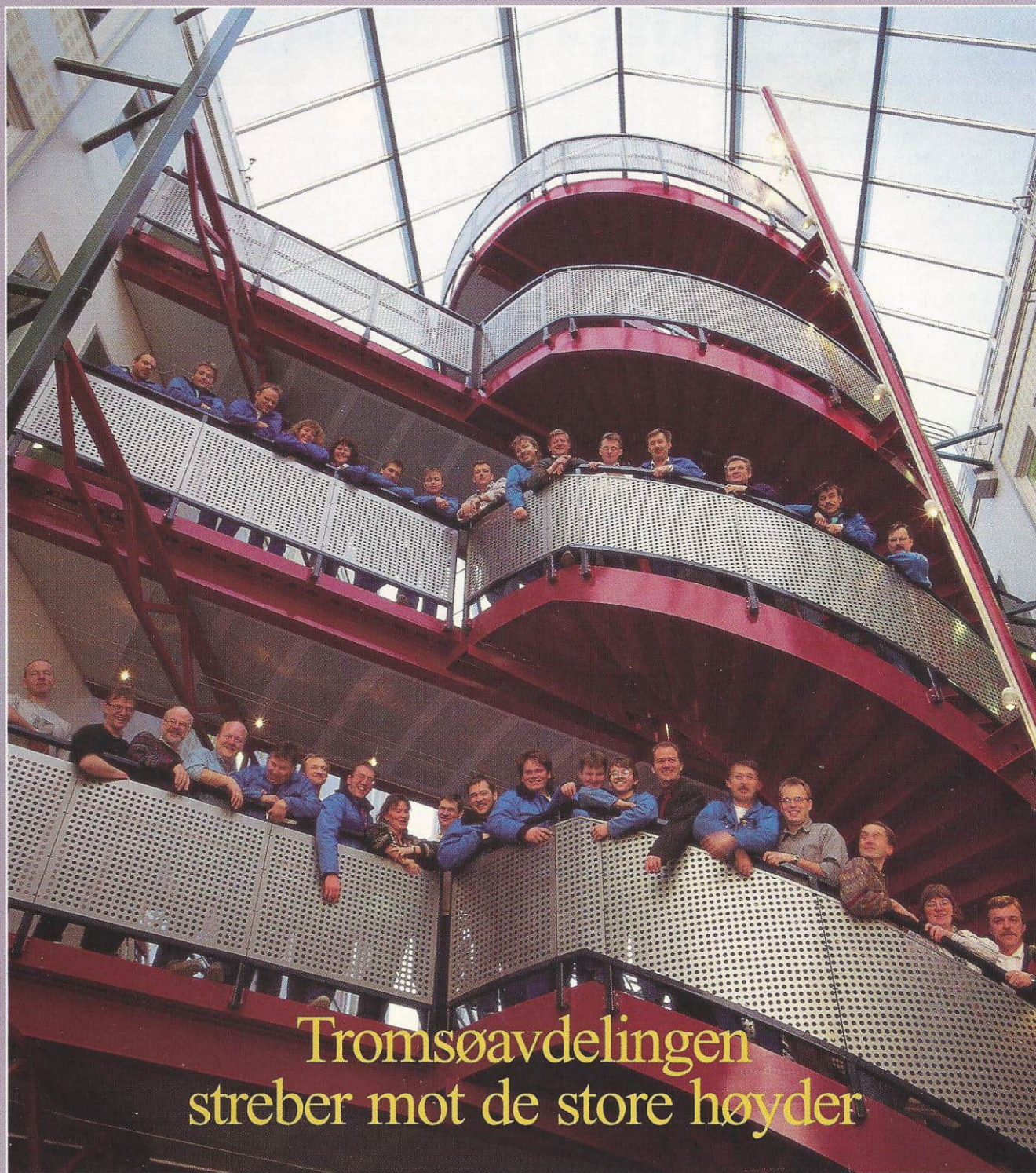


Siemens Intern

Nr. 1 - Februar 1995 - 25. årgang



**Tromsøavdelingen
streber mot de store høyder**

Av innholdet:

Etter EU-avstemningen

Side 2

Divisjon Produkter på offensiven

Side 4

Tromsøavdelingen i nye omgivelser

Side 6

Gardermoen flyplass

Side 12

Etter EU-avstemningen

Hans Lødrup

Diskusjonens bølger har lagt seg etter en til tider opphetet EU-debatt. Det snakkes ikke lenger like høyt om annerledeslandets fortrefeligheter eller de problemer et «Norge alene utenfor» ville stå overfor. Norge er tilbake i normalt gjenge og alt er tilsynelatende som før.

Også Siemens engasjerte seg i debatten, både innad i bedriften og utad. Jeg selv sa tydelig fra om hva jeg mente ville være best for bedriften. Likeledes ga toppsjefen i Siemens AG, Dr. Heinrich von Pierer, uttrykk for sitt ønske om at Norge ble med i EU. At han i ettertid understreker at Siemens i Norge fortsatt vil ha moderselskapets fulle støtte og på ingen måte vil bli «støtt ut i kulden», oppfatter vi som en naturlig og god tillitserklæring.

Heller ikke i våre egne korridorer snakkes det lenger så høyt om mulige konsekvenser av valget. For noen og enhver kan dette fortone seg som om det ble ropt ulv i uttrengsmål, og at nå, – ja nå vil alt bli som før igjen. Men vil det det?

De mulige konsekvensene av å stå utenfor EU som ble tegnet opp under valgkampen er like reelle fortsatt men vil først bli synlige etter en tid. Hvordan vil den industrielle basis utvikle seg i Norge? Vil investorer satse i Norge for å medvirke til ny virksomhet? Vår egen skjebne er jo nært knyttet til industri og byggevirksomhet! Kan vi greie å holde på det vi selv har skapt av utvikling, produksjon, eksport, overregionalt ansvar osv når andre billigere alternativer

åpner seg for Siemens-konsernet innenfor EU? Det er mange spørsmål vi idag ikke vet svaret på, bortsett fra et: Vi må slåss hardt og vise mot og kløkt i arbeidet for å beholde verdiskapningen vår her i Norge, og å utvikle den videre.

Jeg vil gjerne understreke det jeg mener er vesentlig for å trygge vår fremtidige forretnings-drift. La oss i den sammenheng sette oss inn i det enkelte Bereich's situasjon. Hver av dem har forretningsansvar på verdensbasis for sitt respektive område. Når de ser på verden rundt seg, vil oppmerksomheten først og fremst rettes mot land og verdensdeler som er ekspansive og som kan gi dem lønnsomme forretningsmuligheter. Foruten hjemlandet og de øvrige EU-landene er det først og fremst det fjerne Østen og naturligvis det store amerikanske markedet som lokker. Og i Øst-Europa åpner det seg nye muligheter. Deres oppmerksomhet er dermed rettet øst-vest og ikke nord-syd, m.a.o.: blikket deres er ikke rettet mot Norge. Skal vi fange deres oppmerksomhet må vi på en eller annen måte fremstå som attraktive. Vi må ha noe å tilby. Har vi det? Ja, jeg mener vi har mye å tilføre konsernet, og vil peke på en rekke ting: initiativ, iderikdom, toppkompetanse, innpass i eget og eksport-markedet, topp infrastruktur og fremragende ingeniører som dertil er billige sett med europeiske øyne.

Bereich'ene er vesentlige samarbeidspartnere. Det gjelder å markedsføre seg overfor dem, knytte kontakter på det forretningsmessige men også det personlige plan og hele tiden holde kontakten vedlike med de toneangivende personer. De må merke at vi er tilstede!



Vi har ofte benyttet uttrykket: «Vi er vår egen lykke's smed» for virksomheten vår i Norge. Nå gjelder dette som aldri før. Til syvende og sist er det oss selv det kommer an på.

Vi har mange eksempler på at egen skaperkraft, fantasi og eget initiativ har gitt oss et konstruktivt partnerskap med moderselskapet og gjort oss til en viktig brikke i Siemens' totalbilde. La meg nevne noen: Divisjon Telecom's nære samarbeid med Stammhaus på utviklings- og produksjons-siden, Divisjon Elvarme's konsernansvar, Divisjon E-forsyning og Skipsavdelingen i Bergen's norden-ansvar og Offshore's verdensansvar på automatisering.

En forutsetning for at Stammhaus vil se på oss med positive øyne er at vi driver forretningen vår i Norge med positive resultater. Ethvert Bereich som skriver røde tall i Norge vil vakle i troen på oss, mens på den annen side positive resultater gir den nødvendige ro og basis for videre positiv utvikling. Så, la oss sørge for at alle våre forretningsområder bringer fortjeneste! Og la oss begynne med en gang. Det norske markedet er i vekst, så slå til slik at vi sikrer oss den del av veksten som tilkommer oss.

Lykke til!

Top kommunikasjons-workshop i Wien

Tekst: Ane Køber Guldvik

1.-2. februar inntok Siemens-medarbeidere fra hele verden den østerrikske hovedstaden, for å diskutere hvordan Siemens kan bli enda mer top i fremtiden.

Anledningen var en workshop for top kommunikasjon, hvor såvel kommunikatører som prosjektledere var tilstede. Fra Siemens A/S deltok Jostein Haraldseid og Ane Køber Guldvik, som er ansvarlige for å koordinere hhv. top-tiltakene og kommunikasjonen omkring disse i Norge. Den 2-dagers workshop'en foregikk i regi av Stammhaus (PZZ/UK) og ble innledet av Walter Kunerth, som orienterte om status for top-bevegelsen på konsernbasis så langt. Maktbalansen mellom verdens handelsnasjoner forandrer seg kraftig: På sikt vil Kina overta etter USA som nr. 1, India blir nr. 3 foran Tyskland... Dette gjør vår top-bevegelse tvingende nødvendig! Kunerth uttalte: «top-bevegelsen i Siemens er det største og mest krevende

omstillingsprogrammet i verden! top er en «kulturrevolusjon» og handler kort og godt om å endre medarbeidernes måte å tenke på. Alle må delta for at vi skal oppnå resultater!»

Deltakerne presenterte deretter status for top-bevegelsen i sine respektive land, og gikk inn på hva som var gjennomført/planlagt på kommunikasjonssiden. Over hele verden er det satt i gang en rekke top-prosjekter, fra Japan, Australia og Syd-Afrika til USA og Brasil. I Norge er det hittil satt i gang 11 store prosjekter og en rekke småprosjekter, og nesten alle divisjoner er med.

Hovedbudskapet fra workshop'en var klart: top angår alle Siemens-medarbeidere, ikke bare dem som deltar i såkalte top-prosjekter. Siemens er bra, men vi kan bli bedre! Kun hvis alle ansatte deltar aktivt, vil vi kunne dreie Siemens-skuta på rett kurs. Målet er på ingen måte å redusere antall medarbeidere, men tvert imot å skape grunnlag for ny og utvidet virksomhet på flere felt. Dette krever imidlertid kreativitet

og nytenkning, og forutsetter at ledere gir sine medarbeidere større spillerom og mulighet til å sette egne forslag og ideer ut i livet. En spennende prosess, som vi forhåpentligvis snart vil se resultater av!

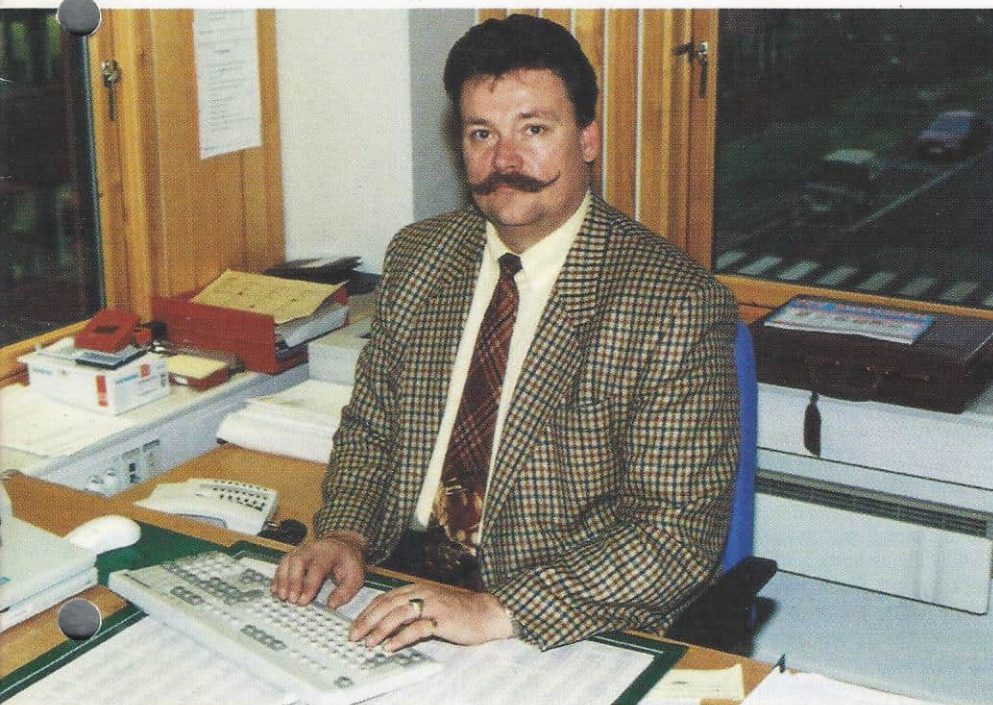


Prof. Dr. Walter Kunerth er mannen som driver frem top-bevegelsen i Siemenskonsernet. Her er han i aksjon på workshop'en i Wien

Bjørn Larsen i sjefsstolen

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Ingen kan ta feil av Bjørn Larsen. Det finnes ikke maken til kontrafei, i alle fall ikke på Linderud. Hans ruvende skikkelse og elegante bart kan få noen hver til å føle seg liten og puslete. Men så viser det seg at det bak denne imponerende fasaden skjuler seg en stillferdig og tenksom kar med et nøkternt syn på EDB-verdenen i Siemens A/S og med klare visjoner om SOIB's videre marsjretning.



Bjørn Larsen ved dirigentpulten for avdeling SOIB.

Bjørn Larsen kom til Siemens A/S i slutten av 1985 med 10 års erfaring fra dataverdenen i bagasjen.

Etter 6 år som driftsleder på avd. Org/EDB gikk han inn i prosjektforberedelsene til det som senere skulle bli SND (Siemens Nordiska Datasentral), lokalisert i Stockholm. Han ledet prosjektet i innførings- og innkjøringsfasen, først som langpendler og senere med Stockholm som fast bosted. Allerede før dette tidspunkt var han utpekt som Knut Erik Wibe's etterfølger, og 1. oktober ifjor tok han over ledelsen av SOIB.

– Vi kan dele inn det videre arbeidet vårt i 4 hovedgrupperinger, forteller Bjørn. Det første er *Organisasjons- og prosessanalyser*. Her kan vi ved hjelp av våre definerte metoder og pc-verktøy gå inn i de aktuelle forretningsprosessene og finne forbedringsområder og effektivisere rutinene for

brukerne. Det krever at vi fordypet oss i forretningsområdet og sammen med brukerne anskueliggjør hvordan de enkelte gjøremål henger sammen. En gruppe vi kaller organisasjonskonsulenter som er tilordnet de enkelte divisjoner og sentralavdelinger i huset står til disposisjon for dette formål.

Prosjektledelse og IT-rådgivning (IT = InformasjonsTeknologi) er et annet prioritert område. Når våre interne kunder ønsker det stiller vi vår ekspertise til rådighet som prosjektledere for IT-prosjekter eller

som rådgivere ved valg av dataløsninger og programpakker.

