

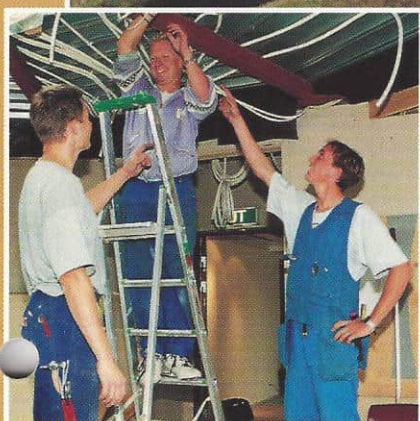
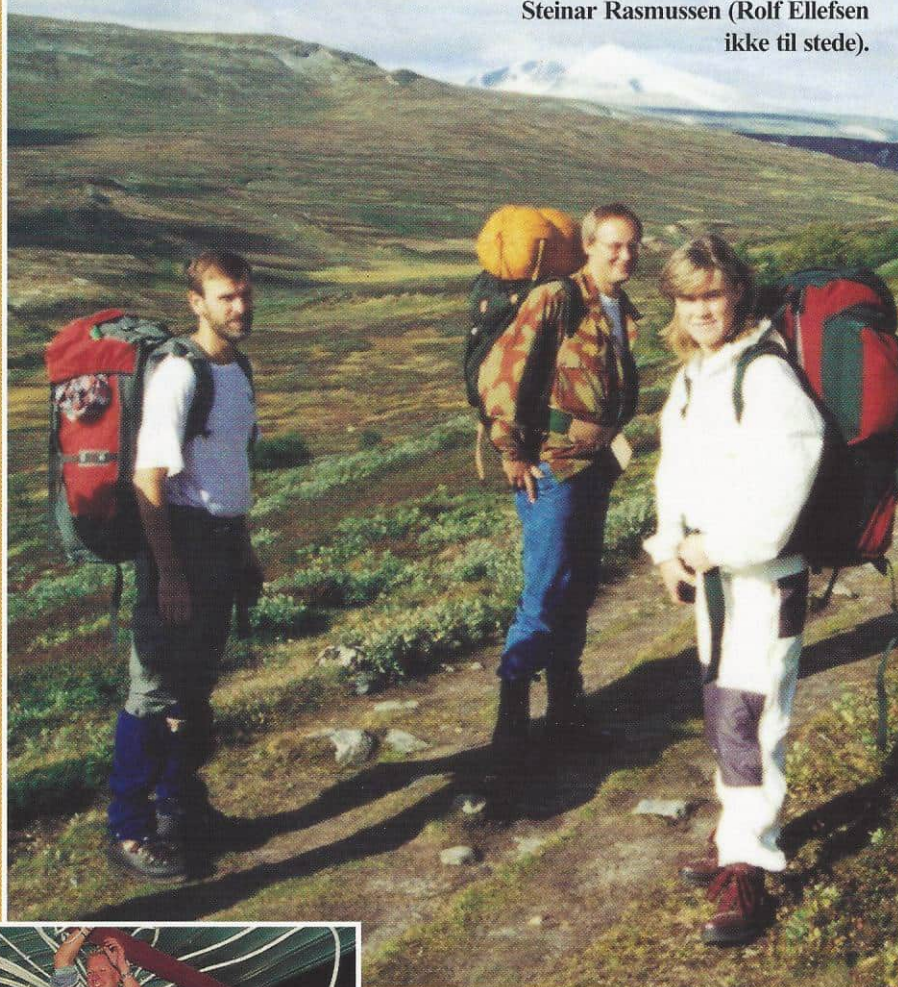
Siemens Intern

Nr. 5 - Oktober 1994 - 24. årgang

Avdeling Sarpsborg i fint driv.

Side 2

F.v. Svein Bentzen, Jan Iversen, Mette O. Thorstensen, Øivind Mostad, Gunnar Borgen. Bak: Viggo Strand, Gunnar Svendsen, Magnar Ringsrød, Bjørn Utne, Aud Willadsen, Steinar Rasmussen (Rolf Ellefsen ikke til stede).



Lederutviklingskurset LU 550 fikk en knallstart i frisk høstluft under Snøhetta.

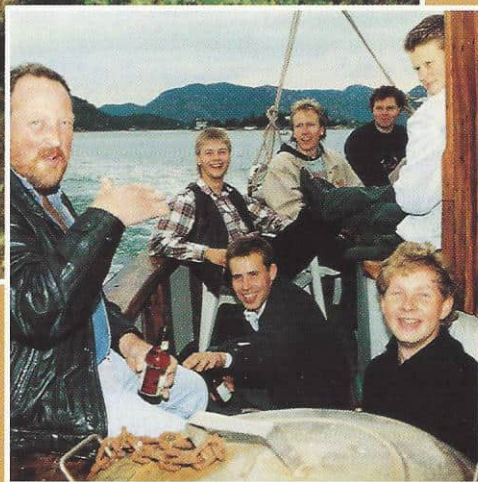
Side 12.

F.v. Geir Landmark, Odd Moen, Torill Krogsæter, Trude Tomter.

Om lærlingesituasjonen i Siemens.

Side 4.

F.v. Per Erik Lie, Thomas Skoglund, Dag Ø. Johnsen.



Avdeling Flekkefjord 10 år. Jubileet ble fint bl.a. med båttur til Hidra.

Side 18.

Lystig lag akter. Fra venstre: Ernst Kvelland, Tore Gyland, Leif-Einar Langeland, Svein Helge Risnes, Svein Rune Josdal, Morten Skjold (foran), og Svein Loga.

«Det årnær sæ» i Sarpsborg

Tekst og foto: Gunnar Friedl

1. okt 1984 overtok Siemens A/S Arne Børsands installasjons- og svakstrømsavdeling i Sarpsborg, og i '86 ble det opprettet en 10-årig leieavtale mellom Børsands eien- domsselskap Borg Abeco A/S og Siemens A/S.

Dette gikk relativt ubemerket hen i og med at et nært samarbeid allerede hadde bestått i mange år, og at alle ansatte fulgte med over til Siemens. Virksomheten som Børsand hadde hatt på Trosvik Verft og Sarpsborg Mek. Verksted er etter hvert blitt snudd mot industrien. Ved siden av tradisjonell installasjon er dette markedet idag det viktigste for Siemens' avdeling i Sarpsborg.

Når vi kjører sydover E6 ser vi ikke mye til Sarpsborg by. Fra Sandesundbroen er det pipen på Borregaard som dominerer bildet og det er såvidt vi får et gløtt av hotell Saga og bygningene omkring før vi er forbi. Tidligere gikk riksveien gjennom de eldste deler av byen, først oppover bakke, - ja byen ligger faktisk på et høydetrak, og derefter nedover mot Glomma. Koselige hvitmalt hus fra fordums tider omkranser veien og vitner om en by med lange tradisjoner.

I den eldste del av byen, i Oscarsgt, finner vi Siemens' lokaler bak en fasade av murstein. Den bærer preg av å ha blitt godt vedlikeholdt gjennom tidene, og fortsatt er det krefter som ivrer for bevaring av bygget slik det nå fremstår. Bak muren er imidlertid innredningen moderne og høyst funksjonell, bekrefter Bjørn Utne som er daglig leder for avd. Sarpsborg. Han overtok etter John Tverberg som i de første to årene ledet avdelingen.

