musikk, Bratwurst, Eisbein, Sauerkraut, Bier und Schnaps, og selvsagt allsang og Gemütlichkeit.



Messegeneral Kjell Inge Askeland konstaterer at festen er i gang

Etter hvert har nesten 120 innbudte kunder og siemensianere basket seg frem mot uværet og ristet av seg snøen i garderoben. Med velkomstdrinken i hånden bærer det ut i mylderet. Og gjensynets gleder er store - over alt finner venner og kjente sammen og diskusjonen dreier seg etter hvert, som seg hør og bør der elektro-folk møtes, om teknikk.

Musikken spiller og summingen av forventningsfulle stemmer er stigende.



Men - er det ikke litt i kaldeste laget? - Tydeligvis lenge siden det har vært høvlet her, bemerker en vittig sjel. Men varmekanonen er kommet på plass - noe sent riktignok - og etter hvert fortrenghes den kalde snoen fra sundet utenfor.

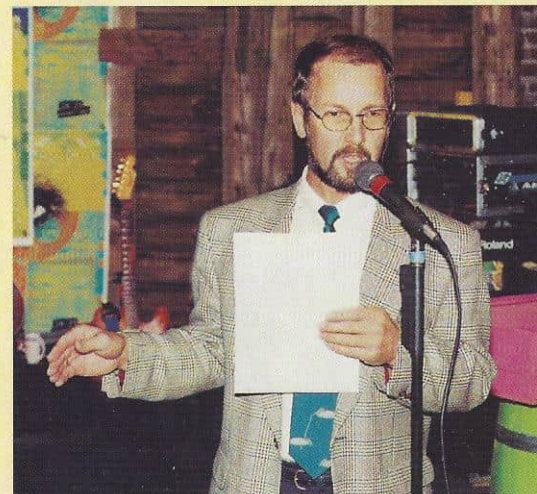
Mange har latt seg lokke av Haugesund'ernes «innbydelse til hyggelkveld hvor fagfolk i bransjen samles til koselig prat i en avslappet atmosfære med god mat og godt drikke til.» Innbydelsen omfatter også en elektromesse, krydret med seminarer, som holdes i Produkt-divisjonens lokaler i Opel-bygget i dagene før og på selve festdagen. -Tilsammen besøkte mellom 300 og 350 gjester messen, og på et av seminarene der temaet var jordfeil møtte hele 32 og lokalet vårt ble sprengt, forteller Dagfinn Nilssen.

Det ønskes velkommen av messe-general Kjell Inge Askeland, forøvrig leder for Elektrosenteret i Haugesund. Gjестene benker seg ved langbordene der det nå glimter forførende fra literseidler med skummende øl.

Første pulje tar fatt på den matglade vandring langs bugnende fat med de lekreste retter. Her er det bare å fylle på hva hjertet begjærer - appetitten er stor og stemningen på topp etter at en schnaps eller to har tinet opp frosne lemmer innenfra. Hva gjør det om Bratwursten er fra den lokale pølsemakeren, griselabbene fra Bokn, Sauerkrauten fra Stabburet og brygget fra Hansa? Heller ingen lot seg affisere av at det ble spilt irish reel istedet for bayersk oompa-musikk.

Vi drar kjensel på gamle Hydro-karer fra Karmøy, de har møtt tallrikt

Ein Prosit der Gemütlichkeit!



Dagfinn Nilssen hilser folket.

frem og utgjør ifølge Dagfinn en gruppe på rundt 30 personer. Forøvrig registrer vi både installatører, montører, everksfolk og gjester fra andre industribedrifter.

På spørsmål om hvordan festivalen finansieres sier Dagfinn at den er selvbærende. Divisjonene bidrar med et mindre beløp, forøvrig finansieres den gjennom det underleverandørene - hele 15 i alt - betaler for å være med på messen.

Det går mot midnatt og stemningen nærmer seg de store høyder. Selv forlater vi Høvleriet under allsangen der «Tyrolerhatten» intonerer fra gjestene, mange av dem stående på bordet slik det sømmer seg på en ekte oktoberfest:

Ja, e' du ein av dei som tør!

Holi Ho!

Så strør du rundt litt godt humør!

Holi Ho!

Ein vits og kanskje og litt sang!

Holi Ho!

Så tar me oss ein nye fest, til neste år ein gong!



Rykende varmt og velassortert spise

Singin' the blues!

Tekst og foto: Tor Cederkvist



Siemens Old Stars
- som alltid swinging the blues.
Nå også med The Siemens Sisters - singing the blues!

Etter at Vibeke forlot Siemens Old Stars, har det bare vært mannfolk i bandet. Nå er jentene tilbake igjen. Ikke en, men fire! To sopraner og to alter - The Siemens Sisters.

"Siemensorkesteret" har eksistert i 15 år med sin muntre gladjazz-profil. Til glede for alle Oslo-ansatte ved julelunchen i kantina og andre firma-tilstelninger. Men til enda større glede, for folk med jazzfot, som "Siemens Old Stars" i mer intime sammenhenger. Da kan det til tider svinge med en nerve som mer profesjonelle band ikke gjør bedre.

The Siemens Sisters

Bandets besetning har variert noe gjennom tidene, men vokalistene har det ikke vært mange av. Før fire musikkglade jenter kollektivt banker på døra og tilbyr sitt talent. Ikke egentlig jazzsangere, erfaringen stammer fra klassisk korsang (Oslo Filharmoniske, Ceciliaforeningen). Men med rytmefølelse i kroppen og lyst til å slå ut håret, må det gå bra.

Swing it!

Debuten for publikum skjedde i november, da Siemens Old Stars ønsket

velkommen til Elektromeds kundefest på Linderud. Jentene dro igang med en a cappella intro til "Mr. Sandman", før gutta heiv seg med. Det låt bra, og vil bli enda bedre når mer rutine gjør samarbeidet med orkesteret et hakk mer presist. Litt mer løssluppenhet vil også komme med rutinen, nå hadde vi følelsen av at jentene holdt igjen de siste fem prosentene. Kom igjen, swing it! It don't mean a thing, if it ain't got that swing - .

Gjest i München

Tekst: Anders Druglitrø

Münchner Gäste (wie Künstler und Prominente die Stadt seit dem Mittelalter erlebten)

Denne overskriften sto å lese i en herværende avis i juni 1995. Idet jeg leste artikkelen, støtte jeg på et kjent navn: Henrik Ibsen, født i Skien i 1928. Henrik Ibsen var også gjest i München. Jeg tar meg den frihet å sitere artikkelen slik den ble skrevet.

1875.

Den Norweger Henrik Ibsen zieht die Stadt in ihren Bann. Der 1828 in Skien geborene Dichter arbeitete in München mit mehreren Unterbrechungen bis 1891. „Hier läßt man jeden leben, wie man will“, schreibt er. Und noch einen Vorzug nennt er: „Für uns Nordländer ist die Luft hier, glaube ich, außerordentlich gesund und stärkend.“ Für ihn gibt es nur zwei Städte, in denen man leben kann: Rom und München.

Als er längst zu Hause in Norwegen ist, meint er in einem Brief: „Wie gerne wäre ich wieder da unten, denn dort bin ich doch so innerlich daheim.“

Ikke er jeg autorisert som kunstner eller som prominent person, men det er utrolig hva historien kan bringe fram i lyset. Jeg har også opplevd München og Bayern slik som Ibsen skildrer det, gjennom mine nesten 4 år her nede. Idag er luften i München ikke så ren, men ellers er alt ved det gamle. Ennå har jeg ca 1 år igjen av min „forflytning“ til Siemens AG/SBS GmbH & Co OHG i München. I 1999 kan jeg si med Ibsen: Hvor gjerne skulle jeg ikke ha vært der nede, for der føler jeg meg hjemme.