Applikasjonsforvaltning er det tredje området. Her inngår tradisjonelt vedlikehold og brukerstøtte for sentrale og desentraliserte systemer som OIB har ansvar for, f.eks SAP og OLFI, men også løpende tilpasninger av brukerønsker i nye applikasjoner.

Det fjerde området er *Drift og brukerstøtte*. Det dreier seg her om å sørge for at infrastrukturen fungerer. Som infrastruktur kan vi f.eks definere pc'ene, hjelpeverktøyene i pc'ene og ikke minst kommunikasjonsnettverket som utgjør en særdeles viktig del. Vi legger nå forholdene til rette for at alle avdelingskontorene etterhvert skal kunne utnytte de samme IT-ressursene, både på stormaskin, minimaskiner og våre pc-servere. Tromsø og Kirkenes er allerede installert, og flere kommer utover våren.

Etter ca fire års standardiseringsarbeid føler jeg at vi har kommet et godt stykke på vei, og at vi nå må høste mer nytteeffekt av de investeringer vi allerede har gjort innen felles dataverktøy. Og ikke minst utnytte muligheter for å arbeide med og utveksle det samme datamaterialet over geografiske grenser via nettverket.

– *Ingen ny stormaskin altså?*

– Nei, vi vil satse på den teknologien vi har i huset, men de «gamle» UNIX-maskinene og uintelligente terminalene som finnes på noen avdelingskontorer må oppgraderes til pc og nettverk.

Alt i alt står vi foran et større løft for å komme opp på et nivå vi kan leve med i de neste 3 - 5 år. Nemlig på området *informasjonsforvaltning*. Det gjelder først og fremst å legge tilrette for individuelle løsninger basert på et felles datagrunnlag og enhetlig datastruktur. Vi i SOIB vil her spille en forvaltningsrolle, og sørge for at data er i henhold til definerte standarder og tilgjengelige for alle som trenger dem, understreker Bjørn.

– Det innebærer et tett samarbeid og løpende dialog med direksjonen, divisjonene og brukerne når planleggingen starter og behovene skal defineres. Det er jo brukernes data og deres systemer vi forvalter, vi selv er ikke eiere av data-systemene. Med flere lokale applikasjoner, og hyppig utveksling av data, blir det også mer og mer viktig å få et klart definert eierskap til data-elementene i de forskjellige systemene.

Vi vil i stor grad basere oss på innkjøpte standardpakker, der leverandørene har det direkte vedlikeholdsansvaret mens vår rolle er å overvåke og koordinere det hele.

Samtidig forsøker vi å organisere oss selv slik at brukerne vil ha to klare kanaler mot SOIB. Løsningsbehov og rådgiving vil bli ivarettatt via organisasjonskonsulentene, mens en effektiv Help Desk-funksjon skal håndtere, følge opp og løse problemer og feilsituasjoner raskt når de oppstår.

– *For utenforstående ser det ut til at SOIB er i ferd med å dreie tidligere vedlikeholdskompetanse over mot fremtidig rådgiverkompetanse. Dette setter vel store krav til medarbeidernes fleksibilitet og vilje til omskolering?*

– Ja, det er riktig, men vi har et meget bra mannskap, hvorav mange fremragende kvinner, la det være sagt ved denne anledning. Alle er høyt motivert og villige til å tilegne seg den viten som trengs for å kunne ivareta de nye oppgavene for SOIB. Så egentlig ser jeg resten av 90-årene i møte med stor forventning, avslutter Bjørn Larsen.

Divisjon Produkter på offensiven

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Fra tid til annen detter det ned Gla'-meldinger fra Divisjon Produkter. De forteller om store eller spesielt interessante bestillinger, om gjennombrudd hos nye kunder, vellykkede kvalitetsrevisjoner, oppnådde eller overskredne budsjetter i uteavdelingene osv osv.

Av og til avløses Gla'-meldingene av en Festmelding. Her kan f.eks alle medarbeiderne gratuleres med årsresultatet og gis honnør for god innsats.

Det lille smilende fjeset er blitt selve symbolet på positive hendelser innen divisjonen, og det antall Gla'-meldinger vi har mottatt de siste par årene tyder på at Divisjon Produkter, har mye å glede seg over. Og at gleden på denne måten forsøkes delt med alle medarbeiderne på divisjonen. Et prisverdig tiltak, egnet til etterfølgelse, for vi vet jo, hver og en av oss, at litt ros skaper høy motivasjon og arbeidsinnsats.

– Ja, stemningen i divisjonen er så absolutt positiv, bekrefter divisjonssjef Henrik Reimers og lener seg godt tilbake i stolen.

Han overtok divisjonsansvaret for ca 2 år siden i en for Divisjon Produkter økonomisk vanskelig periode. Markedet lå nede og strenge sparetiltak var gjennomført eller på gang. Bl.a. måtte personalstaben slankes. Hele 40 årsverk ble etter hvert borte og stemningen var, som alltid i slike situasjoner, heller laber.

Opp av bølgedalen

Det første Reimers gjorde var å snakke med sine medarbeidere. Han dro bl.a. rundt til alle uteavdelingene for å finne ut hvor eventuelle sko trykket.

Henrik Reimers og kvalitetssikringssjef Bent Edvardsen viser stolt frem sitt ISO-sertifikat NS ISO 9001 som de ble tildelt sist sommer.



Divisjonsledelsen anno 1995, f.v.: Bjørn Eide-Olsen, Erik Mordal, Øystein Stavik, Henrik Reimers.
I stolen: Mona Eide-Olsen

– Det hjalp meg meget, og tilbakemeldingene fra disse undersøkelsene brukte vi aktivt for å gjennomføre en rekke tiltak. Heldigvis skjernet vi vårt fagmiljø mot nedbygging. Det forble intakt i påvente av ny oppgang i markedet og etter hvert har dette blitt supplert med ytterligere kompetanse. Vi innehar idag en tung faglig kompetanse ikke minst som følge av at vi representerer en produsent, og står særdeles godt rustet. Det gleder vi oss over.

Vi gleder oss også over vårt produktspektrum som inneholder en rekke «highlights». La meg her bare nevne belyningssektoren hvor vi idag har ca 20% markedsandel, og jordfeilbrytere med hele 35%. Og av ny teknologi peker INSTABUS seg ut som et nytt og meget interessant satsingsområde.

Produsent/grossist-rollen spesiell

Reimers forteller videre at vår dobbeltrolle som produsent og grossist volder en del bry i Siemens AG med henblikk på prispolitikken. Det er nesten ingen andre land hvor Siemens-selskapet også er grossist. «Prismakeme» i Siemens AG har derfor lett for å overse den ekstra kostnaden som grossistledet innebærer. Men gjennom lange og til dels harde forhandlinger har vi omsider fått aksept for vår dobbeltrolle og idag har divisjonen et utmerket forhold til våre venner i Tyskland.

Markedsføring og logistikk, hånd i hånd

– Vi gjorde noe klokt da vi slo sammen markedsførings- og logistikkfunksjonen til én seksjon. Det har vist seg som et heldig trekk. Funksjonene er så nært knyttet til hverandre i det daglige at de ikke kan styres eller leve hver for seg.

Reimers understreker at det å kunne selge produkter helt og holdent er avhengig av at vi leverer riktig vare til riktig tid på riktig sted. Selfølgelig spiller prisene fortsatt en rolle, men logistikkveien får en økende betydning i årene som ligger foran oss.

Nye veier i lagerhold

Til logistikk hører også lagerhold. Her går divisjonen nye veier. Ved siden av butikk-konseptet (Siemens Elektrosenter) er det såkalte Partneringkonseptet på full fart inn i lagerstrategien. Det går ut på at Siemens holder lager for kunden, spesielt større industri-bedrifter. Et slikt lager har vært i drift hos Norsk Hydro's fabrikk i Årdal i flere år, og et nytt ble åpnet sist høst hos Raufoss Ammunisjonsfabrikk. Videre har divisjonen etablert partnering-avtaler med norsk Hydro's fabrikk på Sunndalsøra og på Karmøy, samt BOREALIS i Grenland.

– Egentlig helt revolusjonerende og i høyeste grad lovende, sier Reimers.



En adresse, bedre innkjøp

– Men hvordan kan det egentlig lønne seg å lagre produktene flere ganger etter hverandre? Det strider jo mot idéen JIT (just in time) som tvert imot foreskriver korteste vei fra produsent til bruker?

– Det er klart en del kostnader forbundet med dette, skyter økonomisjef Erik Mordal inn, men store og rasjonelle innkjøp, levert til én adresse gir oss gode innkjøpsbetingelser. Dette oppveier en del av merkostnadene. Dessuten er jo renta lav for tiden, smiler han lurt.

Som økonomiansvarlig på divisjonen har han også hånd om datasystemene og forteller at kunde-tilknytning til vårt datasystem er noe vi tilbyr gode kunder. EDI representerer her en nyvinning som gjør det mulig for kunden å bestille varer via sin egen PC med påfølgende ordrebekreftelse og fakturering rett inn i sitt eget datasystem.

Siemens best

Reimers og Mordal har etter hvert snakket seg varme om logistikken i divisjonen og for riktig å understreke sine ambisjoner, smeller de følgende budskap i bordet: «Vi er elektrobransjens beste logistikk- og kompetansepartner». Dette budskapet er også kommet på trykk i behørig reklame-messig innfatning og sendt til alle våre kunder. Det beste av alt er at tilbakemeldinger fra kunder tyder på at vi har våre ord i behold, sier de stolt.

Bergen storfornøyd

– Hvordan opplever dere leverings-
evnen fra «utsiden»? Spørsmålet retter vi til Kristian Manger som er salgssjef i Bergen. – Lever dere opp til denne målsetningen i de Vestlandske fjorder?

Kristian er luttet velvilje og smiler fra øre til øre: – Ja så absolutt, sør for Sognefjorden blir 82 % av ordrene levert samme dag de er bestilt, svarer han kontant. – La meg ved denne anledning gi min store honnør til lagerfolkene her i Bergen, det er de som står for de største bragdene her i distriktet!

Kristian Manger: – Våre kunder på vestlandet har det bra hos oss, synes de selv!



«Back to basic» var Hydro's utgangspunkt ved inngåelsen av parneringavtalen mellom Siemens A/S og Hydro Aluminium A/S Årdal verk: Vi konsentrerer oss om det vi kan, å produsere aluminium, mens dere (Siemens) tar dere av logistikken. Overvåking av lagerbeholdning skjer via EDI fra Siemens Bergen, som løpende sørger for etterfylning. Den fysiske håndteringen besørgeres av Hydro's egne folk. På bildet en del av lager og innkjøpsavdelingen. F.v: Atle Håheim, Lars Fongen, Bjørn Svind, Sigmund Holsæter, Sissel Nyheim, Rolf Hovland, Rune Stubseid, Egil Moen og Sissel Jevnaker. Årlig omsetning er nå 4-5 mill. kr. Foto: Hydro Aluminium A/S.

Divisjon Produkter introduserer «top aktuell»

Tekst og bilde: Gunnar Friedl

Divisjon Produkter's top-prosjekt «PRO PLUSS 96» er satt i gang ut fra målsettingen å øke produktivitet og lønnsomhet i divisjonen. Først og fremst skal tiden man bruker på de enkelte delprosessene under lupen. Alle barrierer skal identifiseres og bygges ned. Likeledes skal alle gjøremål som strengt tatt ikke er nødvendige eller kunderett, fjernes.

– Vi har startet med å se på hele prosessen og tidsforbruket, fra kunden bestiller varene og frem til oppgjør er mottatt, dvs den totale gjennomløpstiden, sier Heiki Skavhaug. Han er prosjektleder for

«PRO PLUSS 96».

I alt er 20 barrierer påvist, og 9 av disse jobbes det nå aktivt med. Vi har videre definert 6 under-prosjekter som tar for seg bl a ordrestruktur, salgssupport, reklamasjonsbehandling, oppdatering av OLFI osv, forklarer Skavhaug.

Han har med seg et team på 7 personer, hentet fra vitale deler av organisasjonen. Det er satt en tidsramme på 2 år for prosjektet. I løpet av denne tiden skal alle barrierer være fjernet og det ønskede forløp og samspill mellom alle divisjonens delfunksjoner være oppnådd.

«top aktuell» skal hver måned fortelle divisjonens medarbeidere om hvordan prosjektet skrider frem, om igangsatte tiltak, oppnådde resultater og planene fremover.

Heiki Skavhaug er optimistisk på Divisjon Produkters vegne: – Vi skal øke produktiviteten betydelig, sier han.



Avdelingen på plass i Forskningsparken

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Siemens i Tromsø har nylig flyttet inn i nye lokaler. De er i ferd med å innrette seg i to etasjer i den nye Forskningsparken som er etablert i nærheten av Universitetsområdet. Den fremstår som et hypermoderne bygg med atrium, glasshimling, ytre vindeltrapper og kafeteria, helt i stil med moderne forskningssentra. Lokalitetene bryter med den noe konservative Siemensstilen rundt om i landet, bortsett fra Atrium på Linderud som har visse likhetstrek. Men våre medarbeidere i Tromsø later allerede til å trives storlig i de nye og smakfulle kontorene. Anleggsvirksomheten vår med baser og montører synes å gå godt i lag med forskere i hvite frakker, tilknyttet de mange forskjellige miljøene i parken. Praten går livlig og humorfylt og stemningen er positiv, kort sagt, man trives straks man setter foten innenfor.

Annerledeslandet

Det er det blå lyset man minnes sterkest etter et besøk i Tromsø vinterstid! Dette fantastiske og trolske blå polarlyset som preger mesteparten av døgnet. Det avløses om formiddagen av gyldne solstråler som lyser opp åssidene og fjellene som avtegner seg skarpt mot den lyse himmelen. Men bare for noen timer. Så senker polarmatten seg igjen sakte men sikkert over byen. Da våkner byen til nytt liv og de mange ute- og spisesteder fylles av glade og pratsjuke Tromsø-væringene. Diskusjonen går skyhøy over fulle glass Mack-øl eller over en delikat fiskemiddag.

– Ja, Tromsø-væringene er svært sosialt innstilte, bekrefter Johan Varmedal, vår leder for Tromsø-avdelingen som forøvrig selv er Harstadgutt. – De har et avslappet forhold til omverdenen og nyter gjerne livets goder. De liker å gå ut og omgås hverandre. Også overfor gjester utenfra er de åpne og svært gjestfrie.

– Men det rimer jo ikke helt med stemningen under EU-valget, prøver jeg.

– Jeg tror at motstanden først og fremst har sin årsak i frykt for det ukjente og for inngripen i en for dem trygg og god tilværelse. Kanskje de var redde for å miste medbestemmelsesrett og sine mange kjente og kjære vaner? Følgende strofe hentet fra et dikt til møljas pris (mølje=lever og rogn fra skreien) kan på humorfylt måte tyde på det: «Kom tel annerledes-landet. Kom tel oss i høgda nord!»

«Kom tel Norge- der hvor Mølje-folket bor!»

Historikk

Siemens A/S har røtter tilbake til 1.5.82 i Tromsø da firmaet «Nord-Installasjon» ble overtatt fra Jørgen Berg. Helt fra starten hadde Siemens et nært samarbeid på ressurs- og kompetanseområdet med den velkjente Tromsø-bedriften Tromsø Elektro A/S. Det resulterte i at Siemens 1.3.85 la ned sin egen installasjonsvirksomhet samtidig som 50 % av aksjene i Tromsø Elektro ble overtatt. Virksomheten ble videreført under navnet «Tromsø Elektro- en Siemensbedrift».