-Vi er nå 43 personer, hvorav 30 montører, 9 saksbehandlere, 1 lagermann og 3

Er det ny leieavtale som diskuteres mon tro?
Arne Børsand og Bjørn Utne i bildet



merkantile, forteller Utne. -Alle som har sitt virke her i bygningen trives svært godt. Vi har etter hvert fått ordnet oss plassmessig slik at kommunikasjon og avvikling av arbeidet glir optimalt. Som du vet sto bygget nærmest ubenyttet da vi tok det i bruk for 10 år siden.

Mer enn vanlig installatør

Vi har to grupper, en rettet mot industrien og den andre driver tradisjonell installasjonsvirksomhet. Omsetningen i år er ca. 23 mill. kr. Våre ambisjoner er å være noe mer enn vanlig installatør, understreker Utne. -Vi satser på såvel ingeniør-tjenester som totalprosjekter og har derfor tilegnet oss kunnskaper på automatisering og instrumentering. Vi ønsker å møte kundene på deres premisser og yter en høy grad av service. Medarbeiderstaben vår er dyktig og har, med en gjennomsnittsalder på 36-37 år, lang erfaring.

- Hvis jeg får lov å uttrykke et ønske, sier han videre, ville vi svært gjerne bli dratt mere med på tekniske nyvinninger. Riktignok får vi brosjyrer fra Oslo, men ellers lite. Fordi vi er en «utpost» burde informasjonsflyten vært bedre.

Fordelen er at vi blir nødt til å tilegne oss det vi trenger av viten selv, noe som styrker selvstendigheten og ikke minst selvbevisstheten, ler Utne. -Men la meg understreke at jeg er godt fornøyd med våre personlige kontakter og venner i Oslo. Vi får alltid hjelp om, og når, vi ønsker det.

«Montasjegjengen» på Borregaard. Foran fra venstre: Bjørn Utne, Petter Arnesen, Ronny Jensen, Jan Kjølborg, Svein Nygaard, Jack Hassel, Gunnar Grålumstuen. Bak fra venstre: Gunnar Borgen, Ketil Agheim, Frode Skarpnord, Per Gunnar Brandsrød, Jon Torgersen.

Full aksept fra storindustrien

Forresten er det utrolig hva vi kan lære av kundene. Borregaard, Saugbrugsforeningen og Petersongruppen er dyktige og vet hva de vil ha. Det hjelper oss mye! Gunnar Borgen som leder industrigruppen tar her ordet og bekrefter at avdelingen idag anses som fullverdig kvalifisert leverandør til Borregaard. - Vi har løpende rammeavtale vedr. vedlikehold (lys, motorinstallasjoner etc). Likeledes kommer anbudsarbeider jevnt og trutt. For øyeblikket er 16 av våre montører beskjeftiget der. Av større arbeider vil jeg fremheve tømmerrenseanlegget der det gikk med 5000 timer. Videre har vi hatt løpende ombygginger og utvidelser av lavspentfordelinger S404 i Lignin-fabrikken. På tømmerhåndtering er vi nærmest blitt spesialister, fortsetter Borgen, - vi har nemlig utført et lignende anlegg for Saugbrugsforeningen A/S i Hal- den. Hans beskrivelse av en rekke andre leveranser understreker at industrigutta lever opp til målsetningen «mer enn installatør»: Ombygging av høyspentanlegget ved Peterson Moss A/S, lagerhåndterings-system basert på PLS til Packtech, Moving og Th. Kristiansen A/S, osv. - Det er utrolig hvor mange interessante oppgaver vi av og til står overfor, og det skaper stor entusiasme i gruppen, smiler Borgen.

Stor bredde i installasjon

-Vi er ikke dårligere vi på installasjon heller, sier Øivind Mostad og vil ha et ord med i laget. Mostad er i Rolf Ellefsens fravær talsmann for installatørene. -Det mest uvanlige prosjekt jeg har vært med på er installasjonsarbeidene i Alcatel's 105 m høye PEX-tårn i Halden, verdens høyeste produksjonslinje for kabel. Det uvanlige ved denne prosessen er at kabelkjernen trekkes opp til toppen av tårnet mens selve ekstruderingen skjer i flere trinn på veien ned igjen. Vi fikk først oppdraget på alle bygningsmessige installasjoner omfattende kraftfordelinger, belysning, kjøle- og ventilasjonsanlegg, brannalarm og teleteknisk. Deretter inngikk vi en avtale vedr. hele montasen, styring av produksjonsutstyret og utarbeidelse av dokumentasjon i samarbeid med S/Oslo.

Rehabilitering ser ut til å komme for fullt, fortsetter Mostad. - Eldre ærverdige bygninger skal settes i stand til nye formål, mens det utvendige preg skal beholdes, noe som setter krav til pietetsfølelse og kunstnerisk sans. Et eksempel er låven på Borregaard Hovedgård som skal benyttes til hotell og konferansesenter (Orkla's merkevareskole!)

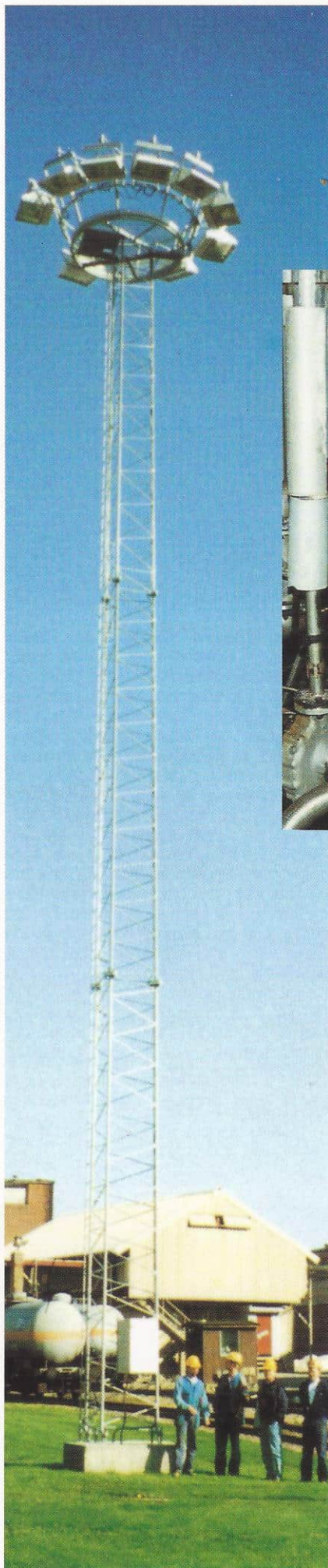
Helt fra starten av har vi hatt en rekke faste kunder, bekrefter Mostad, f.eks. Borg Bryggeri, Østfold Meieri, Sarpsborg Arbeiderblad og Sarpsborg Kommune. I tillegg har vi beholdt en stor markedsandel i privatmarkedet etter Arne Børsand, som i tidligere år hadde opparbeidet kontakten. Jeg håper han er fornøyd med måten vi har tatt vare på dem på!