Vår Siemens-verden er som kjent stor, rundt 400.000 ansatte over hele verden. Jeg har gjennom min jobb hos Siemens Business Services fått anledning til å møte mange (les noen) av disse 400.000 ansatte. De er alle vennlige og hjelpsomme. De er gjestfrie og viser deg gjerne sin del av Siemens. Jeg har spist kveldsmat med marokkanske venner. Jeg har spist dyre reker i Istanbul. Hadde fiskehandlerne i Ravnkloa visst hvor

mye de kunne ha fått for rekene sine i Istanbul, ville sikkert alle små og store fiskebåter allerede vært på vei til den asiatiske delen av Istanbul. Jeg sier: godt at de ikke vet noe om mangelen på reker i Konstantinopel.

Da jeg dro nedover i januar 1994, tok jeg med med (minst) 3 ting:

- mine kokebøker - en hobbykokk kan ikke være lenge borte fra sine matoppskrifter.
- en god porsjon mot pluss godt humør og et åpent sinn.
- mitt Hi-Fi Stereolegg med tilhørende musikkstykker. En Hi-Fi Freak fra Trøndelag kan ikke være lenge borte fra Trønder-Rock'n sin.

Som kjent valgte Ibsen seg april. Jeg velger meg desember. Det er en passende anledning til å stoppe opp et øyeblikk. Tenke litt tilbake på året som har gått. Rette blikket framover til 1998 og det jeg kunne tenke meg å utrette i året som kommer. Når hjemlengselen blir for stor leser jeg Nytt fra Norge. I Aftenposten finner jeg mye godt bakgrunnstoff og for at jeg ikke skal glemme hvor jeg kommer fra, får jeg tilsendt Meldal Menighetsblad.

Følgende lille dikt fant jeg i menighetsbladet i oktober 1994. Dette diktet er hentet fra en bok av Notto R. Telle, men forfatteren av diktet er ukjent. Med dette diktet ønsker jeg alle kjente og ukjente kollegaer i Siemens hjemme en riktig god jul og et godt nytt 1998.

*Om jeg virkelig brydde meg om deg...
skulle jeg se deg i øynene når du
taler til meg
skulle jeg tenke på hva du sa, snarere
enn hva jeg skal si når du er ferdig
skulle jeg høre på dine følelser
sammen med dine ord.*



Undertegnede sammen med kollega og kunstner Michael Hartmann under en fjelltur i de Bayerske Alper 1994

*Om jeg virkelig brydde meg om deg...
skulle jeg le med deg men ikke av deg
skulle jeg tale med deg, men ikke til deg
og jeg skulle vite når det var tid til å
være stille*

*Om jeg virkelig brydde meg om deg...
skulle jeg ikke klatre over dine murer
skulle jeg vente utenfor til du slapp
meg inn gjennom porten
skulle jeg ikke låse opp dine hemmeligheter
skulle jeg vente til du gav meg
nøkkelen*

*Om jeg virkelig brydde meg om deg...
skulle jeg elske deg i alle fall
men jeg skulle be om det beste du kan gi
og forsiktig lokke det frem fra deg.*

Hilsen fra Anders

Tore Torgersen fortsetter her sin beretning fra Kina, nærmere bestemt Sichuanprovinsen, der Tore har vært med på å bygge opp et engineeringkontor for Siemens AG. Første del av beretningen brakte vi i forrige nummer.

«Hello longnoses!»



Sønnen min Sondre (7 år) i innkjøpsgaten i Chengdu. I buret bak er en mengde slanger til salgs - en delikatesse i Sichuan

Det viktigste i en kinesers liv er mat. De er som tyskere - spiser og drikker overalt og til alle tider. Klokken 12 stopper kineseren, da er tanken gått tom og må etterfylles med ris eller nudler. Etter maten sover man. Også på vårt kontor tar de seg en blund på bordet en halv times tid. Under forhandlingene i Deyang med 21 kinesere sov 11 av dem på bordet etter lunch, mens forhandlingene gikk videre. Det hadde vært noe for Siemens hjemme! Bare dumme europeere kan foreslå å gjøre unna lunchen så fort, for så straks å begynne igjen!. Yes, no problem - men ingen kom før de tildelte to timene var over.

Er man trett sover man

Vi prøvde å få til en avtale med et bilfirma - hadde det travelt og ba om en avtale kl 13, men det gikk ikke. Jeg lokket med kjøp av to biler mot kontant betaling, men til ingen nytte - det var middagspause. Det ble ingen handel, for - er man trett så sover man. Det er en menneskerett i Kina.

Kl 18 er det påfyll igjen. Vi forsøkte å droppe middagen for å bli ferdig med

Marked for ferskvarer i Chengdu

forhandlingene innen hjemreisen neste dag. Yes, no problem! Men kl 18 kom de og sa at bord var bestilt på en fin restaurant i nærheten. Det kom 25 retter på bordet, øl, vin og Mao Taj. Det gikk tre timer og vi var tilbake på hotellet kl 2 om natten.

Mye på spisekartet

I utgangspunktet eter kineseren alt som kan krype, gå, fly, eller svømme. Jeg har vært gjennom det meste - slange, hund, frosk, skilpadde, ristet småmark, kamelføtter, flådde kaninører, svinehjerne, rå reker m.m. Det eneste som voldt noe besvær var hunden, ikke på grunn av smaken, men tanken. Det er da vi sier til oss selv at det er kun en gris med genfeil.

I Sichuan inneholder all mat rød pepper. Det ryker ut av ørene og svetten renner. Spesialiteten er Hotpot - gryte med to sauser. Alle finner det de vil ha og putter det opp i gryta, venter litt, og så spiser alle fra samme pot.

Mao Taj

De drikker lite alkohol og tåler lite. Lokale øl og viner er bra men ved store anledninger skjenkes det Mao Taj, et sterkt blankt brennevin som smaker værre enn den verst tenkelige hjemmebrenten og sitter i magen flere dager etterpå.

En kineser spiser aldri alene - det må være minst 6, 8, 10, 12 rundt bordet. Som enkeltperson får man ingen servering, noe som er vanskelig når man over lengre perioder er her alene, og alle menyer bare står skrevet på kinesisk. Nå er jeg i det minste i stand til å bestille når jeg må, men som oftest låner vi med oss en kineser.

Garasjekjøkken

Etter hvert har vi også begynt å spise på såkalte garasjekjøkken - små fortaus-

restauranter med to bord med gammel plastduk over - ubeskrivelig møkkete men maten smaker fortreffelig. Problemer får man helst på «western style restaurants» hvor man forsøker å lage vestlig mat, men ikke vet hvordan maten skal oppbevares. Det er lite med kjøleskap og frysedisker. Etter å ha overlevd alle varianter av mat og drikke og i tillegg badet i den lokale elva, føler man seg som noe i nærheten av supermann.

Latter og skøy

Kineseren er en lystig fyr. Tross mye problemer, lange dager og kummerlige forhold ler og skøyer han mye og er meget hjelpsom overfor utlendinger. Her behøver man ikke å ha angst for tyveri, overfall eller lignende - har sjelden følt meg så trygg i noe land som her. Men språkproblemene er store, min kinesisk rekker ikke langt og kun de med høyere utdannelse snakker litt engelsk, en engelsk det tar tre måneder å vende seg til, og av utlendinger kalt chinglish på grunn av uttale og setningsbygning.

Nå har de innført engelsk fra tredje klasse i grunnskolen, noe som har resultert i at når de ser noen av oss 50 «langneser» i Sichuan så roper de «hello», men da er det også slutt. Det fins svært få utlendinger her, og kineseren er nysgjerrig og uten hemninger. Nå forstår jeg hvordan dyrene i Zoo har det.