1.1.89 overtok Siemens A/S resten av aksjene og fortsatte driften under eget navn. Butikken ble skilt ut som eget A/S og drives idag under navnet Tromsø Elektro A/S.

Siemens A/S Tromsø, som før 1.10.94 var en avdeling i Divisjon Anlegg, er idag tilknyttet Divisjon Installasjon og Samferdsel.

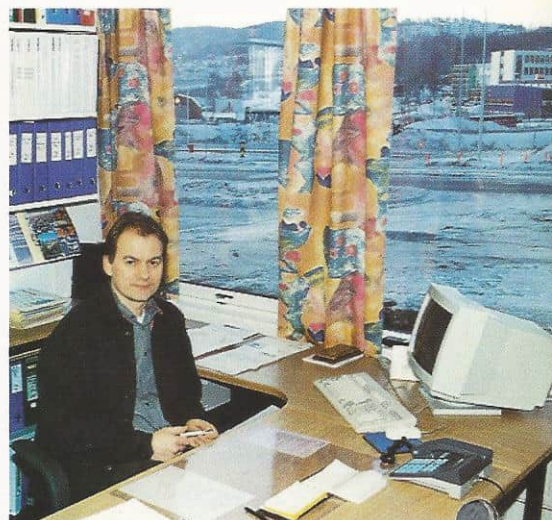
Tromsø-humor

– Jeg har hørt at Tromsø-væringene gjerne overdriver litt og har det med å skryte også?

– Ja, munntøyet sitter nok løst av og til og mang en historie kan nok tyde på at du har rett.

Det fortelles f.eks. at Harstad's beste skihopper ble invitert oppover av Tromsø Skiklubb da de skulle anlegge sin nye skibakke. De ga ham toppfart, og der han landet anla man kulen!

Men selv om Tromsø-væringene er et livsnyttende folkeferd er de samtidig jordnære og arbeidssomme og tar gjerne et ekstra tak når det gjelder. Staben vår her på Siemens f.eks., er høyt motivert og gjør en fremragende arbeidsinnsats. Vi er idag 65 medarbeidere i alt, hvorav 47 er montører. Montørene utdanner vi selv (vi har to kvinner!) og har for øyeblikket 6 lærlinger. Det er stor søkning om lærlingeplass og kandidatene er svært habile.



Johan Varmedal har fri sikt ut i det «blå landskapet».

Kunderettet organisasjon

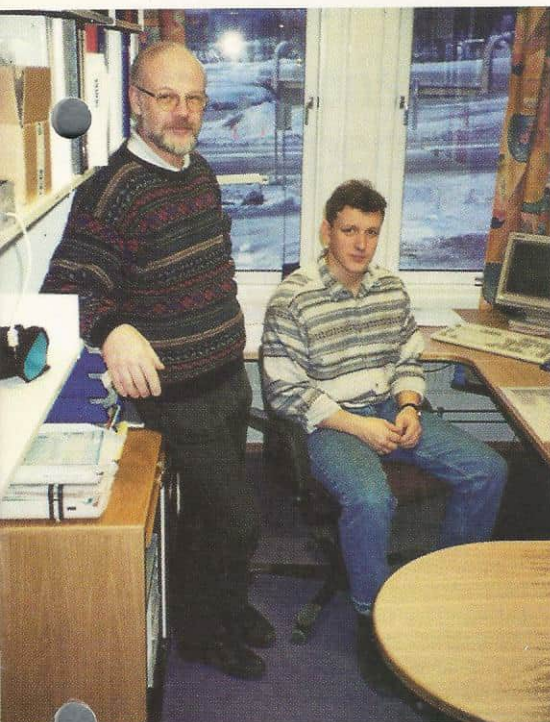
Avdeling Tromsø er organisert i 4 kunderettede grupper som hver er ansvarlig for salg og gjennomføring av oppdragene. Det dreier seg om elektrisk installasjonsvirksomhet innen bygg og anlegg, industri-automatisering og svakstrøms-anlegg med hovedvekt på brann/sikringsanlegg og nettinstallasjoner. Belysnings- og energitekniske anlegg, avbruddsfrie strømforsyningsanlegg og fordelingsstavler leveres til industri og næringsliv. – På alle disse områdene driver vi prosjektering og engiering selv, foruten utstrakt servicevirksomhet forteller Johan Varmedal. – Spesielt stolte er vi av vår kompetanse på det nye installasjonskonseptet, Instabus. Vi deltok tidlig på opplæring i Siemens Tyskland med to medarbeidere og lyktes samtidig med å selge teknikken inn i Forskningspark-prosjektet, bygget vi nå sitter i. Dette anlegget er blitt brukt som referanse i forbindelse med Gardermoen-utbyggingen, noe vi setter stor pris på.

Varmedal er tydeligvis svært oppglødd av dette og med rette. Det viser at våre avdelingskontorer er i front både når det gjelder teknisk kompetanse og markedsarbeid!

– Videre har vi opparbeidet høy kompetanse på svakstrømsiden og nyter stor



Ledergruppen i strektegning:
F.v. Johan Varmedal, (avd.leder), Bjarne Jæger (Offentlige instanser), Stein A. Hansen (Svakstrøm), Roger Kristiansen (Feltutbygging/boliger), Helge S. Johansen (Næringsråd/-småindustri)



Stein A. Hansen (t.v.) og Trond Midtgård er ansvarlige for svakstrøm, et av avdelingens spesialområder.

anerkjennelse blant våre kunder. Og så er vi vel en av de få avdelingene innen Siemens som har «fått det til» på det private boligmarkedet.

Stor aksjonsradius

Vi har et stort marked, fortsetter han. – Først og fremst bygg- og anleggsbransjen i Troms og delvis Finnmark Fylke, offentlige etater, private kunder og det private næringsliv. I tillegg er også Svalbard (eget kontor) og Nordvest-Russland aktuelle markeder. Vi arbeider hele tiden i nær kontakt med våre naboavdelinger i Bodø og Kirkenes for å utnytte de totale ressursene best mulig.

Det er tydelig at Siemens i Tromsø har et godt grep på markedet. De er den største installatøren i området og har rundt 40% markedsandel. Omsetningen inneværende år forventes å bli ca 45 mill kr., med hyggelig lønnsomhet.

Større markedsandel ønskes

–Men vi har større ambisjoner, smiler Johan. –Markedet er i vekst og vi vil ha større markedsandel. Vi prøver å være målrettet og realistiske i vår markedsføring og ikke gjøre som støvsugerselgeren for noen år tilbake.

Han påsto at Elektrolux-støvsugeren hadde en fenomenal sugeevne. Den kunne i heldige øyeblikk suge femtoms spiker rett opp av golvåsene. Det første han gjorde da han fikk foten i døra til ei lita stue oppe i dalen her var å dra fram en pose mel.

Kona gråt og ba for seg, men selgeren strødde mel utover stoler og sofa og sa: – Nu skal du bare se, nu skal du bare se. Da han var ferdig snudde han seg til kona: kor har du kontakten? – Det e jo det æ si, gråt kona, – vi har jo ikkje strøm, vi har jo ikkje strøm!

Storoppdrag velkomne

Her blir vi avbrutt av Bjarne Jæger, ansvarlig for offentlige instanser. Han vil gjerne vise oss det nylig avsluttede tunnelprosjektet, Tromsøysund-tunnelen. – Siemens hadde alt av montasje på anlegget, forteller han. –Vi skulle legge hele 96000 m kabel, 6950 m kabelskinner og sette opp 531 lysarmaturer. Dessuten monterte ventilasjonsanlegget samt hele styringsanlegget. Alt skulle være ferdig i løpet av 3-4 måneder og i denne perioden nedla vi 7500 montasjetimer, erklærer han stolt. –Her ser du bussen vi brukte, med plattform på taket. Den står klar til ny innsats i nye tunnelprosjekter! Men det er ikke det største prosjektet vi har hatt, legger han til og peker oppover mot Universitetsområdet. – Der oppe var oppdragene våre på hele 20 mill kr!

Trygg økonomi

Odd H. Bratsberg, som er økonomiansvarlig, bekrefter at økonomien i Siemens Tromsø nå er sunn og god. Han legger ikke skjul på at denne til tider har vært uoversiktelig og belagt med ubehagelige overraskelser, særlig i tiden rundt og like etter overtakelsen av Tromsø Elektro A/S.

–Vi har gjennomført store forbedringer på systemsiden og kostnadsnivået har vi fått ned på et akseptabelt nivå. Det neste vi venter på er at dataverktøyet «Concord» kan tas i bruk.

Ensomhetsfølelse

Generelt kunne jeg nok ønske meg bedre kontakt med kolleger andre steder i Siemens. Vi føler oss litt langt borte fra «kildene» og den geografiske avstanden kan nok føles tyngende av og til, noe som kan gi ensomhetsfølelse, smiler Bratsberg.

Sentrale nettverk viktige

– Hvis jeg skulle få uttrykke et ønske på tampen, supplerer Varmedal, måtte det være følgende for å lette vår markeds-

Forskningsparken i Tromsø

Forskningsstiftelsen «Forskningsparken i Tromsø» ble stiftet i januar 1990 med formål å medvirke til at forsknings- og utviklingsvirksomheten i næringslivet i Nord-Norge vedvarende styrkes og effektiviseres på følgende hovedområder:

- Havbruk, tradisjonell fiskeindustri og bioteknologi i tilknytning til utnyttelse av marine ressurser.
- Olje og gass i nord.
- Materialteknologi, produkter/utstyr og konstruksjoner i arktiske miljøer.
- Kommunikasjon, automatisering og datautvikling.
- Ledelse, markedsføring, lønnsomhetsstyring.

SIVA er største aksjonær (50%). Resten er fordelt på 10 aksjonærer, deriblant Siemens, med 5% hver. Forskningsparkens bygg er reist med SIVA som byggherre. I bygget leier Siemens 2 etasjer på tilsammen 1000 m². Siemens har opsjon på kjøp av deler av bygget.



De holder økonomien i stramme tøyler. F.v: Janne-Lill Gabrielsen, Randi Elisabeth Olsen, Knut-Erik Gundersen og Odd Harald Bratsberg.

føring: Beslutninger vedrørende kontrakter her nord tas ofte i Oslo. Det kan f.eks. dreie seg om landsdekkende avtaler med industrikonsern, hotellkjeder, oljeselskaper, entreprenører etc. Det er svært viktig at Siemens A/S sitt nettverk er godt etablert mot de toneangivende sentrale organer og at nettverket er i løpende funksjon der avgjørelser tas. Ved sentrale innkjøpsavtaler der Siemens legger sitt samlede behov til grunn er det på den annen side viktig at avtalen gis et lokalt preg. Vi vil jo gjerne fremstå som aktør i det lokale næringsliv og utbygge vårt eget nettverk der, smiler Varmedal. (Dette er en klar utfordring til våre toppledere, hvem tar ballen?)

– Men akkurat i øyeblikket er mitt mest nærliggende ønske at vi snarest mulig får fullført nyetableringen her i Forskningsparken. Vi skal jo ha offisiell innvielse i begynnelsen av mars måned, og den gleder vi oss virkelig til!



Full rulle

Tekst og foto: Per Harald Grinde

Hva det ligger i begrepet «full rulle» vet nok de fleste, og det er nok et dekkende begrep for de som bearbeider 8BJ-, 8BK-, 8BD- og 8DA-anlegg. Dette er 12 til 36 kV-celler som benyttes til energiverk, oljeindustrien, landindustrien, jernbanen, osv. Ordrene har kommet inn på rekke og rad og aktiviteten er stor.

– Det er klart at når vi får så mange prosjekter inn samtidig, og med så korte leveringsfrister, blir vi virkelig satt på prøve. Vi må hive oss på og starte den tekniske bearbeidingen umiddelbart, forteller koordinator for bearbeidingsgruppen, Per Roar Strand. – Vi har vært nødt til å sette på flere ressurser, og enda har vi kapasitetsproblemer. Det er selvfølgelig flott at vi får så mange oppdrag, og deodoranten får virkelig prøvd seg. I produksjon er nå Ris koplingsstasjon til Oslo Energi, bestående av 4 felt med til sammen 40 celler. Og ca. 20 anlegg er under bearbeiding. Vi er nå ca. 10 personer som foretar den tekniske bearbeidingen her på Teknisk Avdeling, forteller Strand videre.

F.v: Øyvind Remman, Per Roar Strand, Terje Rønningen og Odd Martin Kristoffersen ved noen av cellene som skal til Oslo Energi.



På «glattcelle» Gunnar Normann i en av cellene til Oslo Energi

Nye markeder

For den svenske jernbanen er det utviklet og levert en spesiell celletype for en-faseanlegg. Denne typen benytter vi nå i tilbud til Gardermoenbanen. Øyvind Remman ved utviklingsavdelingen har gjort en kjempejobb for å få frem dette produktet, som vi nå kan markedsføre videre, forteller produktansvarlig Terje Rønningen.

Det er også gledelig at vi har kommet inn på Tjeldbergodden, som den eneste tilbyder fra Midt-Norge. Men det er knallhard konkurranse, og til dels lave priser i markedet, så vi har ikke mye og gå på. Vi må jobbe rasjonelt og effektivt, og ikke pådra oss ekstrakostnader. Det ser lyst ut for innværende forretningsår, og vil kunne gi full beskjeftigelse i Sterkstrømsfabrikken, noe som er meget gledelig i og med at den har vært nødt til å benytte rullerende permittering periodevis.



Hvem vil at jeg skal lese om busser?

Tekst: Aage Amundsen
Foto: Tove Løhne

Den nye elinstallasjons-bussen instabus EIB har de siste årene vært et toppaktuelt tema. Aage Amundsen er en av flere som har engasjert seg sterkt i denne nye teknikken. Da er det jo også viktig å følge med i faglitteraturen på dette området.

Det er det tydeligvis også andre som har ment, for firmaet har abonnert på et tysk tidsskrift som heter «Bus Aktuell» og ført opp Aage Amundsen øverst på sirkulasjonslisten som pliktleser.

Det er bare en liten hake ved dette. Tidsskriftet handler slett ikke om elinstallasjons-busser, men om busser for persontrafikk!! Her kan en lese alt om busser, småbusser, moderne leddbusser, busser drevet med naturgass og finansiering, for den som vil kjøpe buss!

Selv om dette kan være interessant nok, har ikke Aage Amundsen tenkt å fortsette å være pliktleser for dette tidsskriftet!

Aage Amundsen:
-Hvordan har vi fått dette abonnementet?
Er det noen som gjerne vil slå et slag for kollektivtrafikken?



«Siemens Elektrosenter», - et supermarked for montører

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Fristelsen er stor til å legge flere saker i handlekurven enn du hadde tenkt deg når du besøker et «Siemens Elektrosenter». Installasjonsmaterieell i lekke og fargerike innpakninger stråler om kapp fra de smakfulle og oversiktligte reolene. Du «ledes» gjennom butikken, mens lys- og farveeffektene bidrar til personlig velvære. Mot slutten av runden passerer elektroverktøyet som skinner fra et lokkende tablå og du gjør opp en rask status: – Jo, egentlig trenger jeg litt fornyelse i verktøykassa også, og vips, så ligger skrutrekke, avbitere og tape side om side med annet utstyr i kurven.