Arne Børsand ser tilbake

For å få svar på dette oppsøkte vi Arne Børsand på hans kontor i Borg Abeco. - Hvordan ser du på de 10 årene som er gått siden du solgte avdelingen til Siemens? - Du vet, svarer han, jeg visste jo hva jeg gikk til og jeg er ikke blitt skuffet. Jeg er svært fornøyd med avdelingens virke. Det skulle også bare mangle, ler han, det er jo jeg som har flaskka opp de fleste som arbeider der!

Det var i 1954 jeg fikk nærmere kontakt med Siemens, den gang Proton A/S, fortsetter Børsand. Jeg deltok på et møte på Frogner Hovedgård i regi av Installatørforbundet. Der presenterte Siemens en rekke nyheter med stor entusiasme. Jeg husker spesielt to personer, mener at de het Wigholm og Gylt, som briljerte på lyssektoren og jeg ble «tent» på Siemens. Etter hvert ble kontakten utvidet, spesielt på skipssektoren men også på ledelsesplan i Direksjonen og Region Øst. Jeg ble alltid godt behandlet som kunde, og da jeg omsider besluttet å trappe ned virksomheten min, var Siemens et naturlig valg. Jeg følger fremdeles med i det som skjer, og når jeg er innom avdelingen for en prat og en kopp kaffe blir jeg alltid godt mottatt.

- Nyter du pensjonisttilværelsen helt og fullt nå? - Både ja og nei, ler Børsand. - Jeg er fremdeles på kontoret i 7-tiden hver morgen. Selv med mine 76 år synes jeg at jeg må holde på med noe. Men du vet, mye tid går også med til hus, hytte, båt og bil, og om sommeren til stell av alle mine fine blomster.



Borregaard har valgt komplette løsninger med Sikast og mast som områdebelysning. Totalleverandør: Siemens Sarpsborg.



Frøde Skarpnord i en vanlig montagesituasjon.

«Det årnær sæ»

I en avsluttende passiar med Mostad og Utne gir jeg uttrykk for at alt som er fortalt meg om avdelingens virke synes udelte positivt. Bjørn Utne medgir at det ikke alltid har vært så lett. - For et par år siden hadde vi det svært tungt økonomisk, og da led også humøret og entusiasmen. Men de to siste årene har vært overskuddsår, og trenden er god og vi er fulle av optimisme for tiden som kommer, understreker han.

Det er tydelig at den Østfold'ske konkurransegløden skinner gjennom når Mostad ettertrykkelig slår fast: «det årnær sæ». På oppfordring forklarer han hvor uttrykket kommer fra: Sarpsborg og Fredrikstad har gjennom alle tider kappes om å ha hegemoniet i Østfold. Tidligere foregikk knivingen på fotballbanen, nå er det ishockey og musikk. Man har liksom ikke regnet med nord- og sydfanken idet Moss «nesten ligger i Oslo» og Halden «nesten er svensk».

For å få fotballen på fote igjen ble det dannet en sponsergruppe i Fredrikstad. «Det årnær sæ» ble deres parole. De likte ikke at sarpingene også tok i bruk dette slagordet og som hevn lanserte de parolen «Det nøttær ente» som de mente passet best på dem, ler Mostad som forøvrig selv er fra Fredrikstad.

For egen del vil vi mene at Siemens Sarpsborg har vist at det både «nøttær» og «årnær sæ».

Økende lærlingeinntak i Siemens, - slutt på de magre år?

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Etter en rekke år med lavt lærlingeinntak ser det nå ut til at trenden er snudd. Men de «gyldne» tider i begynnelsen av 80-årene vil neppe komme tilbake. Da opererte vi med 3-siffrerte tall. Siden falt tallet drastisk som følge av lav byggeaktivitet i landet. I de siste årene har inntaket dreiet seg om en knapp håndfull ungdommer pr år i de forskjellige montasje- og fabrikkmiljøer.

Kamp om lærlingeplass

For 3 år siden frarådet yrkesrådgivere ungdom å søke til elektrikerfaget p.g.a. de dårlige tidene. Søknadsmengden til yrkesfaglig studieretning gikk ned, hvilket igjen førte til nedgang i kvaliteten på de uteksaminerte kandidatene. Idag er situasjonen snudd opp ned. I og med loven om rett til videregående opplæring for all ungdom er det nå stor pågang av unge som søker plass ved yrkesfaglig studieretning. Jarle Øyum, markedssjef i S/T, forteller at 4 usedvanlig dyktige lærlinger vil få sine fagbrev om kort tid. Det søkes nå etter nye og annonsen førte til 130 søkere. Det bemerkelsesverdige ved denne søkermassen er at bare to av søkerne ikke oppfylte minstekravene. En stor bunke søkere hadde i tillegg til grunnkravene 2-årig teknisk fagskole, og noen sogar ingeniørhøyskole!

Dyktige lærlinger

I Sterkstrømfabrikken er situasjonen nesten likadan. -Utløsning av et par lærlingeplasser førte til langt over 100 søkere, forteller produksjonssjef Jon Bjørnar Lervik. - Svært mange av dem fylte opp-takskravene til overmål. Og det er fantastisk flott ungdom vi møter, bare så synd at vi ikke har mulighet til å ansette flere av dem.

Vi møtte to av dem som står foran avslutning av læretiden. Rolf Arne Johnsen på mekanisk avdeling blir ferdig til sommeren, mens Ketil Andreassen på Tavle-montasje er ferdig og bare har igjen fag-prøven. Begge forteller om en fin læretid. De ble godt mottatt da de begynte og har hele tiden hatt interessante og utfordrende oppgaver. Kolleger og foresatte har vært hyggelige og hjelpsomme, egentlig kan de ikke få fullrost Siemens nok som arbeidsplass. Begge håper selvfølgelig på fast ansettelse men må så langt leve med usikkerheten. For Ketil er denne uvissheten ekstra slitsom da han både har kone og barn å tenke på.

God opplæring i Siemens

På UNI-Storebrands forretningsbygg i Dronning Mauds gt. i Oslo, treffer vi en hel flokk læregutter, 6 i alt. Andreas



En gruppe blide lærlinger, beskjeftiget på UNI-Storebrands forretningsbygg. Fra venstre: Andreas Wøyen, Dag Ø. Johnsen, Runar Botten, Per Erik Lie og Thomas Skoglund.

Wøyen, Thomas Skoglund og Morten Askedalen Rokosz skal avslutte svakstrømslæretiden nå i høst. De kom alle tre fra Sogn Videregående Skole og ble i sin tid anbefalt å søke lærlingeplass i Siemens. Overgangen fra skolebenken til bedriftslivet gikk greit, forteller de, takket være fadderordningen og gode kollegiale forhold på arbeidsplassene. De roser også det kursopplegget vi har på Linderud under ledelse av Peter Bjering (tidl. Rainer Naumann). Han passer tydeligvis godt på lærlingene i opplæringstiden. Per Erik Lie og Dag Øivind Johnsen er sterkstrøm'ere og har ca. 1 år igjen av læretiden. De har begge gått på Nesodden Videregående Skole og fikk Freia som første arbeidsplass, der de fikk god innføring og forøvrig god mottakelse blant våre veteraner der. Felles for alle er at de gjerne vil bli i bedriften, men er fortrolig med tanken på at det ikke er gitt. Som alternativ er videre skolegang det mest nærliggende for dem.