Til Amerika, til Amerika!

Amerika er det store forbildet. Her i Chengdu er «Kentucky Fried Chicken Restaurant» den store attraksjonen og et mål for søndagsutflukten. Gutta her har en stor drøm: til Amerika for å bli rik. Jentenes mål er å bli gift med en rik amerikaner; de er pragmatiske som alle kinesere: «You love my body, I love your money». Ellers er jentene meget oppegående og selvbevisste. Utdannelse er likt fordelt med overraskende mange kvinnelige ingeniører. Jentene utfører tungarbeid og kjører lastebil på lik linje med gutta. Likestilling har eksistert her fra lenge før begrepet var kjent i Europa. Utdannelsen er konsentrert om tekniske fag mens det er total mangel på folk med bakgrunn i regnskap, business administration og data. Selv blant høyt utdannede ingeniører må vi begynne på stadiet: dette er en PC.

Èn ball om gangen

Ingen er heller vant til å tenke strategisk eller å planlegge, og det er heller ingen som gjør noe på egen hånd. De tildeles oppgaver og når de er ferdige leveres den tilbake og de setter seg til å vente på neste oppgave, uten å si fra om at de er ferdige. Ved en maskin har vi hatt opptil åtte

Pris til Siemens-kolleger

Tekst: Berit Selbo/ Tove Løhne
Foto: Berit Selbo

I år gikk prisen for beste diplom ved Elkraft-kullet til Espen Ingebrigtsen (27 år) og Arild Littlekalsøy (25 år). Begge er nå ansatt i Divisjon Industri og Skip i Bergen, Espen innen Markedsføring og Arild i Teknisk avdeling.

Prisen på kr10 000 deles ut av Norsk Elektroteknisk Forening i samarbeid med Institutt for Elkraftteknikk. Den forutsetter at diplommet gjennomføres innenfor gitt tidsramme, og at karakteren er 1,5 eller bedre. Originalitet tillegges stor vekt i vurderingen.

Espen og Arild fikk årets beste karakter - 1,25!

Espen og Arild har studert sammen siden de begynte på Ingeniørhøgskolen i Bergen. -Arbeidet med diplomoppgaven ved NTH startet høsten 1995 med valg av prosjektet «Fiskebåt med elektrisk fremdrift», forteller Espen. - Vi besøkte Siemens Bergen som ledd i en ekskursjon høsten 1995. Arild skrev samme høst en søknad til Siemens Bergen, der han ba om å få utføre diplomoppgaven sin i samarbeid med Siemens. Søknaden havnet hos Iver Wake på skipsavdelingen, som svarte positivt på forespørselen.

Arbeidet gikk ut på å måle og simulere harmoniske strømmer og spenninger på supplyskipet «Skandi Marstein». Oppgaven ble utført i samarbeid med Siemens og er en del av EFL-prosjektet «Fremtidens maritime elektriske anlegg».

Målingene ble tatt ombord på tur fra Aberdeen til Brent-feltet, hvor de besøkte 5 forskjellige plattformer. Som støttespiller og faglig veileder hadde de,



Billedtekst: Prisvinnerne Arild (t.v.) og Espen

i tillegg til Iver Wake, Gunnar Klevjer fra NTNU.

- Hva var utslagsgivende for valg av arbeidsplass?

- Gjennom sommerjobben og diplomarbeidet i Siemens Bergen fikk jeg inntrykk av at medarbeiderne der hjelper og inspirerer hverandre, stiller opp for hverandre og fører en god tone seg imellom, sier Arild. - Fikk også gode venner der under «førstegangstjenesten».

Med et slikt utgangspunkt tror jeg det skal bli morsomt å fortsette i Siemens. Er iallfall yr av forventninger over endelig å få muligheten til å bruke noe av det jeg har lært gjennom mange år på skolebenken. Sjøforsvaret har jo mange prosjekter på gang, - f.eks. nye eskortefartøyer og nye kystvaktskip, avslutter Arild.

Vi ønsker Espen og Arild velkommen i Siemens, og håper de vil fortsette sitt gode samarbeid også i tiden fremover.

personer hvorav to sov, to leste avisen, to drakk te og to spilte kort. Ingen jobbet. Å gi en sichuaner mer enn en oppgave om gangen blir også bare tull - to baller i lufta og begge faller ned.

Pengefiksering

Penger har de greie på. Og som utlending har en lett for å bli lurt. Vi vet ikke hva ting koster og kineserne starter alltid høyt oppe, også overfor sine egne. Dagens høydepunkt er å diskutere priser, gjerne i en hel time for å spare to kroner. Har aldri sett et mer pengefiksert land enn dette - hvor er den kommunistiske idè blitt av? Norge fremstår som et langt mer sosialistisk land enn Kina. Man kan nok undres når man ser en lysreklame som dele mellom propaganda for kommunistpartiet og den fineste og dyreste franske konjakk.
(forts.)

Gunnar Kjensli hedres

Det var en stolt og rørt Gunnar Kjensli som den 20. oktober, etter 50 års virke i Siemens, fikk påsatt armbandsuret i gull av adm. dir. Hans Lødrup.



.....Og så går turen til Hans Majestet Kongen for å motta H.M. Kongens fortjenestemedalje i sølv.

Odd Løkken

Fra anleggsslusk til plassjef

Tekst og foto: Tor-Odd Vist

- Jeg skulle vel egentlig ha vært håndverker, sier Odd Løkken, idet han lener seg godt tilbake i en av gjestestolene på sitt lyse kontor i tredje etasje. - Jeg synes det er spesielt artig å arbeide med tre. Derfor driver jeg også en del med treskjæring i fritiden. Noen kniver har jeg også laget. De er ment som verktøy og ikke som våpen.

Men Odd ble økonom, og han har ikke gjort det så rent ille i det faget heller. Hva var det da som gjorde at regnemaskina og ikke kniven, ble hans verktøy?

Far hans drev som installatør på Heimdal, og da var det naturlig for ham å gå inn i det faget. Men han måtte skaffe seg et grunnlag, og da ble det handelsskole og et par år praksis i Trondheim for å få handelsbrev. Det var vanlig at skolen ordnet med praksisplass, og det ble Proton. Den 1. august i '52 begynte han som avregner ved reparasjonsverkstedet i Schulzgt. 8.

Anleggsslusk

Etter avtjent verneplikt var han ett og et halvt år som "anleggsslusk" på aluminiumsverket i Mosjøen.

- Det var første byggetrinn, forteller han, - og vi hadde et av de største anleggsoppdragene våre til da, med omkring 100 montører. Jeg var eneste økonom, Knut Thanem var lagermann, og Sam Nilsen leder for anleggsfunksjonen. Meget interessant tid hvor vi virkelig lærte å improvisere. Jeg husker vi trakk kabel med folkevognbuss.

Åpen løsning

- Du kom tilbake til Trondheim igjen for firmaet flyttet til Sluppen?

- Ja, jeg kom tilbake til Nordre gate i '58 og ble da leder for spedisjon, fortolling og avregning. Den 1. november i '62 flyttet vi som første pulje inn i lagerbygget. Det var en ganske "åpen løsning", kaldt og trekkfullt. Kontorene ble varmet opp med store varmevifter, og kablene ble så overbelastet at de varmet like mye som viftene.

Mer økonomisk utdannelse

Han følte snart behov for mer kunnskap om økonomi, så det ble flere år med kveldsstudier på Handelshøgskolen i Trondheim. Den 1. februar i '68 var han kvalifisert til å overta jobben som avdelingsøkonom for begge fabrikkene i Trondheim da den ble ledig. Han har også vært en flittig deltaker på interne kurs i Siemens.