Psykologisk påvirkning

– Ja, det hele er basert på studier av menneskers adferd og betydningen av lys og farver for vår mentale tilstand, innrømmer Frode Sørensen, vår butikksjef i Hovinveien i Oslo. – Konsulenten, Svindland Butikkinnredning A/S, jobbet frem et nytt konsept sammen med oss, der nettopp supermarkedsidéen fra dagligvarehandelen ble lagt til grunn. Intet galt med det, ler Frode, –til nå har ingen kommet tilbake med artikler de ikke ville ha. Tvert imot, kundene kommer tilbake for å hente mer. De er svært fornøyde med opplegget vårt, og det beste av alt er at tallet på hentekunder er stadig økende. Vi har hatt en økning siste år på hele 30 % i forhold til året før, og netto-uttaket pr mnd ligger nå på 500. - 600.000 kr.

Nærbutikk for installatører

Frode Sørensen forteller at mange installatører legger ned egne lagere for å gå over til å handle i en slik nærbutikk som de så bruker som «sitt eget» lager. Derved sparer de betydelige kostnader både i lagerbeholdning og i administrasjon.

Trygve Young er logistikkansvarlig i Divisjon Produkter og således en av drivkreftene bak utviklingen av det nye butikk-konseptet. Han fremholder at ideen hadde sitt utspring i Siplukk-lageret i S/T og er basert på selvbetjening. Idag er han meget fornøyd med resultatet og kan bare bekrefte den gode respons «Siemens Elektrosenter» har fått ute blant våre kunder.

Del av markedsføringsfunksjonen

– Vi må se dette i en større sammenheng, sier han nemlig som del av og støtte til markedsføringsfunksjonen. Det dreier seg om en ekte kremmerfunksjon, derfor har lederne for disse sentrene tittelen butikksjef. Mens våre selgere ute skal få kundene til å bestille varer hos oss, er butikkpersonalets oppgave å betjene kundene over disk. Elektrosenteret kan derfor også være et godt kort å spille på for de som direkte bearbeider kunder.



Butikksjef Frode Sørensen overvåker varebeholdningen i Hovinveien, Oslo.



Young. – At kundene stortrives i våre lokaler og gjerne kommer igjen er for oss det beste bevis på at vi er på rett vei, og svært motiverende for å gjøre konseptet enda bedre!

På spørsmål om divisjonen vil opprette elektrosentra over hele landet, sier Young at man vil vurdere dette fra sted til sted. Ikke alle steder synes like godt egnet. Foreløbig er det opprettet elektrosenter i Bergen og i Tønsberg. I februar d.å. åpner butikken i Tromsø. Dessuten står Oslo Vest og Drammen for tur. Vi har dessuten overtatt tidligere Divisjon Anlegg's lagere i Haugesund og på Helgeland. For tiden diskuteres om konseptet også skal legges til grunn for ny lager/butikk-drift på disse stedene.

Standard butikkmodell

Håndteringen av konseptet er enkel idet alle butikkene er sydd over samme lest. De har samme type innredning og vareutvalg. Det dreier seg om ca 2000 artikler hvorav ca 1500 er standard og resten tilpasset det respektive marked. Hensiktsmessig gulvareal er 350-400 m².

Forsyningen foregår fra sentrallageret på Kløfta til samtlige av våre elektrosentra.

– Butikkene er således greie å administrere og driften særdeles rasjonell, sier

En del av lagerteamet i Bergen sammen med Salgsledelsen. F.v: Ronny Sunde, Torbjørn Jensen, Kristian Manger, Harald Økland. Bak disken: Vignleik Krossnes.



Sunmørsk iver og kremmerånd bak CONSI

CONSI,- CONSA

Tekst og foto: Per Harald Grinde

... kunne kanskje være refrenget til en eller annen rytmefull sydlandsk sang. Men så er CONSI bare en av våre mange betegnelser på et Siemens-produkt. Skjønt, bare er vel litt beskjedent sagt. Det dreier seg her om et mikrokontrollerkort som er utviklet i Avd. Optimalisering, Simulering og Regulering (Avd. OSR), og som etter deres utsagn kan brukes til det meste.

I den sammenheng avholdt OSR et seminar i januar for å informere om produktet og sanke idéer til nye anvendelser. Seks divisjoner var representert for å ta tingesten i øyesyn og delta i brainstormingen.

Grenseløse muligheter

Enheten er en mikrokontroller med opp til 26 analoge innganger og 12-16 utganger, 42 digitale inn/utganger og to serielle kommunikasjonsgrensesnitt. Men for å anvende et slikt kort må det både programmeres for de reelle formål og bygges inn i fornuftig kapsling og periferisnitt. Og her var idesanking en viktig element.

CONSI har finne utstrakt anvendelse i våre tekniske miljøer. Roy Heitmann (i midten) har tatt mikrokontrolleren i bruk i SiEnergi. Her sammen med f.v. Simon Round, Atle K. Hjertenæs, Leif Gunnar Hanssen og Jan Ulvesten.

Selv på traktorplog...

Det hele startet med et kort som skulle benyttes til styring av en «intelligent» plog for jordbruket. Nå benyttes kortet bl.a. i Siemens-produktet SiEnergi, et kWh-innsamlingssystem for avregning, effektregistrering og alarmovervåking med to-veis kommunikasjon. Utstyr for kommunikasjon via infrarødt eller direkte gjennom kraftkablene hører til. Videre arbeides det med utvikling av en understasjonsterminal for SINAUT ST 1 fjernkontrollsystem som vil gi en langt mer prisgunstig løsning enn dagens. Det er også bestemt at samme enhet skal benyttes som styringsenhet i SIMAGIK motordrifter for høyspente linjebrytere.

Prisgunstig og fleksibelt

CONSI er kompakt og er i mange sammenhenger prisgunstigere enn f.eks. SIMATIC-PLS, hvilket gir muligheter for komplette leveranser, sier Atle Hjertenæs, primus motor både for produktet og Avd. OSR. -Vi ønsker å tilby våre kunder, dvs de i Siemens som ønsker å ta i bruk produktet, et billigere og bedre produkt som kan selges til den pris markedet er villig å betale. Det er utviklet hos oss og produseres i Elektronikkfabrikken på Linderud. Vi har selv den fulle kontroll over produktet mht tilpasning og videreutvikling.

Faktisk er det så interessant at Siemens AG har fattet interesse for produktet, smiler Hjertenæs lurt før han iler tilbake til kontoret med alle de nye bruksidéene på store ark under armen.



Gevinst på fax'en!



Det lønner seg å fax'e!
AnSalg-sjef Jan Kvernmo (t.v.) lot divisjonssjefen selv, Bjarne Ruud-Johansen, trekke hovedpremie-vinneren. Loddet falt på Ingunn H. Grøstad, Siemens Skien, som mottok et kjølfrys-skap til en verdi av kr. 7.000 som takk for ryddig bestilling.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Bruk fax eller internpost ved bestilling av store hvitevarer, oppfordrer AnSalg. På den måten bidrar du til raskere ekspedering og ordreavvikling, samtidig som du gjør det lettere for våre eksterne kunder å komme gjennom på telefonen.

Men folkene i AnSalg vet at det ikke er nok å oppfordre, man må også oppmuntre. Derfor kjørte de i hele '94 en kampanje hvor de lokket med «månedens premie», trukket ut blant de som benyttet denne bestillingsformen.

Ved årets slutt sitter det altså 12 lykkelige vinnere av småapparater rundt omkring i Siemens. På toppen av det hele trakk man i januar ut en av disse 12 som «årets vinner». Den heldige ble Ingunn H. Grøstad, Siemens Skien.

Siemens Zeitschrift besøker Energisentret

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Redaktør Volkmar Dimpfl i Siemens Zeitschrift når frem til 135.000 lesere i fem verdensdeler med sitt blad som kommer i tysk, engelsk, fransk, spansk, portugisisk og kinesisk utgave. I neste nummer forteller han dem om Energisentret på Hunderfossen.

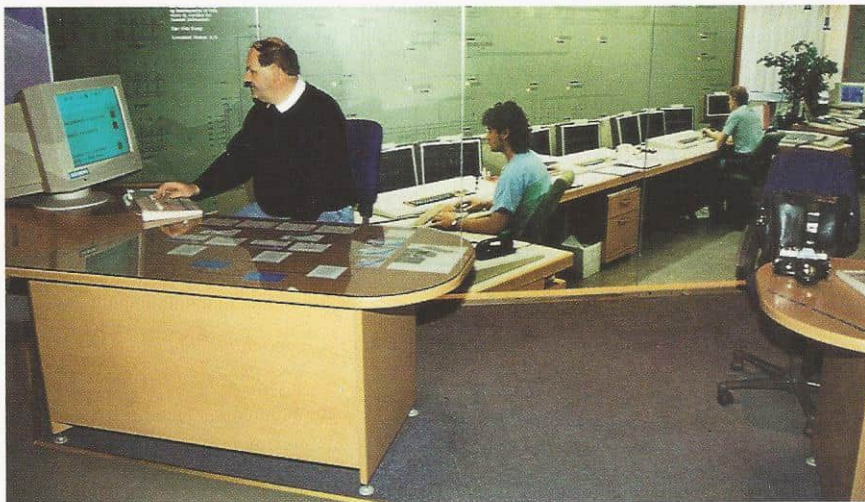
Redaktør Dimpfl benyttet anledningen til å kombinere ferie og yrke da han i sommer tilbrakte tre uker i Norge. Bomringen i Oslo, offshoreaktiviteter på Vestlandet og Energisentret i Gudbrandsdalen var blant de temaer som sto øverst på ønskelisten.

Et levende museum

Redaktør Dimpfl har sett mange tekniske museer omkring i verden, og skrevet om de fleste. Temaet tas opp med jevne mellomrom, under overskriften «Technik im Museum».

Hva er det da som gjør Energisentret på Hunderfossen så interessant?

– Først og fremst fordi dette er et levende museum, mener driftsleder Olav Nylund ved Energisentret.



– Vi ønsker å være et opplevelsessenter hvor publikum kan få en forståelse for hva elektrisk energi er og betyr for samfunnet, mer enn å vise et stykke nedstøvet historie.

– Dette er en måte å tenke på som jeg har møtt flere steder i den senere tid, sier redaktør Dimpfl.

– Selv om de fleste tekniske museer nok fortsatt nærmer seg temaet fra en mer tradisjonell synsvinkel. Jeg gleder meg til å presentere Energisentret for mine lesere en gang utpå vinteren!

Siemens er sponsor

Mye av utstyret i Energisentret er skaffet til veie av norske leverandører i bransjen. Siemens har blant annet bidratt til «vassdragsmodellen», det uten sammenlik-

Redaktør Volkmar Dimpfl var imponert over mange ting på Energisentret - ikke minst Siemensutstyret ved vassdragsmodellen.

ning mest populære innslaget i hele sentret.

Som en takk for hjelpen vil Siemens-ansatte – hvis de opptrer som en gruppe – kunne få gratis adgang til sentret. Spesielt interessant er dette kanskje hvis man har med seg barn, da Energisentret er en del av Hunderfossen Familiepark – en meget skattet attraksjon for barnefamilier sommerstid. (Ta kontakt med undertegnede, hvis du er interessert).

Briskeby transformatorstasjon modernisert

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Briskeby understasjon, en av de eldste i Oslo Energis nett, fremsto i fullstendig fornyet skikkelse ved overtagelsen 3. januar i år. Siemens har levert 11kV-anlegget og det datamaskinbaserte kontrollanlegget, til en verdi av ca. 10 millioner kroner.

PNH – Prosjekt Nytt Hovedfordelingsnett – ble vedtatt av Oslo Energi i 1986, med formål å erstatte de gamle 33/11 kV-anleggene i indre sone med 132/11kV-anlegg.

Utvikling med stormskritt

– Det er et langt teknologisk sprang fra dagens Briskeby understasjon til starten for Oslo Lysverker i 1892, sa administrerende direktør Øyvind Refsnes i sin takketale.

– Den gang var abonnentene glade bare de fikk lys i lampene. I dag får vi berettiget kritikk hvis strømmen faller ut et kort sekund eller to.

De første anleggene i Oslo by var basert på likestrøm, fortsatte Refsnes.

– Vekselstrømmen var riktignok forlengst oppfunnet, men man dristet seg ikke til å satse på så usikker teknologi. Det spranget tok man først med Hammen Kraftstasjon, rett etter århundreskiftet.

Stor nytteverdi

– Det nye anlegget har bedret person-sikkerhet, bedret leveringspålidelighet, lavere drifts- og vedlikeholdskostnader og lavere tap, sier o.ing. Ketil Høgh i Oslo Energi.

– Dessuten er moderne teknologi så plassbesparende at vi har kunnet frigjøre 1800m² høyverdige lokaler som nå pusses opp for utleie.

Miljøgevinster

Kondemnering av gamle 33kV oljekabler med store lekkasjer betyr at miljøet heretter skånes for nærmere 2000 liter olje i året. Dette tilsvarer mer enn 30% av all lekkasje i OE's nett. De lavere elektriske tapene i det nye nettet er beregnet til ca. 3.600.000 kWh/år, eller forbruket av varme i 200 gjennomsnittsligheter.

Kontrollanlegget og 11kV-anlegget i Briskeby transformatorstasjon er av beste Siemensmerke. Men det er også den gaven Oslo Energi ved o.ing. Ketil Høgh (t.v) fikk overlevert fra Ole Jacob Løken på Divisjon Energiforsyning; et oljemaleri utført av teknisk tegner Lisbeth Solberg på samme divisjon. (P.S.: Lisbeth selger gjerne også internt! Eventuelt motiver fra dine egne fotografier).



GARDERMOEN «EUROPAS

Siemens godt rustet til kamp om Gardermoen-opdrag

Tekst og foto: Gunnar Friedl

De fleste av oss har vel en eller annen gang sjekket inn på Gardermoen lufthavn på vei til Syden, og kjenner dagens utgave av anlegget. Den kan tjene som referansepunkt på kartet over den nye flyplassen og gi et inntrykk av de kolossale dimensjonene dette anlegget vil få. Mange nye bygg skal reises og en rekke anlegg skal opprettes omkring og mellom de to rullebanene. Luftfartsverket har samlet alle påtenkte entrepriser i en egen oversikt; det har blitt til en hel bok, som nå studeres nøye av alle potensielle tilbydere, også Siemens A/S.

En rekke tilbud har allerede gått ut og noen ligger i vannskorpa. Først i annen halvdel av '95 og i '96 vil vi få hovedtyngden i anbudsarbeidet, sier Jan Barlindhaug på Divisjon Installasjon og Samferdsel, som er koordinator for alle tilbud som avgis til Gardermoen-utbyggingen.

– Retningsgivende for vår interesse er de områdene vi følger oss sterke på, der vi har høy kompetanse og hvor vi sitter inne med bred erfaring, understreker Barlindhaug. – Vi konsentrerer oss derfor

Norgeshistoriens største utbyggingsprosjekt på land startet 13. august 1993. Oslo Hovedflyplass AS (OHAS) som er heleid datterselskap av Luftfartsverket er satt til å planlegge, bygge og drive den nye hovedflyplassen for Oslo-området som skal stå ferdig 1. oktober 1998.

OHAS har som visjon å bygge Europas mest moderne flyplass. Dette innebærer at nye Oslo lufthavn Gardermoen skal bli den mest fleksible og mest kostnadseffektive flyplassen i Europa for passasjerer, flyselskaper og andre brukere. Det skal legges stor vekt på miljø- og landskapstilpasning og at hele flyplassanlegget blir et fremragende eksempel på norsk byggeskikk og særpreg. Sikkerhet, funksjonalitet, økonomi, miljøansvar og utforming er de viktigste elementene som vil avgjøre om flyplassen skal leve opp til visjonen. I tillegg til at tidsplanen blir fulgt og kostnadene overholdt, skal Oslos nye lufthavn bli en lønnsom investering. Desuten skal alle som oppholder seg på flyplassen ha en positiv opplevelse av den.



om ca 30 forskjellige entrepriser som vi vil gå inn for, med en samlet anbudssum på noe over en milliard kr.