Utselgelse vanskelig

Gunnar Kjensli ved montasjeavdelingen beklager at det er begrenset plass for såvel lærlinger som utlærte montører. -Vi har

ikke pleid å avvertere etter lærlinger, forklarer han. - Kontakten med de forskjellige skolene i byen og distriktet er svært god. Via faglærer får vi referanser, og ved valg av kandidater ser vi, foruten på karakterene, også på fravær og om de har vært i arbeid i perioder, for å teste arbeidsvilje. Og dessuten vurderer vi etter beste evne deres egnethet for elektrikerfaget. Selv etter en slik utsiling er det en mengde fremragende kandidater igjen å velge mellom.

Montasjeavdelingen i Bergen har for tiden 5 lærlinger hvorav noen står foran avslutning av læretiden. Leder for driftsavdelingene Sjur Steen-Nilsen vil ta opp 2-3 nye i løpet av høsten og regner med stor pågang. Han bekrefter det hans kolleger uttaler, nemlig en formidabel kamp om lærlingeplass og at kvalitet og kvalifikasjoner blant søkerne er meget høy. - De vi har er topp motivert og meget dyktige og jeg regner med at de vi får vil være av samme støpning, sier han.

Rolf Arne Johnsen i sving ved platebøyemaskinen i mekanisk avdeling, Sterkstrømfabrikken.



Uballanse mellom skoleopptak og lærlingeplasser

Det ser ut til at det har oppstått et betydelig misforhold mellom elevinntak og det antall lærlingeplasser som står til disposisjon. På sett og vis utdannes nå ungdom til arbeidsledighet, kan man si. De heldige, har når så langt kommer at fast jobb er innen rekkevidde, tilbakelagt en lang og kronglete vei. Først kampen om opptak i skolen, deretter kampen om lærlingeplass og til slutt spenningen omkring jobbsøkingen. Situasjonen kan derfor oppleves svært så stressende. Det er typisk for de unge søkerne at de ved siden av de faglige kvalifikasjonene oppgir andre mer personlige egenskaper, f.eks. samarbeidsvilje, stå på-humor, omgjengelighet og lignende i håp om at disse vil bli tillagt avgjørende vekt.

Blir det mangel på el.montører?

- Har ikke det lave lærlingetallet redusert antall elektromontører i Norge betydelig? Vi retter spørsmålet til våre intervju-partnere. Alle bekrefter at faren for mangel på elektrikere lurer i bakgrunnen. - Så fort vi får et oppsving i byggemarkedet, og mye tyder på at det kommer, vil det ikke vare lenge før kampen om arbeidskraften er igang slik vi har opplevd det før og med de ulemper det fører med seg. Bebreidelser og



Ketil Andreassen monterer innmat i S404-tavler. Disse skal ombord i en kjemikalietanker som bygges i Florø.

etterpåklokskap vil råde grunnen: Har elektrobransjen forsumt seg, vært for lite forutseende eller skjøvet spørsmålet foran seg? Det er lite bedriftene kunne ha gjort fra eller til i og med at det må foreligge nok kvalifiserte oppgaver for lærlingene i læretiden.

Økende lærlinginntak

- Det gledelige er imidlertid at så snart aktivitetsnivået øker kan vi igjen ta inn flere lærlinger, understreker de alle tre, og med det store antall kvalifiserte kandidater som banker på vår dør, tør vi likevel se fremtiden lyst i møte. Mye tyder på at vi nå er på vei inn i denne fasen.

- Det er to ting jeg gjerne vil nevne til slutt, sier Jarle Øyum. - For det første har heldigvis den inngrodde motstanden mot ansettelse av lærlinger i tider med permittering fra montørhold gitt seg. De fleste innser at vi selv i dårlige tider må sørge for ettervekst av unge montører.

For det andre har en god lærlingeordning betydning for vårt innpass i markedet. Stadig flere byggherrer forholder seg om vår lærlingeordning, noe som tyder på at den også tillegges vekt ved valg av leverandør, avslutter Øyum.

Dr. Karl-Hermann Baumann: - Større innovasjonstempo og raskere forbedringer nødvendig.

Tekst: Gunnar Friedl
Foto: Tor Cederkvist

I forbindelse med Geschäftsdurchsprache, en gjennomgang av Siemens A/S' totale forretningsvirksomhet, som foretas annet hvert år, besøkte Dr. Baumann nylig Norge. Han er finanssjef i Siemenskonsernet og medlem av Siemens AG's toppledelse (Zentralvorstand). Under sitt besøk gjorde han rede for «rikets tilstand» overfor en større tilhørerskare i Forum.

For første gang på mange år vil SAG's resultat gå noe tilbake. Hovedårsak er et meget sterkt prisforfall både globalt og lokalt, men også nedgang og stagnasjon i tidligere vekstområder har medvirket til lavere fortjeneste. Alle Bereiche (forretningsområder) er mer eller mindre berørt av betydelige strukturendringer i sine respektive markeder.

I utlandet har imidlertid aktivitetene øket og samlet omsetning utgjør nå 60% av totalen (48"6 DM utland, 35"4 DM innland, til sammen 84" DM). Stigningen i utenlandsomsetningen har langt på vei kompensert fallet i innlandet, og det ventes at trygdepunktet i omsetningen mer og mer forskyves mot utlandet. Medarbeidertallet i utlandet utgjør idag 153000 av totalt 391000.

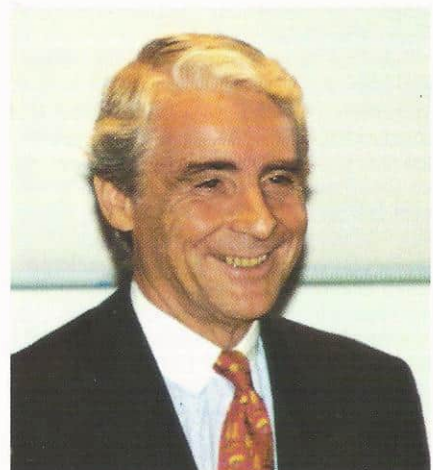
Siemens fortsetter imidlertid ufortrødent å investere i FuE (Forschung und Entwicklung) og bruker i år 7"8 DM mot 7"7 DM ifjor. Mye av investeringene foretas i de billige landene i Øst-Europa og i Syd-Øst-Asia.

De største utfordringene Siemens står overfor er å øke innovasjonstempoet, finne nye vekstområder og drive frem forbedringsprogrammene (Jfr. TOP-bevegelsen). Her har allerede gledelige resultater begynt å avtegne seg. -Men, understreket han, - det er de mange små forbedringer som til slutt gir de store resultatene! Han anmoder oss til å ta del i dette arbeidet og bidra maksimalt til forbedringer, hver på vår plass!