- Må vel kunne si at jeg etter hvert ble ganske kjent i Feldafing i Tyskland. Og mine kunnskaper har jeg da faktisk fått brukt også, blant annet var jeg på en fem ukers revisjonsjobb i India.

Plassjef

- Du har hatt flere ledende stillinger knyttet til produksjon. Nå er du plassjef i Trondheim. Hva innebærer den jobben?

- De selvstendige organisatoriske enhetene vi har må ha en samlenende ledelse når det gjelder infrastruktur. Utad må vi opptre som én bedrift. Det er denne funksjonen plassjefen har. Det er en allsidig jobb med et stort kontaktnett. Vi har kontakt mot NHO-systemet, mot offentlige myndigheter, fylke, kommune, og en god del andre organisasjoner.

- Hva har opptatt deg mest i din tid i Siemens?

- Jeg har vel brukt mest tid på EFAB. Det var en spennende tid da konsernet drev og solgte ut elvarmeproduksjonen på verdensbasis, og det var på nippet at også EFAB ble solgt. Takket være direktør Tor Jemtland, som gjorde en stor innsats for å beholde fabrikkene, ble det ikke noe av. I dag går fabrikkene så det suser, og Divisjon Elvarme har i flere år vært den klart beste når det gjelder resultat i forhold til omsetning.

Delegering med ansvar

- Hva har vært ditt hjertebrann?

- Jeg har vært opptatt av begrepet delegering. Med delegering mener jeg vesentlig mer enn å overlate arbeid til andre. Det går også om å overlate et beslutningsansvar. Det er min overbevisning at i det øyeblikk du delegerer, da har du også sagt ifra deg retten til å ta beslutninger om akkurat den oppgaven. Men du kan gjerne være rådgiver. Som leder har du selvsagt det overordnede ansvar. Da er det klart at dersom du ser det går aldeles på tok, så må du gripe inn allikevel. Men gjør du det, da har du tatt tilbake delegeringen også. Dette er et prinsipp jeg har slåss for, og kan vel for meg kalles et hjertebrann.

- Har du noen gode råd for de som vil skaffe seg en karriere i firmaet?

- Utviklingen går fort, og det er viktig å holde seg à jour. Ta initiativ selv. Stol ikke bare på sjefen. Siemens er et stort og mangesidig firma. Det er derfor gode muligheter for å skaffe seg interessante oppgaver uten å måtte slutte i



Her er vi nå, sier Odd Løkken og peker på kartet over Trondheim fra 1936

firmaet. Vi har en utstrakt kursvirksomhet internt, både faglig og administrativt, så mulighetene for videreutdanning er gode.

Ledere skjermer seg

- Har du noen synspunkter på lederutvikling?

- På lederkursene vi kjørte for noen år siden ble det brukt en god del rollespill hvor vi satt i ring mot hverandre. Da fikk vi se hvordan vi oppfører oss når vi ikke har et skrivebord å skjerme oss bak. Dette går på sikkerhet og har større betydning enn vi tror, særlig for ledere. De har hatt en tendens til å skjerme seg bak ett eller annet, f. eks. sin autoritet. I dag må de skaffe seg autoritet gjennom sin dyktighet.

Jeg tror også at de må akseptere at andre kan være flinkere enn dem selv, ikke nødvendigvis som ledere, men i faglig sammenheng.

Ingen fritidsproblemer

- Nå slutter du til jul. Hva kommer du til å savne mest?

- Å være med på det som skjer, ta nye utfordringer, løse nye oppgaver. Det har vært artig å være med, men også tider da det har vært tørt. Å ta upopulære beslutninger er ikke alltid like moro. Moroa kan komme senere når det viser seg at beslutningen var riktig.

Jeg kommer til å savne det brede sosiale nettet jeg har hatt i jobb-sammenheng. Men jeg ser lyst på fortsettelsen. Jeg har samlet meg en del maskiner for trebearbeiding, og har nylig bestilt meg dreiebenk. Kanskje tar jeg opp bridge igjen, og jeg liker å lese. Jeg har hus, og i Resdalen har jeg hytte, så noen turer til Trollhetta skal det bli igjen, både sommer og vinter. Jeg har en kreativ kone, to voksne barn, seks barnebarn - -. Fritidsproblemer? Nei, — tror ikke det.

Ordet er fritt



Vi minner om:

- Ved skifte av jobb innen konsernet vil opparbeidede pensjonsrettigheter bli overført til ny arbeidsgiver, og den ansatte få godskrevet medlemstiden i ordningen (ref. krav om 35 års medlemstid i Siemens pensjonsordning). Forøvrig skjer innmelding i forsikringsordningen til de respektive konsernselskap på vanlig måte.

- Rabattavtale på alle skadeforsikringer (unntatt reiseforsikring) i Storebrand. For tiden satt til 8% - i tillegg til øvrig rabatt (f.eks. totalkunderabatt og sikkerhetsrabatt). Referer til Siemens gruppeavtale Nr. 659. Eventuelle spørsmål om ordningen kan rettes til Storebrand v/Sidsel Svestad.

Anne Karin Andreassen

Appendix til språkspalten

Vedlegger et uklipp fra feilmelding nummer 3 i Netscape, som er verd et nærmere studium.

Bør vi som internkunde akseptere en så dårlig språkføring i meldinger fra de som har ansvaret for våre fellessystemer?

I tillegg er der en veiledning som ikke stemmer med virkeligheten. Den er understreket med blått.

Hilsen Arve Fretheim

må opphøre umiddelbart.»

(Arne og Knut moret seg nå skikkelig og satt som sagt slik at de kunne observere Svein's reaksjon.)

- Ikke stopp arbeidet! Er avhengig av bilen hver dag, og leie bil blir alt for dyrt.» (Sukking og stønning og beklagelse)

- Hvis du på tro å ære kan love å reise direkte ned på direktoratet og betale manglende årsavgift skal jeg sørge for at jobben blir satt i gang igjen umiddelbart.

(Lettelsens sukk fra Svein)

-Det skal jeg ordne med en gang!

Og røret var knapt nok lagt på før Svein var oppe av stolen og ikledd frakken. Full fart til heisen, Knut og Arne prøvde å få kontakt, men han forsvant.

Han fikk betalt avgiften hvoretter han reiste direkte til verkstedet. Løp inn og fikk fatt i verksmester Hansen.

Dro stolt frem kvittering for innbetalt årsavgift og sa: - Her er kvitteringen, så nå må dere bare stå på, og ikke la arbeidet stoppe opp!

Flere år senere fortalt Arne til Svein hva som hadde hendt og da kom følgende kommentar fra Svein: - Nå skjønner jeg hvorfor verksmester Hansen så så rart på meg da jeg dro opp kvitteringa, for der i «gården» hadde dem arbeidet for fullt hele tiden.

Håvard Skjervheim

Stafettpippen går videre til min kollega i Våler, Arne Idar Grandahl.

place, som ifølge ordboka betyr sted eller plass. Lurer på om jeg får noen tilbakemelding her?

Jeg kan kanskje si jeg har vegret meg, eller kvidd meg, for å ta opp dette ordet. Jeg har sett dem som i samme betydning sier at de verger seg. Men det har en annen betydning, nemlig at man forsvarer seg.

Av og til kan vi se tilbud på varer til billig pris. Men det er vel ikke prisen som er billig, det må da være varen. Her må det hete til lav pris.

Så har vi to ord som av og til forveksles, nemlig arte og utarte. Når vi sier situasjonen arter seg slik, mener vi at den tar form, «oppfører» seg slik. Sier vi at situasjonen utarter, mener vi at den utvikler seg til det verre.