Det dreier seg i første rekke om IT-kontrakter (IT=Intern Teknologi), flyplassbelysning og naturligvis ekspedisjonsbygningen (Norges største bygning under ett tak!) som det knytter seg en rekke meget teknisk avanserte anleggsleveranser til. Men også høyspentanlegg (22 kV), fly-operativt utstyr (navigasjons og radarutstyr) samt leveranser til øvrige tekniske bygg, bl.a. administrasjonsbygg, tårn og parkeringshus er svært interessante for oss. Og sist men ikke minst Luftforsvarets anlegg på Gardermoen og Hærens utbygging på Rena. – De representerer svært interessante utfordringer som vi gjerne tar imot, smiler Thor Løkke-Sørensen. Han er totalansvarlig for Siemens' samlede tilbudsvirksomhet på Gardermoen.

Han forteller at prekvalifisering er blitt en fast del av prosedyren omkring tilbudsavgivning. Enhver interessert anbyder må først føre bevis for at bedriften sitter inne med nødvendig ekspertise og kapasitet, at det finnes betryggende systemer for prosjekt- og dokumentstyring, kvalitetssikring samt en rekke andre forhold, bl.a. at bedriften har lærlingeordning!

– Vi har ingen problemer i så henseende, sier Løkke-Sørensen, men det må jo etableres en del mapper med dokumentasjon!

Mange anbydere ligger i startgroperne, noe som tyder på at det vil bli rift om oppdragene, men både Løkke-Sørensen og

Barlindhaug er trygge på at vi står godt rustet til «kamp». Vi har nødvendig faglig tyngde og har svært mange ressurser å sette inn. Rundt om på våre mange baser i landet står kolleger klare til å bidra med sin ekspertise og arbeidskraft. Og Siemens er etter hvert blitt flink til å mobilisere kreftene og få alle til å trekke sammen. På denne måten har vi kunnet løse mange store og kompliserte oppgaver som ofte har blitt utført samtidig.

– Foruten vår egen divisjon, sier Løkke-Sørensen, er divisjonene E-forsyning, Telecom, Produkter samt SNI på «banen» og inngår i et godt og fruktbart samarbeide.

Men også avdelingskontorene trekker med. Eksempelvis har Siemens Tromsø installert instabus i sitt nye husvære, Forskningsparken i Tromsø. Dette er, sammen med Kastrup-anlegget, blitt en glimrende referanse for vår teknologi i forbindelse med mulige installasjoner på Gardermoen.

– Gardermoen-prosjektet prioriteres også høyt av våre kolleger i Siemens AG i Tyskland.

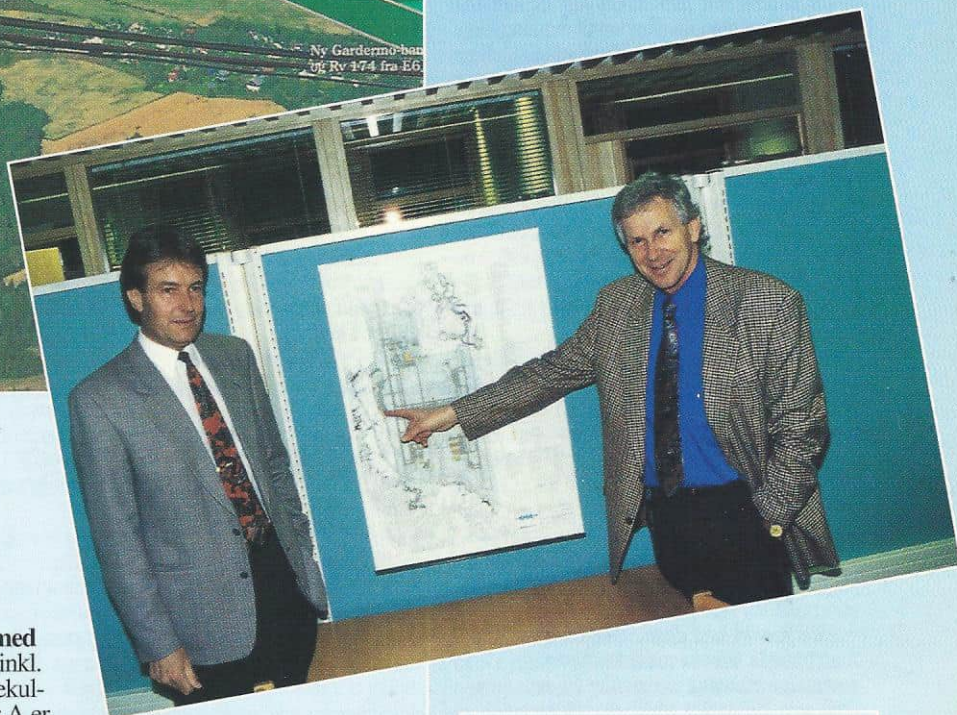
Det er ekstra betryggende å vite at vi har tilgang til all den ekspertise Siemens har bl.a. på internasjonal flyplassutbygging og at de står klare til å bidra når vi trenger dem, smiler de to primus motorene for våre tilbudsaktiviteter.

MEST MODERNE FLYPLASS»



Bilde av flyplassen:
OSLO HOVEDFLYPLASS A/S

Thor Løkke-Sørensen peker på stedet der nåværende flyterminal ligger.
Jan Bartindhaug (t.v.) koordinerer alle Siemens' tilbud til Gardermoen-anlegget.



NOEN NØKKELTALL

Avstand fra Oslo: 47 km fra sentrum

Utbyggingsareal: 13 km²

Åpning: 1. oktober 1998

Ekspedisjonsbygning (sentralbygning med pir A): Totalt areal i 1. byggetrinn: 180000 m² inkl. jernbanestasjon, plattformområde og jernbanekulvert. Selve sentralbygningen er 72000 m², pir A er 54000 m².

Sentralbygningens mål: 165 m lang, 112 m bred. Høyden under taket varierer fra 15 m i front til 25 m over sentralsiden.

Pir A: 819 m lang og 27 m bred.

Det blir øyinsjekking på tre øyer med tilsammen 64 innsjekkingsskranker og syv bagasjekaruseller for utlevering.

Det er planlagt ca 50 flyoppstillingsplasser i første fase, 34 brotilknyttede og 15-16 fjemoppstillingsplasser.

Passasjerkapasitet i 1998: 12 millioner passasjerer.

Rullebaner: Vestre bane: 3600 m; Østre bane: 2950 m.

Kontrolltårn: ca 80 m høyt.

Jernbanestasjon: Norges nest største jernbanestasjon. Den vil få tre perronger på 350 m og fire gjennomgående spor. Stasjonsbygget blir tilknyttet sentralbygningen i vestre fasade.

Reisetid Oslo S- Gardermoen: 19 minutter.

Parkeringsplasser: ca 3000 plasser i parkeringshus; 5000 i fri luft.

Samlede investeringer i flyplassen: 11,4 milliarder kr, omregnet til ca 15 millioner kr pr arbeidsdag frem til 1. oktober 1998.

Samlet arbeidskraftbehov: ca 15000 årsverk, hvorav 10-11000 på selve flyplassen. I topp-årene 1995-1997 vil ca 3000 personer ha sin arbeidsplass på Gardermoen-prosjektet.

Antall ansatte når flyplassen er i drift: 10000-12000.

Bakgrunn

Flytrafikken til og fra Oslo lufthavn Fornebu er mer enn tredoblet de siste 20 årene, og kapasiteten på Fornebu er allerede fullt utnyttet. Nye forventede økninger i flytrafikken vil derfor skape vansker med trafikkavviklingen til og fra Oslo-området. I tillegg påfører flytrafikken over Fornebu store støyp problemer for det tett befolkede området i Oslo og rundt flyplassen. Dette er i et nøtteskall bakgrunnen for Stortingsvedtaket høsten 1992 om å bygge ut Gardermoen som hovedflyplass.

Oslo lufthavn Gardermoen er planlagt for 12 millioner passasjerer når den står ferdig 1. oktober 1998. Flyplassen skal kunne ta en trafikk på 17 millioner passasjerer pr år før nye store utbyggings tiltak er nødvendig. En slik passasjertrafikk er imidlertid ikke ventet før rundt år 2010.

Første elektrokontrakt på Gardermobanen til Siemens!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

– Pålitelighet skal være det viktigste suksesskriteriet for Gardermobanen, sa administrerende direktør Osmund Ueland i NSB Gardermobanen A/S etter at han hadde undertegnet signalanleggskontrakten på 300 millioner kroner med Siemens A/S to dager før jul.
– Denne banen skal være den mest pålitelige i Norge, fra første dag!

– Siemens har presentert seg og sitt tilbud på en måte som får oss til å tro at dette firmaet er den beste partner vi kan velge for å oppnå våre ambisiøse målsetninger, fortsatte Ueland.

Hard konkurranse

Ueland la ikke skjul på at Siemens hadde ligget i knivskarp konkurranse med ABB helt frem til mållinjen, og at NSB Gardermobanen A/S hadde hatt et vanskelig valg mellom to profesjonelle leverandører.

– Men Siemens viste seg til slutt å ha det beste tilbudet, både teknisk og totaløkonomisk, sa han.

Inn i neste årtusen

– Banen skal gå i drift om fire år, men må være moderne langt inn i år 2000, fortsatte Ueland.

– Det er derfor viktig med en partner som ligger teknologisk i front, og som har ressurser og vilje til å støtte oss helt til mål.

I dag blir det fort kjent over hele Norge når det er problemer med toget – blir det tull på Gardermobanen vil det ryktes over hele Skandinavia!

Siemens vil stå på

– Dette er en enorm tillitserklæring til oss, og et gjennombrudd på det norske markedet, sa vår sjef Hans Lødrup.

– Vår trygghet ligger i at vårt moderfirma har levert slike anlegg mange steder over hele verden, og i vår egen erfarte stab av ingeniører og montører.

Den tillit NSB Gardermobanen har vist oss vil vi sette vår ære i å leve opp til, avsluttet Lødrup.



Det hadde kostet mye svette og tynnslette nerver hos mange medarbeidere i Siemens A/S og NSB Gardermobanen A/S før administrerende direktør Osmund Ueland og vår sjef Hans Lødrup kunne heve glassene for en vellykket kontrakt på signalanleggene til den nye høyhastighetsbanen.

Uten en tråd - når som helst og hvor som helst?

**Tekst og foto:
Jan Erik Reierskog**

Alle har vi sett dem. Unge og middelaldrende menn med 90-årenes status-produkt nummer én tett inn til øret, opptatt med en viktig telefonsamtale. I bilen, på bussen, i restauranten, på flyplassen, i butikken, gatelangs, ja, hvor er de ikke.

Vi vet at trådløse telefoner er til uvurderlig nytte for mange av oss, men er det vi gjør i øyeblikket så lite viktig at hvem som helst, når som helst, kan avbryte oss?

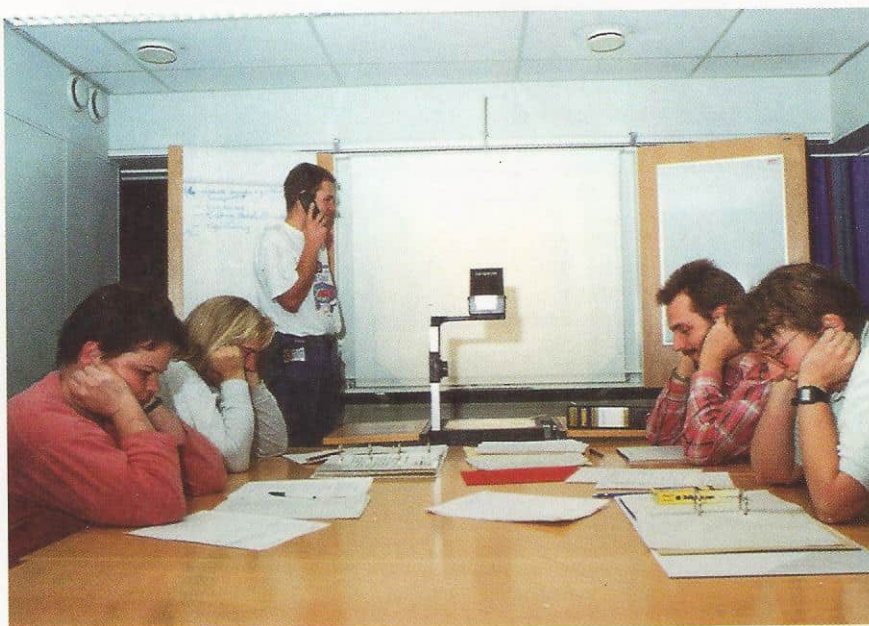
Hva gjør vi når den ringer under et møte eller når vi er i et kundebesøk? Hvor er vår respekt overfor dem som har satt av tid til et møte, når de må finne seg i å vente eller bli forstyrrt til vår telefonsamtale er over?

Er det mulig å være tilgjengelig, tilstede og samtidig vise respekt for andre menneskers tid? Kanskje er det på sin plass å stanse opp og spørre seg selv om hvilke valgmuligheter vi har. Vi kan:

– Koble mobiltelefonen opp mot en telefonsvarer, eller kundens egen hussentral.

– Be våre kolleger ta imot samtaler.
– Gi beskjed til sentralbordet når vi er opptatt.
– Bruke «av»-knappen på telefonen når vi deltar i møter.

Det finnes foreløpig ingen normer for bruk av trådløse telefoner eller annen ny teknologi. Men dersom vi skal styre teknologien og ikke den oss, krever det at vi foretar en bevisst prioritering.



Skal vi finne oss i «telefonterror» ved møter og kurs, internt i bedriften eller ute blant kunder?

Flere rammekontrakter med Norsk Hydro



Tekst og foto: Tor Cederkvist

Mens resten av Siemens-folket i Oslo koste seg med ribbe, pølse og administrerendes juletale i kantina på Linderud, feiret en håndfull offshorefolk årets siste arbeidsdag med champagne hos Norsk Hydro på Vækerø. Etter å ha undertegnet ikke mindre enn tre nye rammekontrakter med denne giganten blant Norges industribedrifter.

I mai '94 undertegnet Divisjon Olje og Gass en omfattende rammeavtale med Norsk Hydro, som gjorde oss til «foretrukket leverandør» på feltet automatiseringssystemer. (Siemens Intern nr.3/94). Denne gang dreier det seg om tre nye områder – telekommunikasjon, motorer og strømfor- syning.

Den første anvendelsen av kontraktene kommer på den nær forestående utbyggingen av Njord-feltet, der Norsk Hydro er operatør.

Siemens må innfri

– Jeg forventer ytterligere effektivitet og kvalitet i prosjektavviklingen, nå som disse avtalene er kommet på plass, sa dir. Ole Rønning i Norsk Hydro's T&U-divisjon.

– Vi har vært i dialog med mange potensielle leverandører under arbeidet med å finne frem til nye og mer effektive samarbeidsformer, fortsatte han.

– At Siemens har klart å hale i land fire slike avtaler i løpet av noen måneder er egnet til å imponere. Men det innebærer også i høyeste grad forpliktelser! Noe vi tror en så stor leverandør som Siemens er i stand til å innfri.