Dr. Baumanns uttalelser er helt i tråd med hva Dr. Heinrich von Pierer, Siemens AG's toppsjef, sa under Siemens' sommerpressekonferanse i Praha i juli i år. Han la stor vekt på viktigheten av TOP-bevegelsen, og gjennomgikk programmets tre strategiske målsetninger:

1) Forbedret produktivitet og reduserte kostnader.

Det er igangsatt 50 større og 400 mindre prosjekter verden over. I forretningsåret 1993/94 bidrar tiltakene til besparelser på ikke mindre enn 13 milliarder kroner, og for neste år regner man med en fordobling av beløpet.



Dr. Baumann er økonomiansvarlig i Siemens AG.

2) Raskere innovasjon.

Også her er det gjort imponerende fremskritt. På enkelte felt er tiden fra idé til gjennomføring halvert. Det er allikevel mye mer å hente, og ytterligere forbedringer vil være svært viktige for Siemens' evne til å konkurrere fremover.

3) Tiltak for å åpne nye markeder.

En stadig større andel av selskapets virksomhet foregår utenfor Tyskland. Det er særlig i to regioner man venter videre ekspansjon. Den ene er Asia, spesielt Sørøst-Asia, som idag er verdens raskest voksende region. Her vokser også Siemens raskest, og idag foregår hele 20 % av selskapets internasjonale virksomhet i Asia. Den andre prioriterte regionen er Sentral- og Øst-Europa. Det ventes at 5 % av den internasjonale virksomheten i tilsvarende en omsetning på 9 milliarder kroner, vil foregå her i 1994/95.

Årsresultatet bedre enn forventet

Tekst: Gunnar Friedl

Vi er midt i oktober og det betyr hektisk virksomhet i forbindelse med årsoppgjøret. Etter de dystre signalene som ble gitt på sensommeren ante vi at forretningsåret 93/94 ikke ville bli særlig bra for Siemens A/S.

Det var derfor med stor spenning vi entret kontoret til vår økonomidirektør Thomas Eckhoff. Han lot imidlertid ikke til å være nedtrykt, tvert imot tok han i mot med et stort smil som røbet at det berømte september-underet igjen hadde slått til.

- En fantastisk innsjutt, vi avregnet for nesten 390 millioner kr i september, stråler han. - Dette rettet opp mye og bidrar til at vi noenslunde kommer ned på beina. Tallene er ikke klare ennå, det kan enda skje overraskelser, men jeg regner med at vi skal nå det budsjetterte resultatet selv om omsetningen og budsjetterte bestillingsinngang ikke ble oppnådd.

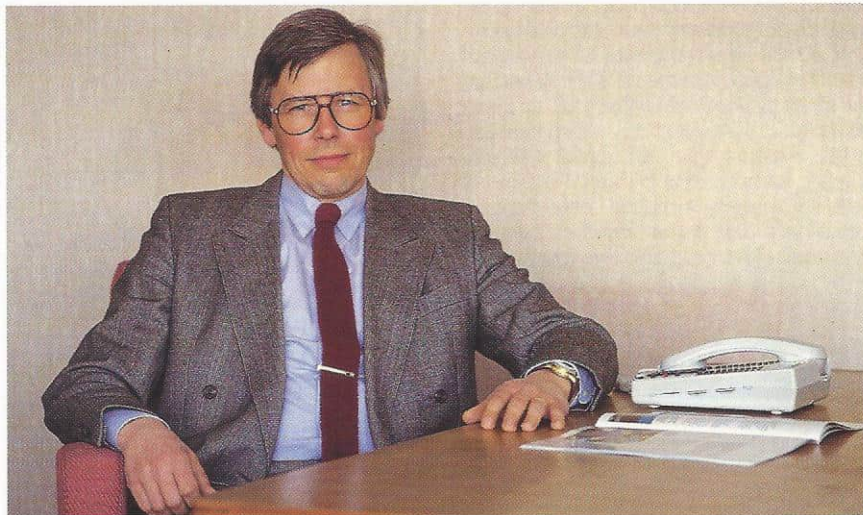
Jeg må likevel helle litt malurt i begeret, fortsetter Eckhoff. - Som så ofte før kommer en vesentlig del av resultatet fra finanssiden, ja andelen har sogar steget, en tendens jeg ikke er så glad for. Det kan bli en sovepute. Det samlede operative resultatet har nemlig gått tilbake selv om det er stor spredning mellom divisjonene og innen den enkelte divisjon. De største positive bidragsytterne er også i år divisjonene Telecom og Energiforsyning men det er meget gledelig at divisjonene Produkter, Forbrukerprodukter og Elektrovarme har forbedret sine resultater betydelig. Alle disse har som kjent hatt resultatproblemer de siste årene.

Spesielt vanskelig har det vært for Divisjon Anlegg som fortsatt har fått føle den lave aktiviteten på det norske industrimarkedet. De tre nye divisjonene som Divisjon Anlegg nå er delt opp i har fått en stor utfordring, nemlig å skape lønnsomhet så fort som mulig i sine respektive forretningsområder.

- Men litt tilbake til finansresultatet, hva er det som egentlig bringer frem dette?

- Først og fremst renteinntekter og utbytte fra våre datterselskaper. Dessuten er finansgjelden vår liten med tilsvarende lave rentekostnader. La meg få legge til, sier Eckhoff, at vår soliditet ikke minst skyldes vårt moderselskap som til tross for resesjonen har latt oss beholde en betydelig del av resultatene til styrkning av egenkapitalen. Det kan vi nok ikke forvente vil fortsette når Siemens AG nå selv har resultatproblemer.

- Situasjonen for SAG er blitt beskrevet flere ganger, sist av Dr. Baumann under hans besøk i Norge forrige måned: Resultatet går tilbake som følge av prisforfall i markedet og for lav produktivitetsvekst



i Siemens AG. Er situasjonen den samme for oss?

-Ja, problemene er sammenfallende idet vi ikke helt ut har greid å kompensere fallende priser med kostnadsreduksjoner, selv om disse har vært betydelige. Vi har satt søkelyset på våre hovedadministrasjonskostnader og utarbeidet tiltaksplaner med henblikk på å få redusert disse, et arbeid som vil fortsette fremover. For meg er det svært gledelig å konstatere at hovedadministrasjonen og spesielt Kontor- og Eiendomsdrift ligger med 6%, dvs hele 13 millioner kr under budsjett, hvilket betyr reduserte nøkkelfordelte kostnader. Et annet eksempel er vårt felles regnesenter i Stockholm som på to år har redusert driftskostnadene med hele 30%, dvs ca 6 millioner kr. Dette viser at vi gjennom overregionalt samarbeid kan øke produktiviteten betydelig. Vi har forøvrig et lignende prosjekt «på beddingen», nemlig en felles lagerpool for forbrukerprodukter i Skandinavia.

- En beinhard økonomistyring ser ut til å være helt nødvendig, er du fornøyd med vårt økonomiapparat slik det fungerer idag? - Jeg tror absolutt at 4-øyne-prinsippet som er lagt til grunn for økonomistyringen er betryggende. Likeledes følger jeg at det nære samarbeidet vi har mellom økonom og avdelingsledelse er en garanti for at de daglige oppgaver kan løses også i vanskelige tider. Derimot er selve økonomistyringssystemet for tungvint og lite fleksibelt. Neste år vil vi derfor skifte det ut mot et moderne on-line system som vi tror vil bli godt mottatt i alle avdelinger.