Da håper jeg at jeg har behandlet dagens grammatikk til gagns, og ikke til gangs. Den bør jo være til gagn for deg som leser den.

Historiestafetten

Flere gode kreative historier og skjemt ble produsert i avdelingen «Salg installasjon» på '70 tallet. Dette var lenge før min tid på Siemens, men er blitt gjenfortalt i mange et godt lag av bl.a. Knut Viken og Arne Idar Grandahl.

Det hele startet med Arne og Knut's tidligere kollega Svein Moe som var ordentlig uheldig og kolliderte med sin nydelige Ford 20M på Ringveien.

Den skadede Forden ble umiddelbart slept til opprettingsverkstedet hos Selmer på Alnabru.

Knut og Arne fant ut at denne situasjonen måtte det kunne bli en god historia av:

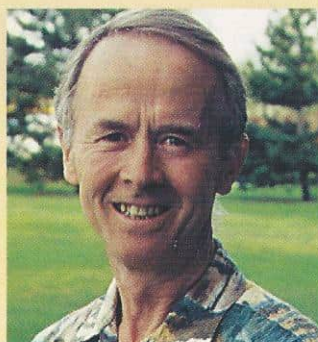
Årsavgiften skulle vært betalt og de var sikre på at den fristen hadde ikke Svein klart å overholde, da han tidligere høylytt hadde beklaget seg over de mange regningene.

Arne Idar er en mester til å imitere andre personer og ringte Svein som bare satt noen meter bortenfor i kontorlandskapet:

- God dag, dette er Avd. sjef Østensen fra forsikringsselskapet Østlandet på Hamar (hvor Svein var fra). Er jeg kommet til Svein Moe?»

- Ja.

- Vi har bragt i erfaring at årsavgiften for deres bil ikke er betalt, og har derfor gitt beskjed til opprettingsverkstedet Selmer at alt arbeid på bilen



Korrekt grammatikk, takk!

I dag våger jeg meg til å ta opp et ord som jeg har «kranglet» med flere om riktig skrivemåte av. Men, med støtte i bokmålsordboka, slår jeg nå fast at det heter plassere med to s-er, og ikke plasere! Ordet kommer fra fransk,

Krafttak mot kreft

Tekst: Anita Brækken
Foto: Einar Fiske

Hva er likheten mellom frukt, grønnsaker og lappeteknikk?

Jo, begge er med på å forebygge kreft! I forkant av den store innsamlingsaksjonen 1997 bestemte en gruppe damer i S/T seg for å gjøre noe spesielt. I regi av bedrifts-

sykepleier Liv Godal ble det startet en lokal aksjon med formål å samle inn penger til «Krafttak mot kreft». Initiativet skulle vise seg å ha positive ringvirkninger.



Aksjonsleder Björg Irene Karlsen mottar gavesjekken av Liv Godal



Flittige hender produserer lappetepe til utlodning, f.v: Maria Thingstad, Dagny Skrødal, Liv Godal, Randi Wettland, Inger Lise Rolfseng, Guri Holan, Kari Fånes

Frukt og grønt

Søster Liv har i samarbeid med bedriftslegen i Trondheim og kantine kjørt en kampanje for å øke ansattes bevissthet om frukt og grønnsakers forebyggende effekt. Fra et fristende bord kunne besøkende forsyne seg med lekker sunn kost for en overkommelig penge. I tillegg til plakater og oppslag, ble det delt ut brosjyrer med det enkle budskap at vi må huske frukt og grønnsaker i vår private hverdag. Grønnsaker som en del av middagen er meget sunt, og så pynter det opp på middagsfatet! - La kjøleskapet være et beitested for barna, hvor de selv kan forsyne seg med f.eks. oppkuttete gulrøtter.

Utlodning

Årets TV-aksjon hadde tema kreft, og søster Liv ønsket å gjøre noe mer enn bare å anbefale sunn kost. Hun trommet sammen en gjeng damer fra hobbygruppa som raskt bestemte seg for sammen å lage et lappetepe til utlodning blant ansatte i S/T. Som så ofte før stilte også bedriften opp med vaffel- og strykejern, bag, ovn og ryggsekk som gevinster. Siemenslaget ga bort to av sine treningsdresser, slik at lotteriet tilsammen hadde 8 gevinster. Og den gjeveste gevinsten var denne gang ikke en Siemens-gjenstand, men et ekte Siemens-produkt: et veggtepe i

Bargello lappeteknikk som 10 damer gikk sammen om å lage på rekordtid. Et forsiktig anslag sier at det ble lagt ned minst 60 arbeidstimer.

De valgte et gammelt mønster - «Nordlys», og ønsket å gjenspeile årstiden ved valg av varme fine høstfarger.

Dobbelt uttelling

Bedriften ga klarsignal for dekning av utgifter til stoff, nål og tråd. -Målet er å greie kr 10.000,- sa søster Liv før loddssalget. Lotteriet innbrakte hele kr15150,-!

Personaldirektør Kåre Ytre-Eide overrasket under tilstelningen, da han overrakte en likelydende sjekk fra Siemens. Dermed kan vi være stolte av å ha bidratt med kr 30300,- til kreftaksjonen. Ytre-Eide takket for bidraget, og sa at han var mektig imponert og stolt over kreativiteten og innsatsviljen blant ansatte.

Man kan si hva man vil om hobbygruppa i Siemenslaget. Men at gruppa i tillegg til å være en sosial bidragsyter også er med å forebygge kreft, kan vi vel etter dette slå fast? Det nytter iallfall å ta et krafttak!



Den lykkelige vinner, Anne - Kathrine Bergvin

Topp-produkter presenteres

Siemens-kolleger fra alle kanter av Europa møttes til konferanse i Trondheim i november. Tema for konferansen var våre nye topp-produkter skap-systemet SIKUS UNIVERSAL og startapparatene SIRIUS.

Den første dagen var rent norsk, og da kom våre fagingeniører fra Divisjon Produkter's avdelinger over hele landet. En lastebil fullastet med forskjellige SIKUS UNIVERSAL fordelingsskap var kommet fra Milano dagen i forveien, og deltakerne kunne la seg imponere av meget avanserte produkter. I tillegg til topp teknikk, har man også satset sterkt på formgivning med en av Italias fremste designere, Giugiaro, som bl.a. har utformet en elegant dør i herdet glass til skapene.

Våre kolleger i Italia har vært ledende i utviklingen, og vi har hatt et nært samarbeid med Siemens i Milano for å få fram norske underlag for produktene.

Den internasjonale gruppen tellet også flere deltakere fra tidligere Øst-Europa,

og alle var godt fornøyde med oppholdet i Trondheim. Sightseeing med buss var selvfølgelig lagt inn i programmet med framvisning av VM-anlegget i Granåsen, Domkirken, Lerkendal stadion osv.

Vår italienske kollega visste godt at AC Milan måtte bite i gresset da de fikk besøk av Rosenborg for et år siden!

Enkelte likte seg så godt at de ble et par dager ekstra i Trondheim. Claudio Acquati fra Siemens/Milano fikk også et trivelig møte med Benito Nava som kom fra Italia for over 30 år siden - Trondheims svar på Pavarotti!

Været var fint hele uken - som det har vært ved alle viktige anledninger i dette året da Trondheim feiret sitt 1000 års jubileum!