Viktig konkurransefaktor

– Norsk Hydro har, på linje med annen norsk industri, noen vanskelige år bak seg, sa Rønning.

– Nå ser vi lys i tunnelen, både i Norge og internasjonalt. Men vi må likevel være uhyre effektive hvis vi skal lykkes i konkurransen. Jeg ser de avtaler vi undertegner i dag som vesentlige momenter i denne sammenheng.

Store dimensjoner

Ingen av partene ønsker å anslå hvilket omfang disse kontraktene kan komme til å få i kroner og øre, men med de utbyggingsoppgavene Norsk Hydro står foran er det klart at omfanget kan bli betydelig. Ikke minst fordi Norsk Hydro kan tenke å gjøre bruk av etablerte rammeavtaler ut over olje og gass-området, og også i internasjonal sammenheng.

På 25-års dagen for det første oljefunn på norsk sokkel kunne Norsk Hydro a.s og Siemens A/S undertegne tre omfattende samarbeidsavtaler. Avtaler som skal øke effektiviteten i arbeidet og bedre kvaliteten i prosjektene – til glede for begge parter.

Fra venstre innkjøper Hege Blom og direktør Ole Rønning, Norsk Hydro, Per Otto Moe og Odd Trones, Siemens.

Vanskelig prosess

Denne type samarbeidskontrakter representerer på mange måter en ny måte å tenke på, både for kunde og leverandør. Den gamle «vi slåss for vårt»-mentaliteten må erstattes av en tankegang som gir gevinst til begge parter, gjennom et åpent samarbeid. Leverandøren må være villig til å gi kunden større innsyn i sine disposisjoner og kalkyler, men oppnår til gjengjeld større «troskap» hos kunden når det gjelder ytterligere leveranser. En slik åpenhet krever en høy grad av profesjonalitet hos begge parter.

– Denne vanskelige mentale omstillingen har vi på innkjøpssiden arbeidet lenge med, sa Rønning.

– Nå gjelder det å få full aksept i resten av organisasjonen, for å få denne nye tenkemåten til å leve i det daglige.

I god Siemens-ånd

Odd Trones minnet i sin takketale om at mange divisjoner og svært mange mennesker i Siemens har arbeidet sammen med Norsk Hydro opp gjennom årene.

– Og så veldig nytt er kanskje ikke dette likevel, sa Trones.

– Rett nok vil slike avtaler bidra til litt mindre «slåssing» i de innledende fasene. Men et åpent og godt kundeforhold har alltid inngått som en viktig del av Siemens-ånden, og samarbeidet med Norsk Hydro opp gjennom årene har så vidt jeg har kunnet registrere alltid vært basert på en utstrakt grad av gjensidig tillit. Vår oppgave nå blir å bringe denne samarbeidsånden enda et skritt videre.



Stor kontrakt – stort mannskap

Olje og gass i østerled

Foto: Håvard Lorange.

Norsk offshorevirksomhet er i omstilling. Betongstøping i Hinnavågen fases ut til fordel for stål- og skipskonstruksjoner. Men som elektroleverandør vil vi være aktivt med selv om stålet sveises sammen under fjerne himmelstrøk.

For NORNE-feltet har Statoil valgt et skipskonsept. Kontrakten for skipsskroget ble vunnet av Far East Livingston Shipbuilding i Singapore, kjent i offshorekretser som FELS. NORNE-feltet ligger ikke langt fra polarsirkelen, mens bygg-verftet altså bare ligger noen stenkast nord for ekvator. Einar Næss og Håvard Lorange, nettopp hjemkommet fra Singapore, beretter følgende:

– Vi hadde allerede rammeavtale med Statoil for tavler til prosessdelen, men det innbefattet ikke «skipssiden».

Etter noe fotarbeid, ble vi invitert til forhandlinger i Singapore og måtte sporenstreks skifte ut norsk vintersne og forvokste kuldegrader med palmer og tropesol. Ikke noe dårlig bytte, men som alltid på forretningsreiser blir det ikke mye tid til å leke turist. Arbeidsdagene blir gjerne lengre enn hjemme.

Storparten av innbyggerne i Singapore er kinesere som representerer en kultur, helt ny for oss. Gamle kinesiske tradisjoner er



tilpasset et miljø bestående av moderne skyskrapere og elektronikk. Over 3 millioner mennesker bor på denne øya som er på størrelse med Vestfold fylke.

Folkene virker glade og lykkelige, selv om de betegner byen som «a FINE city». Du får nemlig bot (FINE) for å røyke, drikke eller spise på T-banen, sløse med vann, mate fuglene eller kaste papir eller sigarettstumper på gaten. Hver av disse forselelsene koster ca 2500 kr i bot.

Forhandlingene med verftet tok tid, og vi benyttet denne til å fordøye inntrykk og et stort utvalg av det lokale mattilbud.

Long Bar med Singapore Sling på bordet og peanøtt-skall på gulvet (ingen straffefølgelse!). Håvard og Einar sammen med kontraktpartnere på Raffles Hotel.

Spisepinner er tingen, og både det japanske og det kinesiske kjøkken hadde mange godbiter å by på. Den som liker sterkt krydret mat bør forsøke thai!

Til slutt begynte vi sogar å tenke som Østens folk. Fra en indisk skredder hadde vi lært at jo flere tillegg til leveringsomfanget, jo lavere pris for hvert enkelt tillegg! Det ble mange bukser, slips og skjorter til hver jakke av det.

Og jammen fikk vi ikke inn UPS-er og trafoer i pakken som opprinnelig var begrenset til høy- og lavspennetavler. Snakk om å ha følelsen av å være i Østen!

Vi kunne forlate Singapore med en ferdig underskrevet kontrakt på 17 millioner kr.

Nå venter avvikling av NORNE-prosjektet. Lavspennetavler (150-200 felt), UPS-er, kontroll-paneler for generatorene og instrumentskap til høyspentanlegget (38 felt SF6- isolerte anlegg) skal produseres i Trondheim. Det meste av utstyret skal sendes til Singapore for installasjon der. Skipet skal så slepes til Norge hvor prosessanlegget skal installeres. Deretter følger oljeproduksjon i Norskehavet, vest for Sandnessjøen.

Mange av våre kolleger vil bli involvert i ordrene til FELS og NORNE i tiden som kommer. Vi håper at kunden innser at våre produkter og tjenester er så gode at det lønner seg å sende tavler fra Sluppen til ekvator for å produsere olje ved Polarsirkelen!

Siemens finner man overalt. I Singapore er det over 2500 ansatte. De har nylig opprettet en gruppe for å ta seg av olje og gass i Sør-Øst-Asia, så der har vi en god samarbeidspartner for fremtidige oppdrag.

Kreativitet belønnes!

Tekst: Tor Cederkvist
Ill.: Øivind Tornaas

En viktig del av firmaets totale markedskommunikasjon består i å profilere Siemens gjennom artikler i fagpressen. Spesielt viktig er det å formidle vår teknologiske know-how og bransje/prosesskompetanse.

For å motivere våre medarbeidere til slikt forfatterskap, vil firmaet belønne forfattere med et pengebeløp – begrenset oppad til kr. 5.000.

Artiklene skal gå gjennom SAM/F ved Tor Cederkvist, som vil forsøke å få dem plassert i egnede fagmedia (inkludert vårt eget Energi & Automatisering).

Hva slags artikler?

Artiklene skal primært profilere Siemens A/S som en ressurssterk partner

med teknisk know-how og spesialkunnskaper om spesielle bransjer/prosesser. Kildene til stoffet vil derfor hovedsakelig bli hentet fra de engineering-tunge divisjonene. Men alle divisjoner vil fra tid til annen ha stoff som med fordel kan bringes ut i fagpressen – nøl derfor ikke med å kontakte Tor Cederkvist hvis du tror du sitter på slikt stoff!

Hva forlanges?

Det forventes ikke at forfatterne leverer et «gryteferdig» manuskript, SAM/F vil bistå forfatterne med å gi artikkelen profesjonell form og layout. Men forfatter/divisjon må selv vite hvilket budskap det er man ønsker å sende ut, samt utforme hovedinnholdet i artikkelen. Og husk; bilder/illustrasjoner er en viktig del av enhver artikkel!

Honoraret vil bli forsøkt mest mulig rettfærdig avstemt etter artikkelens omfang, kvalitet og grad av ferdigstillelse.

Seminar i prosjektledelse

Tekst: Gunnar Friedl
Foto: Trygve Gundersen

I september '94 arrangerte Siemens Training Center seminaret «Project Management» i samarbeid med Siemens AG. Seminaret gikk i Sandefjord og ble gjennomført på engelsk med instruktørene Dave Wudtke og Claudia Grot. Istedenfor å referere hva som var innholdet i seminaret, har vi spurt noen av deltakerne om hvilken nytte de har hatt av det siden. Nedenfor har vi prøvd å sammenfatte de viktigste poengene.

– Hva fikk du ut av seminaret?

– Seminaret var en viktig tankevekker og en bevisstgjøring av de forskjellige problemstillingene og oppgavene som inngår i prosjektledelse, med konsentrasjon om kjerneproblemer som hverdagen ellers «ikke har satt av tid til». Gruppearbeidene sammen med andre prosjektledere ga stort utbytte.

– Hva synes du var seminarets viktigste budskap?

– De mellommenneskelige relasjonene og psykologiske aspektene. Øvelse i dette er trolig det viktigste, resten er teknikker. Når et prosjekt går galt ligger årsakene ofte på det menneskelige plan. Prosjektlederen må, ved siden av å kjenne faget, ha evnen til å takle de mellommenneskelige forholdene og dermed også konfliktene som oppstår.

– Kom det fram noe viktig som du mener vi bør ta tak i?

– Det må stilles krav til et skikkelig opplegg fra basisorganisasjonen som trekker prosjektleder og medarbeidere med i prosjektet tidligst mulig. Det må settes av tid til planlegging. I større prosjekter bør det settes av en dag til å gjennomgå de viktigste temaene fra dette seminaret. En prosjektleder har idag ofte en uoversiktlig sammenblanding av roller. Det er uholdbart. Prosjektlederens ansvar og myndighet må defineres klart og entydig i skriftlig form.

– Hva er du minst fornøyd med?

– Det er fremdeles langt mellom teori og praksis. Den harde virkelighet er tidspress fra time til time. Det vi lærte på seminaret har liten nytte når hverdagen er så ustrukturert og full av kriser at det aldri blir tid og anledning til å praktisere teorien. Ingen (heller ikke sjefen) spør hvor du har vært eller hva du har lært. Det er ingen nysgjerrighet på avdelingen og total mangel på informasjon og kommunikasjon gjør det vanskelig å opprettholde entusiasmen for det man nylig har lært. Avdelingen får heller ingen glede av ny kunnskap på denne måten.

– Trygve Gundersen, leder av Siemens Training Center, du har hatt ansvaret for disse seminarene helt fra det første i 1987. Det er jo kjente toner som kommer frem her. Det later til å være svært vanskelig å overføre seminarets mange budskap til den praktiske hverdag. Hva er dine kommentarer?

– Vi har ingen lærende organisasjon. Læringen stopper opp hos enkelt-individet. I prosjekter og andre situasjoner der flere arbeider sammen om en felles oppgave er det nødvendig med en viss felles kompetanse i gruppen. Men da må alle i gruppen vise nysgjerrighet og interesse for å ta del i det den enkelte har lært.

– Hva har skjedd med seminaret siden 1987?

– Et CBT-program har kommet til og innholdet betydelig utvidet. Men fortsatt veksler to instruktører, en tekniker og en psykolog mellom prosjektstyringstema og mellommenneskelige problemstillinger direkte knyttet til prosjektledelse. I motsetning til de tradisjonelle prosjektstyringskurs er dette et seminar i ekte prosjektledelse.

Er de mellommenneskelige tema alt-overveiende?

– At de mellommenneskelige temaene er viktige ble bekreftet og understreket av Wudtke, teknikeren, da han fortalte at 80% av årsakene til problemer med prosjekter ligger på området «human relations». Dette gjelder såvel forholdet mellom prosjektet og basisorganisasjonen som mellom prosjektledelse og prosjektmedarbeidere og prosjektmedarbeidene imellom. Dårlig informasjon, manglende kjennskap til kontrakten, uklare ansvars- og myndighetsforhold med frustrasjon som resultat, er blant de typiske gjengangere vi har hørt fra disse seminarene. Her ligger et betydelig forbedringspotensiale.

HISTORIKK:

- Første prosjektlederseminar, sammen med SAG i april 1987
- 6 seminarer gjennomført med egne krefter i perioden 1987 - 1990
- 6 deltakere på prosjektlederseminar, Siemens AG i Bad Tölz, august 1992

Over 30% av deltakerne på disse seminarene nevner spesielt den mellommenneskelige delen i vurderingsskjemaene og 20% mener den delen burde vært enda mer omfattende.

Dette, på tross av utsagn som at det er altfor mye «psykologiske greier» her i huset; at det kun eksisterer tekniske problemer i en teknisk avdeling o.l.

– Kan opplæringskostnadene forsvares?

– Anslagsvis har Siemens A/S brukt ca. 3 millioner kr. på denne opplæringen av til sammen 123 deltakere, inklusiv reise, opphold, arbeidstid og seminar-avgift. I forhold til firmaets omsetning i denne perioden er kostnadene (3 promille) altså «mikroskopiske». Til stadighet hører vi fra deltakerne: «Dette burde han/hun, min sjef osv ha vært med på». Det synes fremdeles å være mye å hente i firmaet på området prosjektledelse, men da er det nødvendig å sette av både tid og penger.

Det må likeledes settes av tid til å la deltakerne videreformidle de viktigste budskap fra seminaret, og det lærte må tas i bruk.

Først når det som læres i seminaret får gjennomslag og blir brukt i den praktiske hverdag vil firmaet få virkelig utbytte av opplæringen.

Det er vårt viktigste budskap.

Hilde Aarnes og Trond Stokke forbereder seg til seminaret med CBT-programmet Project-Management.



Velkommen til Siemens i Tønsberg

Siemens Elektrosenter åpnet

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Til feiende rytmer av vårt eget hus-orkester åpnet Siemens sitt nye salgslager i Tønsberg, 12. desember. Mange gjester hadde, midt i julestria, innfunnet seg i Kjelleveien 21 for å delta i festlighetene og ta vårt varetilbud i nærmere øyesyn. Det falt mange hyggelige bemerkninger fra gjestene under rundgangen, både om sortimentet, den gode oversikten og de lyse trivelige lokalene. Ingen tvil om at dette vil bli et populært innslag i Tønsberg og det øvrige fylkes installatørkretser.



Ingar Skytte klipper snora ved innvielsen.

De 4 medarbeiderne som er knyttet til salgslageret later også til å være begeistret over det nye utgangspunktet for salgsfremstøt i Vestfold. Det ligger strategisk vel plassert, midt i et trafikk-knutepunkt med lett adkomst både til byen og utover i distriktet.

Britt E.Bråten, salgssjef i Drammen, forteller at salgslageret organisatorisk er en del av hennes ansvar, idet Drammensdistriktet og Vestfold betraktes som én geografisk enhet.

Forøvrig består den lokale styrken av følgende medarbeidere: Butikksjef Ingar Skytte, salgskonsulent Kirsten Lingjærde og distriktssjef for Vestfold, Egil Aadne.