Det jeg ønsker meg er at våre budsjetter blir preget av mer realisme og at det reageres raskere ved avvik. Men det er selvfølgelig ikke bare økonomenes ansvar.

Det leder meg inn på et ønske jeg har vedrørende forbedringsprosesser generelt, fortsetter Eckhoff. - Under overskriften TOP drives nå en rekke prosjekter fremover. Her er det viktig at vi ikke utelukkende suboptimaliserer enkelte funksjoner men prøver å se prosessen med nye øyne. Kanskje bør vi angripe problemene med helt nye øyne og i «makro». Ledere må oppmuntre sine medarbeidere til å fremme forslag til nye løsninger, gjerne utradisjonelle sådanne og tenke grundig gjennom disse når de kommer. Alle og enhver kan

dessuten fremme forslag gjennom forslagskassen, og kanskje bli premiert for sitt engasjement. TOP angår jo hver eneste en av oss!

- Hvor ser du klare forbedringsmuligheter? - Som økonomiansvarlig er jeg naturlig nok opptatt av forbedringer av alt som har med binding av kapital å gjøre, spesielt logistikk og gjennomløpstider. Kapitalbinding er uhyre kostbar, derfor må vi vie dette området stor oppmerksomhet. Avregning er f.eks. ikke bare et anliggende for økonomer men i aller høyeste grad et felles anliggende. Forsinkelser oppstår når timelister ikke er innkommet, når prisen på et produkt mangler, når finish gjenstår på et utført anlegg osv, osv. Det er utrolig hvor mye firmaet kan spare ved hurtigere avregning, ja det kan raskt dreie seg om millionbeløp!

Hele verdiskapningskjeden må i søkelyset med henblikk på å forkorte tiden mellom bestilling og fakturering. Viktige hjelpemidler her kan være forbedring av prosjektplanlegging og -oppfølging og bedre logistikkrutiner og systemer. Ved innkjøp er gode disposisjonsplaner en forutsetning for god økonomi, med andre ord en stor utfordring for logistikkerne i huset.

- I egenskap av eiendomsforvalter, Thomas Eckhoff, er det nye byggeprosjekter i enning?

- Vi utreder for tiden muligheten for en integrasjon av SNI i Linderud-familien. Vi tror at det vil medføre store fordeler først og fremst på området felles infrastruktur. Men det er klart at kommunikasjon og samarbeid også vil kunne bli meget bedre f.eks. når felles prosjekter skal bearbeides. Flytting av SNI forutsetter at vi bygger en ny paviljong ved siden av Forum.

- Vi har allerede startet opp et nytt forretningsår igjen, hva er din økonomiappell til våre ansatte?

- De siste årene har vi klart å redusere våre kostnader betraktelig, men det finnes fortsatt gode muligheter for ytterligere besparelser. Løpende forbedringsprosesser må gjennomføres så raskt som mulig. Samtidig er det uhyre viktig at vi hiver oss på den positive markedsutviklingen som nå skjer i landet, for en betydelig produktivitetsforbedring klarer vi bare å oppnå gjennom kombinasjonen av et større volum og en forbedret kostnadsposisjon.

Top-bevegelsen og Forslagsvirksomheten i Siemens A/S

**Tekst: Agnar Ræstad/
Jostein Haraldseid
Bilde: Tor-Odd Vist**

Det er den enkelte leders og medarbeiders oppgave å gjøre en best mulig jobb innenfor sitt arbeidsområde. Vi vet at dette også innebærer oppgaven med å arbeide for forbedringer, selv om ikke alle prioriterer dette i sitt daglige arbeid.

For å oppnå vesentlige forbedringer på relativt kort tid har vi i Siemens valgt å starte opp større og mindre prosjekter anført fra toppen av organisasjonen.

Det er Kvalitet, Tid og Verdiskapning i forhold til kostnader vi primært skal forbedre. Vi tar derfor for oss verdiskapningsprosessene og primært hovedprosessene i divisjonene og sentralavdelingene.

Hva kan jeg gjøre?

Ut over dette er det også viktig at den enkelte ser på sin plass i «kjeden», og spørre: Hvem er min kunde (ekstern og/eller intern)? Hvordan kan mine produkter/tjenester best tilpasses min kundes behov og hva kan jeg gjøre for å få frem dette produktet/denne tjenesten på en kostnads-optimal måte?

Viktig er det også å gi tilbakemelding til sin egen leverandør (intern og/eller ekstern) og på den måten bidra til at du som kunde får det du er best tjent med.

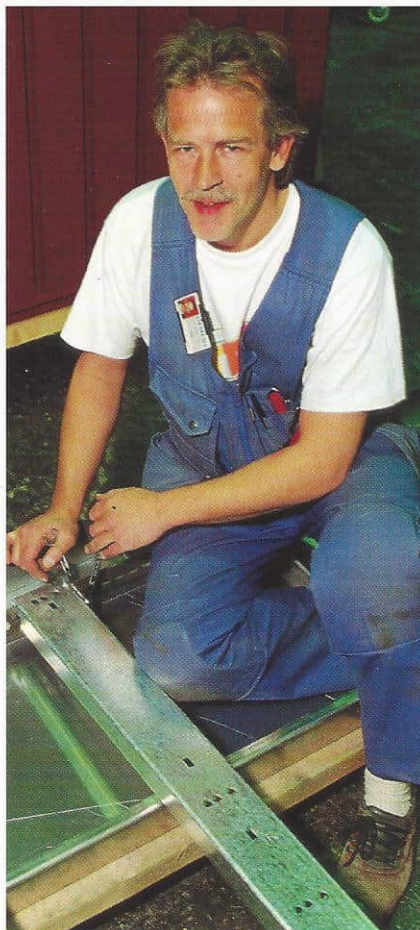
Noen ganger vil vi også ha ideer til forbedringer på områder som faller utenfor eget ansvarsområde. Disse ideene er firmaet sterkt interessert i å få frem, gi en skikkelig behandling, og belønne ideskaperen etter ideens verdi for firmaet. De fleste vil gjenkjenne hovedtrekkene i statuttene for forslagsvirksomheten bak disse tankene.

Forslagsaktiviteten opp og ned

Forslagsvirksomheten har tidvis hatt suksess i enkelte deler av firmaet. I andre deler, og vi må dessverre si i de største delene av firmaet, har forslagene stort sett glimret med sitt fravær. Kan en reorganisering og en fornyelse av retningslinjene rette på dette? Direksjonen mener at saken er et forsøk verdt, og gav SSK i oppdrag å utarbeide nye retningslinjer.

Disse er fra SSKs side nå ferdige og godkjent av Direksjonen.

Direksjonen ønsker imidlertid at AMU/BU i S/O, S/T og S/B gis anledning til å kommentere retningslinjene før den endelige godkjenning og bekjentgjørelse. Av hensyn til behandlingstiden foreligger ingen kommentarer eller tilbakemeldinger



Svein Dahl iferd med å skru fast en tverrbjelke i den nye bunnrammen for nettstasjon SINETT 1. Bjelkene kan plasseres fritt i rammen i trinn på 30 mm. Dette muliggjør en meget fleksibel møblering av nettstasjonen. Ett av de virkelig gode forslag.