Tekst: Aage Amundsen

Foto: Berit Selbo

Skapssystemet
SIKUS
UNIVERSAL

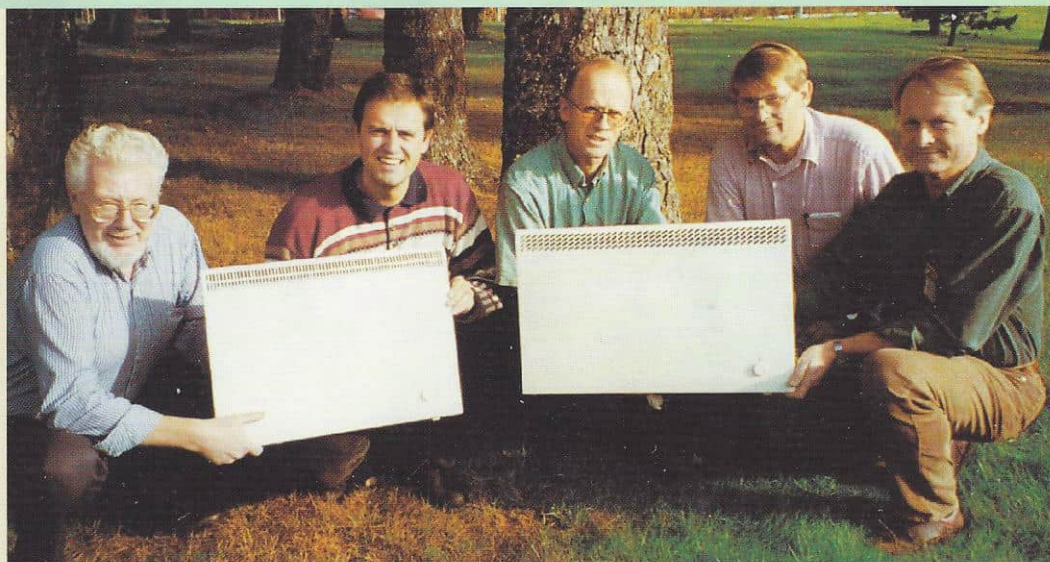


Den internasjonale gruppen med deltakere fra 10 forskjellige land

Basic lansert

Divisjon Elektrovarme lanserer i disse dager en ny varmeovnsserie. Ovnene som har fått navnet BASIC, er utviklet på rekordtid med rasjonell produksjon og lav pris som hovedmål. Basic avløser dagens økomodell og vil bli brukt på prosjekter og i anvendelser der kunden krever en god termostat til fornuftig pris. Den vil derfor utfylle vårt produktspekter og dekke segmenter der vår toppmodell Complete blir for avansert. Mens Complete, som navnet sier, leveres i alle tenkelige utførelser og med et bredt utvalg av tidsstyringsmuligheter, er Basic begrenset i så måte. Ovnene er tilgjengelig i effekter fra 400 til 1500 watt og vil hovedsakelig bli markedsført i de nordiske land.

Divisjon Elektrovarme startet utviklingen av Basic for ett år siden. I løpet av denne tiden har vi utviklet ovnen og konstruert og bygd en avansert helautomatisk linje for produksjon av frontplater. Linjen er den mest kompliserte i divisjonens høyt automatiserte fabrikk i Trondheim. Mens tidligere frontplater



Utviklingsteamet bak utviklingen av Basic, f.v: Verktøykonstruktør Ottar Skogvoll, utviklingssjef Eivind Bergsmyr, produktkonstruktør Per Laksfors, prosesskonstruktør Bjarne Amot og produktkonstruktør Tore Overå

har bestått av fire deler, har vi nå lyktes i å gjøre samme jobben med bare en del. Det betyr sparte kostnader og mer rasjonell produksjon. Også innføringen av en ny elektronisk termostat har medført betydelige innsparinger sammenlignet med tidligere teknologi.

Utviklingsteamet og utstyrs- og verktøymakerne i divisjonen har gjort en jobb det står respekt av. Prosjektet har vært teknisk komplisert, og stor innsats-

vilje og entusiasme har vært nødvendig for å komme i mål på så kort tid.

Tekst: Eivind Bergsmyr
Foto: Jan Erik Reierskog

Lærlingene samler seg



Montørklubben i Trondheim har lange tradisjoner med lærlingegruppe. Gruppen har tatt opp spørsmål og problemer relatert til det å være lærling i en stor bedrift. Det er for de fleste første møte med arbeidslivet og det fortøner seg ikke

like enkelt for alle. Noen av gamlekara er både sære og har «anleggs-tonen» som ikke alltid er like lett å hankses med for en ungdom. Dette har heldigvis endret seg mye, men det henger litt igjen fremdeles.

Elektrikerlærlingene i Trondheim har tatt opp igjen den gamle tradisjonen med lærlingegruppe. I de senere årene, med liten aktivitet og vanskelig marked i bransjen, har det vært stans i inntak av lærlinger. Denne situasjonen har heldigvis snudd seg og i dag er det 27 lærlinger i Trondheim (Se bildet). Lærlingene i Trondheim har sine egne møter i tillegg til at de deltar på vanlige medlemsmøter. Der diskuterer de egne forhold og det legges stor vekt på det sosiale aspektet. Likevel velger de sin egen tillitsvalgt som lærlingenes representant. Representanten har mulighet til å delta i styremøter, hvor han eller hun har tale- og forslagsrett.

Tekst og foto: Arne Næverdal

Vellykket rebusløp

Selv om deltagelsen var lavere enn styret hadde håpet på var stemingen høy blant deltagerne i årets gjenopplivede rebusløp. De ca. 40 deltagerne - representanter for de fleste divisjoner og sentralavdelinger - satte ut fra parkeringsplassen med friskt mot og med kartbøker og telefonkataloger flagrende rundt i bilene.

Vi hadde gitt deltagerne ca. 1 times tenketid underveis, og den viste seg å være godt beregnet. Da klokken nærmet seg tid for å stenge målgangen kom de første deltagerne fykende ned gangveien fra Linderud (?), mens telefonen i sekretariatet begynte å kime. En kranbil hadde revet ned skiltene over veien ved bomringen, og politiet stengt Østre Aker 10 minutter før rebusløpets slutt. Men med litt fantasi og kreativ kjøring kom da alle i mål, om enn noen minutter senere enn vi hadde planlagt. Styret vil presisere at vi hadde intet ansvar for dette siste hinderet!

Etter kort rådslagning og gjennomgang av besvarelsene fant juryen frem til



Vinnerlaget, f.v.: Knut Haraldseid, Øystein Berg, Tore Melvær, Eivind Todal Larsen

et seirende lag : «BÅNN GASS» - bestående av Øystein Berg, Tore Melvær, Eyvind Todal Larsen og Knut Haraldseid.

På de neste plassene fulgte «GIGA-Lynet» fra Div. TLC og «EFFEKT-BRYTERNE» fra Div. PRO.

Ved premieutdelingen i kantine oppsto en del heftige diskusjoner omkring løsningene og vanskelighets-

graden på rebusene, men generell kommentar var at dette måtte vi gjøre om igjen.

Så til dere som var med - reklamer litt for hvor gøy vi hadde det så blir vi kanskje flere neste år.

Og til dere som ikke var med - NÅ KAN DERE ANGRE FOR NÅ ER DET FOR SENT !

BjL

Høyt henger de - men sure? Det er de ikke!

Godt humør og alltid et go'ord, men rask i replikken.

Tore Sandnes (t.v.) og Nils-Petter Haugen er verdige representanter for montørene i Trondheim.

Ny logo, S'n mangler, og så er jobben gjort!. Det er fredag og vi tar helg. Og PROFF'en er god å ha. Men det begynner da å snø?!

Mandag formiddag med trærne tunge av høst-gult løv og våt snø! Vinter'n kom 19.oktober i år.

Men Siemens-skiltet, det ble ferdig. Og se hvor fint det er med snø på Sluppen!