Transmisjonssystemer: På nett med eksportmarkedene

Av Trond Schieldrop

Kontrakten som Siemens A/S, Divisjon Telecom, fikk med det israelske televerket om leveranse av avansert teletstyr i januar i år, kan gi flere oppdrag. - Nå forhandler vi om leveranse av vår optiske linjeterminal OLTs 34 til samme nettoperatør, sier eksportsjef Bernt Fanghol i Transmisjonssystemer.

Mot slutten av januar i år fikk Divisjon Telecom en rammekontrakt på inntil 50 millioner kroner på leveranse av avansert fiberoptisk kommunikasjonsutstyr. Kontrakten mellom det israelske televerket og Siemens AG i Tyskland, har en ramme på 100 millioner kroner. - For oss har oppdraget en stor signaleffekt i og med at det israelske televerket er en anerkjent nettoperatør, sier Fanghol som legger til at det er første gang Siemens AG har fått gjennomslag i Midt-Østen.

Korte leveringstider

Det fiberoptiske kommunikasjonsutstyret skal omforme elektriske telefonsignaler til digitale pulser av laserlys. Pulsene sendes gjennom glassfiberkabler og blir gjort om til telefonsignaler før de når mottageren. Utstyret skal utvikles og produseres ved Elektronikkfabrikken på Linderud. - Dette er basert på utstyr som vi allerede produserer. Men dette må modifiseres, prototyper må lages før utstyret settes i serie-

produksjon, og rundt midten av april skal de første 50 enhetene fra serieproduksjonen i fabrikken være levert kunden, sier Fanghol.

For å overholde de svært korte tidsfristene, kreves det tett kontakt mellom utvikling, fabrikk og markedsføring. - Det er den gode kommunikasjonen mellom alle involverte avdelinger i divisjonen, som har gjort det mulig å påta seg et oppdrag av en slik størrelse, sier Fanghol.

Nytt tilbud

Fanghol sier at det nye tilbudet på OLTs 34 har en verdi på 10 millioner kroner. I praksis er det snakk om leveranse av ca 600 OLTs-systemer over en 2 til 3 års periode.

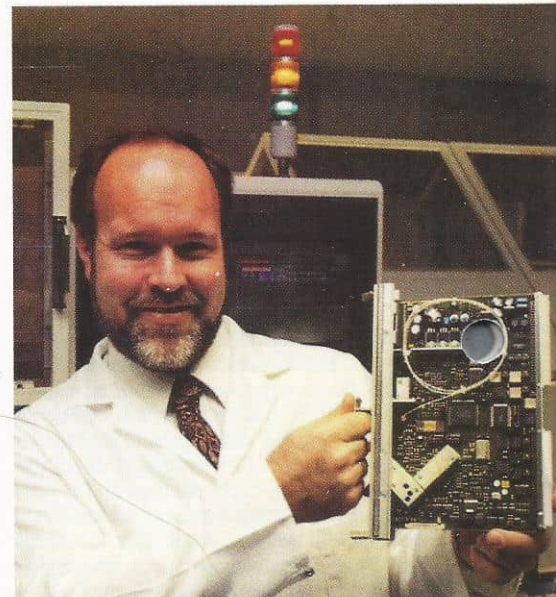
- I løpet av mars måned vil vi få beskjed om vi har vunnet kontrakten, sier Fanghol.

Nye markeder

Divisjon Telecom bearbeider kontinuerlig nye markeder for fiberoptisk utstyr i nært samarbeid med Siemens AG. - Vi jobber også direkte mot de lokale Siemens-representantene i hvert enkelt land men, påpeker Fanghol, - det skjer i nær forståelse med Siemens AG.

Brasil-markedet i vekst

I en tidligere utgave av Siemens Intern omtalte vi at divisjonen jobbet med en kontrakt om leveranse av fiberoptisk linjeutstyr til det brasilianske televerket. - Nå har våre anstrengelser for å komme inn på dette



Eksportsjef Bernt Fanghol i Divisjon Telecom sier at kontrakten med det israelske televerket kan resultere i ytterligere leveranse av fiberoptisk utstyr for 10 millioner kroner.

markedet båret frukter. Så langt har vi levert utstyr til over 10 millioner kroner, sier Fanghol.

Foruten Brasil jobber divisjonen aktivt med å selge inn sitt fiberoptiske utstyr til bl.a. Australia og England. - Det bør også bemerkes at vi har levert slikt utstyr for over 200 millioner kroner til oppbygging av det tyske televerket i det tidligere Øst-Tyskland, avslutter Fanghol.



Britt Bråten, salgssjef i Drammen og Tønsberg, demonstrerer håndterminalen som kunden benytter på sin runde gjennom butikken. Varenummer og antall tastes inn og ved utgangen plugges den inn i datamaskinen og kundenummer påføres. Dermed er det hele registrert og klart for avregning.

Tusenkunstneren Øyvind

Av Trond Schieldrop

Det finnes mange tusenkunstnere blant oss; ikke bare elektronikkfrelste «guruer» som til enhver tid bare tenker i faglige kretser. En av dem er Øyvind Veland. I flere år har han i fritiden med nennsom hånd skåret ut vakre klokker, tallerkenhyller og skatoll basert på gamle håndverkstradisjoner. Ikke nok med det, Øyvind lager kniver av høy kunstnerisk kvalitet som selv knivkjennere beundrer. – Vi kan jo ikke la gamle håndverkstradisjoner dø ut, sier han med sin skarrende vestlandsdialekt.

Øyvind er en typisk humørspreder. Hans motto er: Problemer er til for å løses! Til daglig jobber han som avdelingsleder i Divisjon Telecom med ansvar for teknisk tilrettelegging. Like før jul fikk noen av hans nærmeste medarbeidere kjennskap til hans knivmaker-kunnskaper. De foreslo at Øyvind skulle sette i gang et knivkurs. Etter en god del overtalelseskunster, gikk han med på forslaget, og i romjula ble kurset en realitet.

– Til nå har vi hatt fire kurs med teoretisk og praktisk innføring i knivmakerkunsten. Vi har laget mal til både slire og håndtak, sydd sliren og gitt den et kunstnerisk design. Nå gjenstår arbeidet med å påføre sliren og håndtaket sølvutsmykning før vi setter på knivbladet. Det hele er en møysommelig prosess som krever høy grad av tålmodighet, sier han.

Det var i 1990 at Øyvind begynte med knivmaker-kunsten. Til tross for relativt kort «fartstid» innen denne kunstarten, har han nådd langt. Han har reist rundt på en rekke villmarksmesser og sugd til seg en rekke ideer fra andre knivmakere. – Men alle knivene jeg har laget er selvkomponerte; de er ikke kopi av det andre har laget, presiserer han.

Ikke bare kniver

Øyvind er også en dyktig treskjærer. I snart ti år har han produsert klokker, skap og tallerkenhyller. Spesialiteten er gulv- og kaminur. Tilsammen 6 stykker har han laget. Gulvuret brukte han over 350 timer på å slutføre; et prosjekt som tok over to år. Dessuten er han en habil never- og kurv-binder.

– En bedre avkopling enn dette finnes ikke. Tenk bare: Av et trestykke klarer du å forme en klokke! Det er en god følelse når du har lagt siste hånden på verket, og ser at produktet ble slik du ønsket det skulle bli på forhånd, sier han med stor grad av innlevelse.

Vi har beskuet noen av Øyvinds kunstverk, og kan bekrefte at de holder høy kunstnerisk kvalitet. Det er positivt at han nå har satt i gang et knivkurs. Kanskje neste prosjekt blir et kurs i treskjæring?

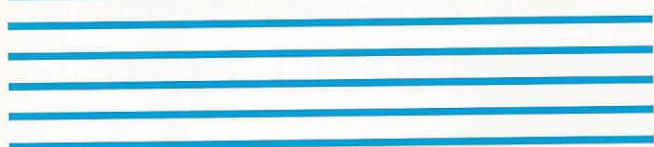
Ferieparadiset Senja

Øyvind kommer fra Lindås kommune fra plassen Veland. Det var oldefaren som i sin tid ryddet grunnen for småbruket Veland. I dag benyttes dette som sommer-

hus, og annet hvert år tilbringer han sommerferien der. – Men mitt fineste ferieparadis er Senja hvor min kone kommer fra. Her har du alt hva naturen kan fremvise. Dessuten er det så «forbanna» mye fisk i havet, sier han med sitt vestlandske smil. Da kommer vel hans håndsmidde kniver til sin rett, vil vi tro!

Øyvind Veland viser stolt frem sitt gulvur som han brukte 350 timer på å lage.





Forvirring om deltid

Stortinget vedtok forleden en rekke endringer i Arbeidsmiljøloven. En av de viktigste gjelder bruk av midlertidig ansettelse, der det heter: Midlertidig ansettelse skal bare skje «når arbeidets karakter tilsier det og arbeidet skiller seg ut fra det som ordinært utføres i bedriften.»

Dette utløste som kjent en storm av protester fra næringslivs-hold. Etter Stortingsdebatten viste det seg at politikerne ikke mente dette så bokstavelig likevel. «Det er lov å bruke huet» var parolen.

Idag er det full forvirring, ikke bare hos arbeidsgiverne

men også blant politikerne. «Vi må vite hvilke begreper vi snakker om. Resultatet kan bli galt hvis alt blandes sammen i ei suppe», uttalte f.eks. lederen i Stortingets kommunalkomiteé, Roger Gudmundseth, på NHO's årskonferanse.

– Hva nå i Siemens? Får loven noen øyeblikkelige konsekvenser for oss? Vi spør personaldirektør Kåre Ytre-Eide, som kort og godt sier: – Nei, vi gjør ingen forandringer fra den praksis vi hittil har fulgt, i alle fall inntil videre. Når lovens rekkevidde omsider blir avklart, vil vi se nøyer på dette. Skulle tro at vi vil kunne fortsette den noe restriktive linje vi har fulgt hittil.

Fri

NYTT FRA JAN-95:

Rett til fri med lønn når barnepasser blir syk

Ansatte med barn, 12 år eller yngre vil nå få permisjon med lønn når barnepasser blir syk. Fraværet går av samme kvoteordning som for barns sykdom. Samtidig er fraværsdager endret til kalenderdager,

dvs en ansatt som arbeider mandag, onsdag og fredag, vil ha benyttet 5 dager av kvoten etter en ukes fravær. Det fremlegges legeerklæring fra fjerde kalenderdag.

EØs

Bom for flere biltyverier på Linderud

Tekst og bilde:
Gunnar Friedl

Nedre parkeringsplass er nå sikret med bom og kortleser. For å komme inn og ut må adgangskort benyttes.

– Vi håper med dette å sette en stopper for biltyverier, sier driftsleder Tore Johansen. Han forteller at dette er første ledd i en bedre sikring av hele området. Det vil bli lagt ut store stener langs plenen på begge sider av parkeringsplassen for å unngå at tyver tar fluktveien over åpent lende utenom bomveien.

Likeledes vil det bli montert bilsperrer på gangveiene som fører ut fra plassen.

– Ja, noen presterer jo å kjøre på disse også, sier Johansen.

Det vil i tillegg bli installert 2-veis kommunikasjon mellom resepsjon og bommen, slik at denne kan opereres derfra i nødstilfeller.



Løsning av julenøtter i Siemens Intern nr. 6, 1994

Vi regner med at mange av våre lesere har forsøkt seg på julenøttene, presentert i «Siemens Intern»s julenummer, selv om antall innsendere godt kunne vært større.

Ingen av de løsningene vi har fått inn gir riktige svar på alle oppgavene, noe som kan tyde på at noen nøtter har vært vanskelige å knekke. Men vi har trukket ut to løsninger som vi mener fortjener premiering. Den ene er basert på matematiske beregninger, den andre på dypttenkning.

(Alle oppgavene skal kunne løses uten større matematiske kunnskaper!)

Premiene går til Asbjørn Gjerstad, EFO TA Nord S/T og Arnfinn Rung, ANL Verksted S/O som får hver sin kaffetrakter.

Vi gratulerer!

Her er løsningene:

Oppgave 1. Apekatten i tauet.

Loddet vil bevege seg oppover, og hele tiden holde samme høyde som apekatten.

Oppgave 2. Hvem er hvem?

Gutten har rødt hår, piken svart. M.a.o. snakker begge usant.

Oppgave 3. Syklisten.

Gjennomsnittshastigheten er 13,33 km/h.

Oppgave 4. Addisjon.

Tallene er: X=4, Y=9, Z=5.

Oppgave 5. Hvor bred er elva?

Bredden er 1760 yards.

Oppgave 6. Reiserutene.

De kan møtes 4 ganger på rundturen, nemlig i byene 14 (5.te dag), 4 (6.te dag), 9 (15.de dag) og 18 (16.de dag).

FASIT

1	B	E	2	S	T	3	A	4	L	5	L	
	E			I		6	N	A	U	7	T	
8	S	K	10	J	E	11	G	G	S		O	
	T	12	G	U	M	L	E	T				
	A		13	L	E	E	R		14	L	E	
15	T	R	O	N	D	H	E	I	M			
19	T	O	M	S	E			21	U	V		

Vannrett

1. Tryggle
2. Fødested
6. Dyr
8. Har julenissen, og noen i postkassa
12. Spiste
13. Rører
14. Smile
15. 1000 år i 1997
19. Guttenavn
20. Sanse
21. Divisjonsleder

Loddrett

1. OK
2. 100 år i Norge i 1998
3. Kan dukke opp "dagen derpå"
4. Uvane
5. ... kurs
7. Klansymbol
9. Synes mange de har for mye av
10. Høytid
11. Å jul med din
14. Jentenavn
16. Bortforklare
17. Preposisjon
18. Hett tema

Kryssord laget av: Anna Marie Hårstad, S/T

Rettelser

I julenummeret av Siemens Intern har vi gjort oss skyldige i to navnefeil, noe vi sterkt beklager.

«Når maskineriet stopper», nest siste side.

Det var Anne Bjørmetun som filosoferte over livet mens hun stod fast i heisen, og senere omsatte dette i dikts form. Maskineriet i redaksjonen må også ha stoppet et øyeblikk når vi kom i skade for å sette kryssordforfatteren Anna Marie Hårstads navn under diktet.

Vår lille unnskyldning er at begge forfatterne er gode bidragsyttere til Siemens Intern. Men rett skal være rett: Dikt er dikt og kryssord er kryssord!

«Tørrelgging på Linderud», side 28.

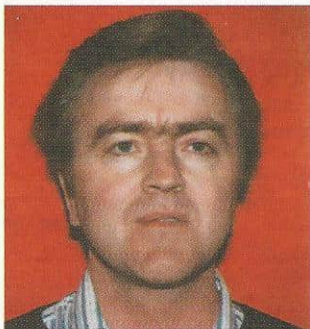
I billedteksten lot vi Tor Bøhler montere kablene. Det riktige navnet på elektromontøren er Thore Reidar Bøhler.

Er Siemens en «avfallskunde»?

Med en faktura vi fikk fra en god kunde nylig fulgte dette skrivet. I disse miljø-tider kan vel dette være en god påminnelse uansett?



Terje Lian



Terje Lian døde 21.11.94 bare 44 år gammel.

Terje ble tidlig interessert i elektroteknikk, og visste etter

avsluttet realskole nøyaktig hvilken videre utdannelse han ville skaffe seg. Etter et år som reparatør ved Namsos Sykehus for å få nødvendig praksis startet han sitt studium på elektronlinjen ved Trondheim ingeniørhøgskole, og etter endt studium der fortsatte han 2 år med videreutdannelse innen fagene industriell elektronikk og kraftelektronikk ved Sørlandets Tekniske Skole. Etter den første hovedutdannelsen tilegnet han seg ytterligere kunnskaper, bl.a. i fagene matematikk, EDB og petroleumsteknologi og, ikke minst viktig, i faget «Den men-

neskelige faktor i ingeniørens arbeid».