Forslagskomiteen utnevner forslagsmedarbeider etter behov som bl a skal bistå forslagsstiller med å beskrive forslagene. Med tanke på firmaets geografiske spredning kan også forslagsmedarbeideren være forslagskomiteens lokale representant.

SSK får i oppgave å koordinere forslagsvirksomheten, sørge for at forslag som «faller mellom stolene» får en skikkelig behandling og å være ankeinstans i tilfelle uenighet oppstår mellom forslagsstiller og komité.

Det er klart beskrevet hvilke krav som stilles for at et forslag skal bli premiert og hvilke forslag som ikke blir premiert. Alle ansatte, praktikanter, pensjonister og ansatte uten fast arbeidstid kan sende inn forslag. Nyansatte er spesielt velkomne med forslag.

Enkel og rask premiering

Premieberegningen er forenklet i forhold til tidligere ordning. Den knyttes til netto nytteverdi og forslagsstilleren skal ha mellom 15 og 35 % av nytteverdien for ett år. Prosentsatsen knyttes til en grunntabell som er avhengig av om forslaget gjelder eget eller andres arbeidsområde. Dessuten hvor godt forslaget er bearbeidet med hensyn til klargjøring for iverksettelse og i hvilket omfang det kan anvendes.

Forslag med ikke kvantifiserbar nytteverdi kan premieres etter egne regler.

Nye retningslinjer for forslagsvirksomheten vil etter endelig behandling bekjentgjøres i de styrende dokumenter og til alle ansatte i form av en folder og evt. et eget hefte.

Etterlysning

En av våre gode forbindelser har fått ødelagt døra til sitt sikringsskap type S 304. Døra er hengslet i topp, målene er (bxh) 26 x 37,5 cm, og det er tre rader med sikringer i skapet. Skapet er innfelt i vegg, S 304 ble laget av Siemens Danmark på 70-tallet (S 304 var forløperen til S 1001). Reservedeler er ikke å oppdrive, og i Norge eksisterer ingen underlag.

Vi håper montører eller andre som kommer over dører til S 304-skap, er vennlige og tar kontakt med Håvard Lorange, MFA Offshore Energi, Oslo, linje 3978.

Aker Sykehus innvier sin første MR-tomograf

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Siemens A/S, Divisjon Elektromed overleverte nylig magnetresonans-tomograf nr. 4. Kunde denne gang var Aker Sykehus i Oslo.

Ved den høytidelige markeringen, som foregikk i MR-anleggets lokaler, var det samlet mange fornøyde representanter fra Oslo Kommune, sykehusadministrasjonen, røntgenavdelingen og legeteamet forøvrig. Det vanket mange taler, kombinert med overrekkelse av blomster og lykkeønskninger, blant annet fra kommunaldirektør for helse og eldre Bengt Lasse Lund, helsebyråd Vivi Lassen og sykehusdirektør Maj-Len Sundin.

Det er tydelig at Aker Sykehus med dette anlegget fyller et lenge følt savn - først og fremst er det pasientene som vil få stor nytte av det, ble det understreket. Alle var tydeligvis stolte og lettet over at man omsider hadde greidd det økonomiske løftet som slike investeringer alltid betyr for sykehusene, som tilsynelatende alle strir med trange økonomiske kår.

Siemens fikk mange rosende ord for det gode samarbeidet under planlegging og utførelse av anlegget. Torbjørn Hoffstad kvitterte på vegne av Siemens i valgte ordelag og takket for hyggelig og åpent samarbeid og ønsket Aker Sykehus hjertelig tillykke med anlegget, og for en fortsatt god kontakt med Siemens når utvidelser eller nye anlegg skal planlegges.

-En MR-tomograf er et elektronisk apparat som lager bilder av kroppens organer, forklarer Reidar Svorte som har planlagt anlegget. Pasienten plasseres i en rørformet magnet. I det kraftige magnetfeltet vil kroppens hydrogenkjerner opptre som små stavmagneter og innrette seg parallelt langs feltet. Under påvirkning av en radiobølge på ca. 42 MHz vil hydrogenkjernene oppta energi og avbøyes fra feltretningen. Radiobølgen slås av og kjernene faller tilbake i feltretningen under rotasjon, som en snurrebass som mister hastigheten. Den opptatte energi avgis på samme frekvens og denne energien måler vi. Mengden av energi er avhengig av mengder av hydrogenkjerner i hvert volumelement. I kroppen er det en uhorvelig mengde hydrogenatomer bundet i ulike molekyler som danner vann, fett, muskler, blod, etc.

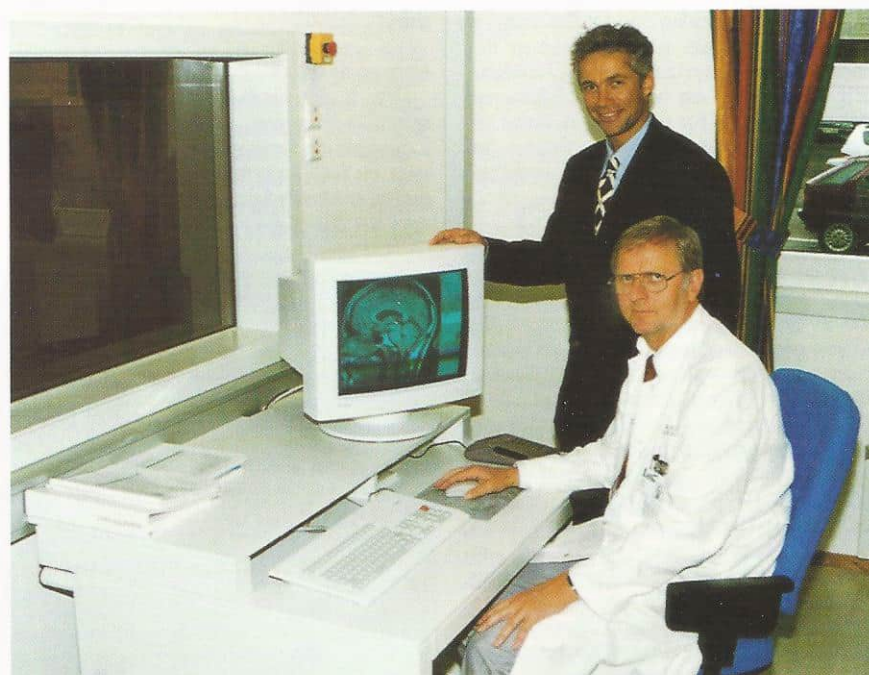
Tiden som hydrogenkjernene trenger for å falle tilbake i feltretningen, er ulik for de ulike vevtyper. På den måten kan friskt vev skilles fra sykt vev og fett fra muskler, osv. Forskjellene framtrer som ulike svertninger på filmen.



Testing av utstyret. På bordet helsebyråd Vivi Lassen, stående direktør Maj-Len Sundin.