Tekst og foto: Tore Sehm



Siemens utvider - også på Sluppen!



1-2-3! Fundamentering, bygging og innflyttet!

Gamle kontorer fra 1963 i Sterkstrøm-fabrikken skal pusses opp og Kraft-elektronikk (KE-IND) må midlertidig flytte ut.

Men Elin Engan (t.v.), Ove Bø og Greta Qvam smiler fra øre til øre. "Det er mye bedre her i brakka enn hva vi hadde det inne i bygget. Men skriv også at vi gleder oss til innflytting i "nye" kontorer!"

Tekst og foto T.Sehm

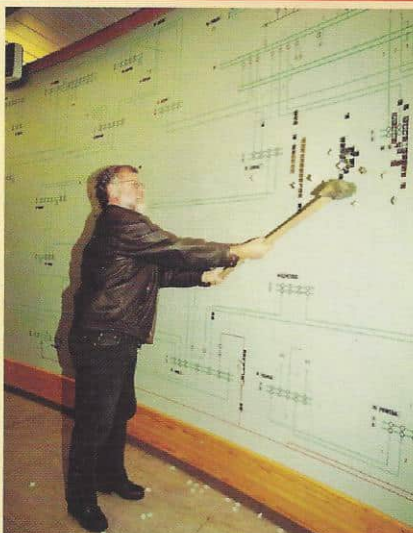
Det gamle må vike!

EFO avdeling Nettkontroll har nettopp levert en nye driftssentral til sin gamle kunde Oslo Energi.

- Vi setter med dette i drift en av nordeuropas mest moderne driftssentraler. Et viktig hjelpemiddel i kampen for økt effektivitet og konkurransefortrinn i markedet, sa adm.dir. Morten Grødahl i Viken Energinett da han åpnet sentralen i november.

Bryteren i den gamle sentralen - som Siemens leverte for 14 år siden - ble slått av, og vår prosjektleder Jan Fjellidalen tok farvel med den på sin noe spesielle måte.

Tekst/foto: Tor Cederkvist



Avskjedsfest i Bergen



Fredag 19. september holdt Siemenslaget i Bergen avskjedsfest for oss tre i Divisjon Forbrukerprodukter som skulle gå over til BSH.

Her ble det disket opp med reker og deilig hvitvin. Og riktig mange av våre gamle kolleger var også med. Vi tre har tilsammen 107 år i Siemens, så det sier

Kjell Tore Løland,
Installasjon Sunnfjord
Mikal Løken,
Elfab Produksjon, TLC
Jørn Tharaldsen,
Elfab Produksjon, TLC
Bjørn Endresen,
Utvikling TA, EFO
Ann Kristin Pedersen,
Kantinedrift Oslo
Roar Søvik,
System Serv. Energi/
Automatiser. IND
Marianne Isaksen,
Industri Oslo, IND
Amund Glomsås,
Forsvarssystemer Teknologi, TLC
Vibeke Rosset,
Reklame, SA
Tore Geir Soltvedt,
Stasjonskontroll, EFO
Stein H. Bjørnbekk,
Mediekontakt og PR
Ove Juberg,
Installasjon Trondheim
Geir Andersen,
Regnskap/Finans Oslo

seg selv at det føles rart for oss å gå over i et nytt selskap. Nå skal vi jo egentlig gjøre det samme i det nye selskapet, så arbeidsdagen vil ikke bli så veldig forandret.

Vi fikk mange godord med på lasset. Og som bildet viser fikk vi en nydelig blomsteroppsats fra kolleger, til å ha på på vårt nye kontor, samt at hver av oss fikk en blomsterbukett og en Siemens ryggsekk som personlig gave.

Svein Arne, Egil og jeg vil gjerne takke alle fra Siemenslaget v/Svein Austrheim for denne festen. Vi satte virkelig stor pris på den!

Så takker vi alle gode gamle kolleger, både i Bergen og alle andre steder i vårt langstrakte land, for alt godt samarbeid og ønsker Siemens AS ALT GODT I FREMTIDEN!

*Tekst: Karin Pettersen
Foto: Finn Grotle*

En kvartett takker av

Det er ikke så ofte at fire sentrale medarbeidere i en og samme divisjon går over i pensjonistenes rekke samtidig. Men det skjedde 31.okt da Sigmund Ljønes, Reidar Svorte, Wenche Holst og Erik Christoffersen - alle fra Divisjon Elektromed - sluttet av sine yrkesaktive karrierer. Tilsammen har de hundre års innsats for norsk helsestell bak seg, og det er ikke lite kompetanse og erfaring som sammen med dem nå forsvinner ut av huset.

Men, kanskje den ene eller andre fortsatt vil stå til disposisjon for konsultasjoner?

Det var stort oppbud av gjester i kantinen i Østre aker vei 24 og hele Elektromed var der. Avd.dir. Reidar Bøen ga i sin tale hver enkelt en morsom og treffende karakteristikk, slik bare bergensere kan det, og takket dem varmt for innsatsen. Det vanket rikelig med gaver og blomster og den flotte markeringen ble avrundet med takkens ord fra hver av de avtroppende.

Fri



Hjertelig takk

- til Direksjonen for blomsterhilsen i anledning min 75-års dag
Anders Skjæveland S/O

- til Direksjonen, venner og kolleger for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum
Jostein Helle S/Stvgr

- til ledelsen for hyggelig avslutning i forbindelse med min overgang til pensjonist
Johannes Imsen S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum
Geir Landmark S/O

- til Direksjonen for oppmerksomheten i forbindelse med mitt 40-års jubileum
Torbjørn Sumstad S/T

- for all oppmerksomhet og støtte i forbindelse med min mann Tormod Hyvings sykdom og bortgang
Else Hyving m/familie

- til Direksjonen, avd. ledere, klubb- og arbeidskamerater for blomster, gaver og all oppmerksomhet i anledning min 50-års dag
Kjell Kolbrek S/T

- til Direksjonen for blomster til min 67-års dag
Jan Edgar Storsæther S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for oppmerksomheten ved min 75-års dag
Odvar Lorang Brænders S/O

- til Direksjonen, avd. Installasjon, montørklubben og alle som husket på meg 50-års jubileumsdagen 7.10.97
Gunnar Kjensli S/O

- til Direksjonen og venner i Siemens for nydelige blomsterhilsener til min 70-års dag
Asbjørn Leinslie S/T

- til Direksjonen, montørklubben, kolleger og venner for gaver og blomster i forbindelse med mine 25 år i Siemens
Björg Lindseth S/O

40-års jubileum
03.01 Kristoffer Meland S/T
03.04 Hans J. Schwarz S/O

25-års jubileum
01.01 Jan Erik Johannesen S/O
11.01 Brit Oline Lund S/T
01.02 Thor O. Bie S/O
01.03 Svein Asbjørn Dahl S/T

85 år
03.02 Egil Rein S/O
11.03 Ivar Evjensvold S/T

80 år
24.01 Arne Langjordet S/O
28.01 Johan Gjævrans S/T

75 år
12.01 Tore Berg S/O
22.01 Bjørn Dahlberg S/O
29.01 Thorbjørn Karlens S/O
10.02 Thor Bertelsen S/T
15.02 Bjørn Gram S/O
10.03 Ola Hoftun S/O
14.03 Olav A. Heggland S/T

- til Direksjonen for blomsterdekorasjon i anledning min 75-års dag
Ulf Juul Ulriksen S/T

- til Direksjonen, Divisjon Telecom, venner og kolleger for blomster og gaver i anledning min 60-års dag
Arne Matre S/O

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning 75-års dagen
Ola Imsteren S/T