Terje ble ansatt i Siemens Trondheim, avdeling Kraftelektronikk i 1976. Den første tiden arbeidet han som teknisk bearbeider med konstruksjon, prøving og idriftsettelse av store regulerbare motordrifter som spesialfelt. Etterhvert overtok han stadig mer av ansvaret for produksjon av elektronikk-kort og ble i 1986 utnevnt til avdelingssjef med spesialansvar elektronikkproduksjon og logistikk.

Med sine interesser for mellommenneskelige forhold ble Terje raskt trukket inn i tillitsmannsarbeidet ved bedriften, og var i flere år medlem av styret for NITO's bedriftsgruppe, først som varamann fra 1979, så sekretær i perioden 1980-84 og formann fra 1984-86.

Med Terje Lian har Siemens og Avdeling Kraft-

elektronikk mistet en pålitelig og trofast medarbeider, som med sine solide kunnskaper og systematiske arbeidsmetoder samt rolige og vennlige vesen tilhørte avdelingens ressurspersoner. Vi som var hans arbeidskolleger har mistet en nær venn som vi alltid kunne stole på, og som også var opptatt av sine medmenneskers ve og vel. Han vil for all fremtid bli et sårt savn og et lyst minne for alle oss som hadde gleden av å lære ham å kjenne.

Våre tanker går til familien som sitter tilbake med sorgen og savnet, men sikkert også med mange gode og lyse minner etter en ektemann og far som i alt han gjorde også hadde familien i sine tanker.

Vi lyser fred over hans minne.

Tor Inge Johansen

50 ÅR I Siemens:

Olav Grindheim hedret av Kongen

Tekst og foto:
Gunnar Sørensen

Idag hører det til sjeldenhetene at folk arbeider 50 år i samme firma. Det er kanskje ikke å forundre seg over, siden det ikke er så mange som jobber 50 år totalt engang. Men i Siemens Bergen fins det en slik medarbeider. Og ikke nok med det; han har ikke tenkt å gi seg med det første.

Det er Olav Grindheim vi snakker om, i dag fagingeniør i Divisjon Olje og Gass. Og for den innsatsen han har gjort, ble han den 24. januar i år tildelt Kongens fortjenestemedalje. Det var selveste ordfører Bengt Martin Olsen i Bergen som foretok overrekkelsen under en seremoni i Siemens Bergen's lokaler.

Han begynte som 13-åring i fredsåret 1945. Da startet han som visergutt, eller løpergutt, som det heter i Bergen. Siemens i Bergen tellet den gang 17 personer som hadde kontorer i Jon Lunds gt 3 (stedet der Grieghallen ligger idag).

Dette var nærmest en standard måte å komme seg inn i et

firma på, sier Grindheim. – Når det så ble en åpning ble man etter hvert lærling, og etter 5 års læretid i bedriften var man ferdig utdannet elektriker og montør.

Grindheim avsluttet denne i 1952. Han ble i Bergens mens Siemens var i stadig vekst, og i 1959 begynte han som montør i Elektromed.

– Dette var kanskje den aller beste tiden jeg har hatt i Siemens, sier han. Trivelig miljø og interessant arbeid. Dessuten var jo perioden som fulgte en eneste lang oppgangstid. Man følte at man selv var med på bygge noe i denne tiden.

I Elektromed ble Grindheim til 1982. Da gikk han over til å administrere servicefunksjonen i Divisjon Produkter. Til Offshore kom han i 1993, og der har han siden vært aktiv som fagingeniør.

– Du må ha opplevd store forandringer i din tid i Siemens?

– Ja, det er klart at både firmaet og arbeidsoppgavene har forandret seg enormt siden jeg startet. Siemens er så stort at det ikke er mulig å kjenne særlig mange. Derfor er det ikke mulig å føle det samholdet som vi gjorde i den første tiden. Nå får man heller forsøke å etablere

samhold innen den avdelingen man jobber i.

Arbeidsredskapene og utstyret vi leverer er også noe helt annet enn på den tiden jeg begynte. Jeg, som har skiftet beite flere ganger, har måttet jobbe en hel del for å sette meg inn i stadig nye fagområder. Men det har gått, det óg, og for meg har det vært givende. De siste årene har jeg f.eks. begynt å ta i bruk PC som et meget effek-

tivt og uunnværlig arbeidsredskap. Hvem skulle trodd det for noen år siden, ler han.

– 50 år er lang tid, hva er hovedgrunnen til at du ble stedfast i bedriften så lenge?

– Fordi det alltid har vært en trivelig arbeidsplass, med godt samhold og gode velferdstiltak for de ansatte, sier Grindheim før han haster videre og stiller seg i skuddlinjen for Bergen by's pressefotografer.



Ordfører Bengt Martin Olsen gratulerer jublant med de femti år.

Hjertelig takk

- til Direksjonen for de pene blomstene jeg fikk til min 85-års dag

Arvid Weisæth, S/T

- til kolleger og venner for gaver og blomster til vårt bryllup den 29.10.94

Milena og Ole Molteberg, S/O

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

Magnar Uv, S/O

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

Knut Holsve, S/O

- til Direksjonen, TA Offshore og TA Industri for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag

John Dawes, S/O (for tiden uteleid til Conoco)

- til bedriften for de fine ord som ble skrevet om Olav i «Siemens Intern». Det rørte meg dypt.

Aud Kraakenes m/ familie

- til Direksjonen og kolleger for vakre blomster og flotte gaver i anledning mitt 25-års jubileum

Sjur Steen-Nilsen, S/B

- til Direksjonen for de fine blomster jeg fikk på min 70-års dag.

Baro Trondseth, S/T

- til Direksjonen, kolleger og venner for gaver og blomster i anledning mitt 25-års jubileum

Eivind Kragnes, S/O

- til Direksjonen, venner og kolleger for deltagelse, gaver, blomster og hilsener i anledning min 50-års dag

Petter H. Tharaldsen

- til Direksjonen for gave og blomster i anledning mitt 40-års jubileum

Ingvald Brurok, S/T

- til firmaet for blomster i anledning min 70 års dag

Kjell Sundli, S/T

- til kolleger for blomster, pengegave og lommeur ved min tidligavgang etter 44 år ved bedriften

Arnfinn Lyngen, S/T

- til kolleger og venner i firmaet for gaver og hilsener i anledning min overgang til ny tilværelse som pensjonist, for mange gode år i Siemens og for godt samarbeid. Lykke til videre alle sammen!

Per Bye, S/T

- for blomster og gaver i anledning min 50-års dag

Terje Bentsen, S/Tø

- til Direksjonen og pensjonistforeningen for nydelige blomster til min 75-års dag. De pyntet opp i stuen og varmet hjertet

Ursula Repvik, S/T

- til Direksjonen for blomstene og en ekstra takk til kolleger og venner for de fine gavene i anledning min overgang til pensjonist-tilværelsen

Kasper Skofteby, S/O

- til bedriftsledelsen, montørklubben og kolleger ved Eiendomsdrift for vakre blomster og oppmerksomhet ved min kjære manns bortgang

Erna Søyseth, S/T

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

Eivind Haarberg, S/T

- for blomster på min 80-års dag

Ingvald Røhmelsmo, S/T

- til mine venner og arbeidskolleger i Siemens for godt samarbeid og for nydelige blomster, gaver og gode ord i forbindelse med min førtidspensjonering

Lillian Rosmæl, S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger for gaver, blomster og oppmerksomheten i forbindelse med mitt 40-års jubileum

Manfred Kleinschmidt, S/O

- til venner og kolleger for all oppmerksomhet da jeg sluttet i firmaet. Takk for mange fine år!

Mette Gullheim, S/O

- til Direksjonen, ledelsen i Divisjon Telecom, venner og kolleger for nydelige blomster og flotte gaver til min 50-års dag

Ragnhild Fossum, S/O

- til Direksjonen for skjønn blomsterdekorasjon og til pensjonistforeningen for all oppmerksomhet i anledning min 85-års dag

Hanna Fisknes, S/T

- til Direksjonen, verkstedklubben, venner og kolleger for oppmerksomheten til min 50-årsdag

Sigurd Sæther, S/T

- til Direksjonen, montørklubben og venner for blomster og gaver på min 60-års dag

Bjørn Dahl, S/T

- til Direksjonen, plassledelsen i Bergen, divisjonsledelsen og kolleger for blomster og gaver i anledning mitt 50-års jubileum

Olav Grindheim, S/B

Vi gratulerer

40-års jubileum

14.03 Andersen Svein Arne, S/B

29.04 Nordlid Dagfinn, S/O

25-års jubileum

01.03 Lødrup Hans, S/O

02.03 Sjølbakken Paul, S/T

02.03 Reiten Hans Idar, S/T

02.03 Lervold Bjørn Kristian, S/T

09.03 Hjelt Solveig, S/O

09.03 Kolbrek Kjell, S/T

31.03 Kvarme Magnar, S/T

01.04 Hauge Dagfinn, S/O

06.04 Berg Harald Danker, S/T

14.04 Schultz Randi, S/T

20.04 Fredriksen Bjørnar, S/T

01.05 Grandahl Arne Idar, S/Vå

03.05 Opseth Odd, S/T

11.05 Eidstumo Atle, S/T

15.05 Nilsen Herbert, S/B

50 år

05.03 Arnesen Rolf, S/O

22.03 Johansen Leif, S/O

26.03 Sletvold Gunnar, S/T

06.04 Jørgensen Robert, S/O

21.04 Spjøtvold Trond, S/T

25.04 Skogvoll Ottar, S/T

26.04 Mollan Åsmund, S/T

02.05 Kraakmo Arvid, S/T

07.05 Hagen Fred Asle, S/T

15.05 Grytbakk Jostein, S/O

24.05 Ømlund Tor, S/O

25.05 Løvseth Oddleif, S/T

25.05 Tomassen Jann, S/T

27.05 Odden Bjørn, S/T

29.05 Rosvold Johan Rosmo, S/O

85 år

10.04 Stokka Harald Roth, Stavanger

80 år

16.03 Lund Paul, Trondheim

67 år

05.03 Jespersen Arne, S/Stvgr

18.03 Haugan Johan, S/T

12.04 Hilmo Ola, S/T

20.04 Fossum Per, S/T

25.04 Flittig Boye, S/T

30.04 Runsjø Aage, S/O

09.05 Rygnestad Olav, S/T

75 år

30.04 Bæverfjord Kåre, Trondheim

09.05 Guldal Peder, Trondheim

20.05 Gundersen Ulf, Oslo

70 år

12.03 Kardos, Jozsef Janos, Oslo

17.03 Johansen Alice K., Oslo

22.03 Gulstad Torbjørn, Trondheim

26.03 Danielsen

Ivar Kristoffer, Oslo

31.03 Ingeberg Nelly, Oslo

07.04 Mikkelsen Arne

Trondheim

18.04 Bakken Per, Oslo

27.04 Bjerken Leif, Trondheim

03.05 Danielsen Sverre, Oslo

03.05 Eriksen Rolf, Oslo

28.05 Sørensen Gunnar, Trondheim

Vi beklager...

Jakob K. Stette fylte 60 år den 22.12.94. Hans navn ble ved en feil ikke med på listen over jubilarer for 1994, og dermed heller ikke med på listen «Vi gratulerer». Vi beklager sterkt denne feilen, og vil i ettertid gratulere hjertelig med 60-års dagen.

SAPERS v/U. Seierstad

Siemens Intern

Utgitt av Siemens A/S
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0016.02954.2

Redaktør:
Gunnar Friedl, (linje 3556)
Layout/Desk Top:
Optimal as

Ansvarlig:
Tor Cederkvist, (linje 3711)
Kontakt i Trondheim:
Tove Løhne, (linje 9310)

Neste nummer kommer
27. april.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 31. mars

Vertikalisering av konsulentfunksjonen

SAPERS har med virkning fra 01.10 i fjor foretatt en ny inndeling av arbeidsområdene til personalkonsulentene. Målsettingen med endringen er at hver divisjon skal ha én konsulent å forholde seg til. Dette er gjennomført med unntak av Divisjon Energiforsyning hvor det er hensiktsmessig å foreta en deling mellom Anlegg og Distribusjon. Dette fordi det er ønskelig at Divisjon Elektrovarme og EFO Distribusjon betjenes av samme konsulent. Den nye organiseringen betyr at én konsulent har landsansvar for én divisjon som er lokalisert flere steder i landet. Ansvarlig konsulent vil imidlertid samarbeide med stedlige konsulenter i saker hvor dette er naturlig.

– Jeg mener at vi på denne måten vil gi divisjonene en enda bedre tjeneste enn tidligere, opplyser personaldirektør Kåre Ytre-Eide. – Parallelt med dette gjennomgår vi våre rutiner slik at disse blir like i Oslo, Bergen og Trondheim. SAPERS skal fremstå som en homogen enhet og divisjonene skal betjenes på samme måte når de tar kontakt med våre medarbeidere.

Fakturering av tjenester

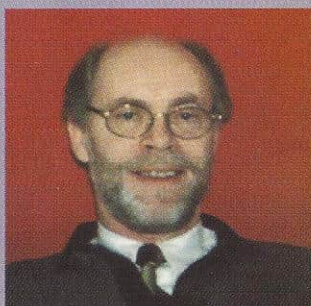
Fra samme dato er det innført en ordning med fakture-

ring av enkelte tjenester fra SAPERS. Divisjonsledelsen er informert om hvilke typer tjenester dette gjelder. Dette betyr at de nøkkel-fordelte personalkostnadene blir lavere og at tjenester tilsvarende 2 årsverk blir belastet ut i henhold til faktisk bruk.

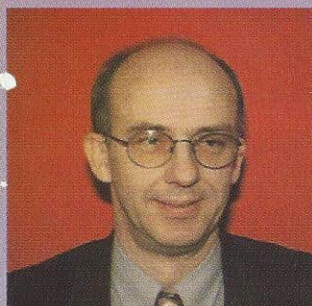
– Vi vil løpende evaluere denne ordningen og foreta de nødvendige korleksjoner etter hvert som vi erfarer hvordan de virker, sier Ytre-Eide.

Arbeidsplan personalkonsulenter pr. 01.10.94

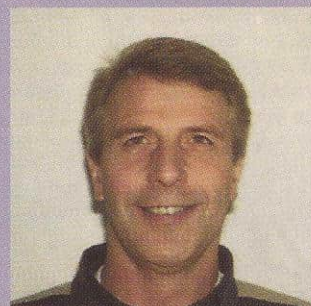
Divisjon Industri og Skip	Divisjon Olje og Gass	Divisjon Installasjon og Samferdsel	Divisjon Elektro-med	Divisjon Elektro-varme	Divisjon Energi-forsyning	Divisjon Forbruker-produkter	Divisjon Produkter	Divisjon Telecom	Økonomi og Finans
Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons. Anlegg: B. Arntsen S/T	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:	Ansv. kons.:
O. Aasebø S/B	U. Seierstad S/O	E. Strand S/T Med støtte fra O. Aasebø for S/B	A. Gulvik S/O	E. Østerås S/T	Ansv. kons. Distribusj.: E. Østerås S/T	T. Wæhler S/O	A. Gulvik S/O	T. Wæhler S/O	U. Seierstad S/O Med støtte fra B. Arntsen for S/T



Edvin Strand



Bengt Arntsen



Tor Wæhler



Ove Aasebø



Eva Østerås



Aud Gulvik



Unni Seierstad