- til ledelsen i S/B for blomster på min 67-års dag
Arne Michelsen S/B
- til kolleger for gaver og blomster ved min fratreden som pensjonist
Erik Christoffersen S/O

- for blomsteroppsats som jeg fikk i anledning min 80-års dag
Solveig Fallan S/T

- til firmaledelsen for fine blomster, og takk til venner og kolleger for gave i forbindelse med min overgang til pensjonist
Rolf Kåsbo S/T

- til alle arbeidskolleger, verkstedklubb og ledelse for gaver og blomster i anledning min 50-års dag
Turid Vigdal S/T

Vi gratulerer

23.03 Borgny H. Moen S/T
29.03 Knut A. Madsen S/B

70 år
17.12 Harald Hay S/O
22.12 Kasper Skofteby S/O
08.01 Harry M. Johnsen S/B
20.01 Sven K. Ulseth S/T
25.01 Kaare J. Jensen S/O
03.02 Ola Fiske S/T
15.02 Knut Spord S/B
23.02 Johan Aune S/O
03.03 Inge Steinvik S/O
05.03 T. Arne Jespersen S/Stvgr
18.03 Johan M. Haugan S/T

67 år
10.02 Ove Larsen S/B*
14.02 Iris-Eveline Johansen S/O*
20.02 Arnfinn Kristensen S/O*
24.02 Aud Kari Faanes S/T*
25.02 Turid Moen S/T*
(*) Førtidspensjonerte

- til Direksjonen for blomsterhilsen til min 67-års dag
Einar Brustad S/O

- til ledelsen i S/B for nydelig blomsteroppsats i anledning min 60-års dag
Trygve Tangen S/B

- til Direksjonen og kolleger for oppmerksomheten ved min 70-års dag
Richard Westbye S/O

- til Direksjonen, venner og kolleger for blomster og gaver til mitt 25-års jubileum
Gernot Wullstein S/O

- til arbeidskamerater og kolleger, verkstedklubben og Direksjonen for gaver og blomster i anledning min 60-års dag
Gudrun Sumstad S/T

- til Direksjonen, Seniorklubben og kolleger for vakre blomster og hilsen på min 70-års dag
Jostein Øverås S/O

- til Direksjonen, divisjonsledelse og avdeling for vakre blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum
Terje Edseth S/O

60 år
07.02 Oddbjørn J. Alterskjær S/T
14.02 Grethe Tiller S/T
22.02 Olav Steffensen S/Stvgr
24.02 Henryk Komeza S/T
06.03 Tor Cederkvist S/O

50 år
01.01 Sigurd Schmidt S/B
02.01 Gunnar Grålumstuen S/Sarp
04.01 Inger Lise Rock S/O
24.01 Bernt Braseth S/B
27.01 Even Jodal S/T
12.02 Oddvar Jonas S/O
17.02 Kåre Ytre-Eide S/T
20.02 Helge Fallmyr S/T
25.02 Helge Ø. Strand S/T
06.03 Anton O. Ervik S/T
11.03 Thorbjørn Ulriksen S/T
13.03 Guri Holan S/T
17.03 Odd A. Norberg S/O
17.03 Harald Lehnert S/O
26.03 Frøydis Nyland S/O
28.03 Hagnar Bjørkum S/B

- til ledelse, kollegaer og Montørklubben for blomster og omtanke ved mitt arbeidshell
Torgeir Kramer S/O

- til Direksjonen, venner og kolleger for de vakre rosene og gavene i anledning mitt 25-års jubileum
Marianne Andersen S/O

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-års dag
Tore Berg S/O

- til Direksjonen for nydelige blomster på min 67-års dag
Mildred Sofia Aakvik S/O

- til Direksjonen, Verkstedklubben og arbeidskamerater for fine blomster og gaver på min 60-års dag
Gunnar Ydse S/T

- til Direksjonen, Divisjon Telecom og alle kolleger for hyggelig oppmerksomhet og nydelige blomster som jeg fikk til min 50-års dag
Jack Bjørnevik S/O

- til Direksjonen, Verkstedklubben og kolleger for blomsterhilsener og gaver i forbindelse med min 60-års dag
Olav Sørensen S/T

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0055-12975.0

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
27. februar
Siste frist for innlevering
av manuskripter er 10. februar

Julenøtter



Nå står en velfortjent juleferie for døren. Familiebesøk og ribbespising samt peiskos og gang rundt juletreet vil prege de mange hjem. I det hele tatt en glimrende anledning til å slappe av fra det daglige arbeidspreset og drive helt andre sysler innen egen familiekrets. Men mange medarbeidere ønsker å holde tankene i trim selv i slike tider. For dem presenterer vi her noen nøtter som kan plasseres på julefatet sammen med øvrig juleknask. Lykke til!



Til oppvarming

En murstein veier like mye som tre kvart murstein pluss tre kvart kilo. Hvor mye altså?



Om saftinnhold

Kan du regne ut rominnholdet av en delvis tømt flatbunnet saftflaske ved hjelp av et metermål? Hva gjør du?



Hvor gammel?

Familien Monsen har femten barn, alle født med 1½ års mellomrom. Jenny, den eldste røber at hun er åtte ganger så gammel som den yngste, John d.y. Jenny er dermed hvor gammel?



Lystablået

I et studio der man ønsker lydløst oppkall av de ansatte har man innstallert et tablå med seks lyspærer. Hver person er tilordnet en bestemt lyskombinasjon. Hvor mange personer kan dette kalle-systemet betjene?



Hvem, hva, hvor?

- Jeg har tre sønner, erklærer Tobiasen med stolthet, - Alexander, Berteus og Kristoffer. En spiller akkurat nå fotball med klubben sin i Tromsø, den andre befinner seg i Bergen og den tredje i Oslo. En er fotballspiller, en spiller tennis og den tredje er fiolinist og gir idag en konsert. - Og hvem av dine sønner gjør hva hvor?, spør Bastiansen. - Fiolinisten befinner seg ikke i Oslo, svarer Tobiasen, - Kristoffer ikke i Tromsø og Berteus ikke i Bergen. Bastiansen: - Er Berteus fotballspilleren? Tobiasen: - Nei! Og vi spør: - Hvem av Tobiasens sønner spiller fiolin i hvilken by?



Addisjon på tysk

Du står overfor følgende påstand uttrykt på tysk:

ICH
+HATTE
+KEINE
=AHNUNG

Hvilke siffer tilsvare bokstavene i dette regnestykket for at addisjonen skal stemme? Greier du den har du samtidig motbevist påstanden!

JULEKRYSSORD 1997



Vennrett: 1) Bygningsmateriale 10) Glød 11) Bilde 12) Billedhugger 13) Samvelde (fork.) 14) Maskin 18) Elv 20) Gripe 21) Kvinnenavn 22) Myntenhet 23) Mesterskap 24) Bygning 26) Myntenhet (fork.) 27) Land 28) Alle gode ting er ... 29) TV-program 30) Smerter 32) Gi! 33) Dram

Loddrett:

- 1) Instrument
- 2) Kvinne
- 3) Sykdom
- 4) Oppmerksomhet
- 5) Julemat
- 6) Lengdeenhet (fork.)
- 7) Org. (fork.)
- 8) Org. (fork.)
- 9) Vokaler
- 13) Skaper julestemning
- 15) Ikke inne
- 16) Redskap
- 17) Dataprogram (fork.)
- 19) Kvinnenavn
- 22) Spill
- 23) Ryddighet
- 24) Attraktiv
- 25) Enestående
- 31) Tone

Løsningene sendes Siemens Intern, K1 innen mandag 5.januar. Samlet besvarelse inkl. kryssordoppgave gjelder ved bedømmelsen, og de beste blir premiært. Tips: Kopier baksiden og send inn hele arket!