For et gitt magnetfelt finnes det bare en eneste radiofrekvens som kan avbøye hydrogenkjernene, resonansfrekvensen. (Derav ordet magnetisk resonans, forkortet MR.) Siden vi kan gjøre magnetfeltet ulikt forskjellige steder i magnetrøret, kan vi velge å studere tynne snitt gjennom kroppen og plassere disse slik at det syke vevet blir godt synlig. Vi kan også sette sammen mange snittbilder til tredimensjonale bilder av organet.

I MR-tomografens kontrollrom. Foran: Overlege Finn Lilleås, MR-seksjonen, i bakgrunnen siv.ing Torbjørn Hoffstad, Divisjon Elektromed.



På verdensbasis er det levert ca. 700 av denne typen, opplyser Reidar Svorte videre. I Norge er det i dag i alt 12 MR-tomografer i bruk. Hovedkonkurrentene til Siemens er Philips og General Electric.

En MR-tomograf utsetter ikke pasientene for røntgenstråling eller annen ioniserende stråling, bare for magnetisme og radiobølger. Ved de lave energier som anvendes, er undersøkelsen helt ufarlig og uten bivirkninger, - og fullstendig smertefri.

Mot null feil

Tekst og foto: Jan Erik Reierskog

Alle ansatte i Divisjon Elektrovarme deltok i et bedriftsinternt opplæringsprogram for kvalitetsutvikling og kvalitetsforbedring som ble gjennomført i juni og august.

«En viktig satsing mot løpende forbedringer for hele fabrikken» sier kvalitetssjef Ingolv Almli, leder for gjennomføringen av kurset.

«Mot null feil, kvalitet i produksjonsbedrifter» er det opplæringsprogrammet på markedet i dag som vi fant best egnet for oss og som enkelt kunne tilpasses våre forhold.

MÅL:

Etter endt kurs skulle hver enkelt forstå:

- kvalitetsens betydning for bedriftens resultater og fremtidige utvikling
- hvordan hver enkelt del av bedriften bør arbeide for å få mer fornøyde kunder, og unngå feil
- hvordan kvalitetsproblemer kan løses systematisk
- mulighetene hver enkelt har til å påvirke kvaliteten i egen bedrift
- hvordan et effektivt kvalitetssystem bygges opp

SATSET PÅ EGNE KREFTER

Vi ønsket å gjennomføre opplegget utlukkende med egne krefter.

En planleggingsgruppe, bestående av Ingolv Almli (leder), Kjell Vik, Jan Erik Reierskog og Oddleif Løvseth la forholdene til rette for gjennomføringen.

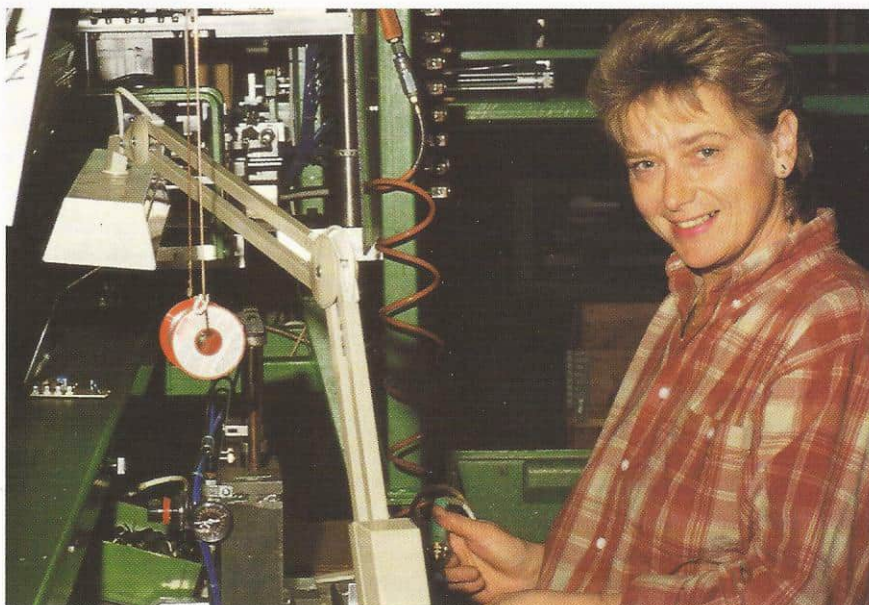
I forkant av opplæringsprogrammet ledet Almli et pilotkurs for opplæring av veiledere. Veiledere skulle være ansvarlig for sine respektive kapitler under selve opplæringsprogrammet. Ti personer i EFAB ble valgt ut til oppgaven.

Divisjonen ble delt inn i fem store grupper á ca 20 deltakere. I løpet av seks kursdager skulle hver gruppe i hver samling gjennom et tre timer langt program:

- faglig innhold
- gruppearbeid
- plenum med diskusjoner.

Hvorfor gjennomførte Div. Elvarme dette kursopplegget?

Vi stilte spørsmålet til kvalitetssjef Ingolv Almli:



Mary Christoffersen: - Et profesjonelt opplegg!

- Dette kurset har til hensikt å legge et best mulig grunnlag for et videre arbeid med løpende forbedringer. Gjennom diskusjoner i gruppearbeid og i plenum ble dagens situasjon forsøkt klarlagt. Herfra skal vi nå gå videre for stadig å bli bedre. Oppfølgingen skal bl.a. skje gjennom såkalte kvalitetsmøter, arbeidsenhetsanalyser og forbedringsprosjekter.

INTERNT:

- en videreføring av vårt arbeid for en optimal kvalitet
- en opplæringsprosess som engasjerer flest mulig i arbeidet mot et felles mål (jfr. vår kvalitets-policy)
- en bevisstgjøring av kvalitetsbegrepet for hver enkelt i divisjonen.

EKSTERNT:

- kunden har krav på og forventer produkter uten feil
- konkurransesituasjonen på markedet.

Ble målsettingen med kurset oppnådd?

- Målsettingen med selve kursgjennomføringen er nådd ved at vi allerede har erfart en generell holdningsforbedring i forhold til kvalitet. (Ikke slik å forstå at denne var dårlig tidligere, men alt kan, som vi vet, bli bedre).

Ellers er det for tidlig å måle f.eks. den økonomiske virkningen da det er gjennom videre arbeid vi skal høste gevinsten.

Hvilke forventninger har du til kvalitetsarbeidet i fremtiden?

- Ved utvikling og tilvirkning av serieprodukter vil et hvert forsøk på «lettvinne»

løsninger fort straffe seg. Derfor må alle konstruksjonsløsninger, materialer og komponenter testes grundig før regulær produksjon settes i gang. Dette gjelder både produktet og tilvirkningsprosessen. Videre må den løpende produksjonen sikres gjennom betryggende styring av produksjonsprosessene.

Det finnes ingen annen oppskrift til suksess enn langsiktig og systematisk hardt arbeid. Kvalitet inntreffer ikke av seg selv. Alle må være med, hver på sin plass.

Dette ligger imidlertid forholdene godt til rette for i Divisjon Elektrovarme.

Mary Christoffersen var en av deltakerne på kurset. Vi stilte henne følgende spørsmål:

Hvilket inntrykk har du av innholdet og gjennomføringen av kurset?

- Det var godt lagt opp med gode veiledere, ikke minst gruppearbeidene. Der fikk vi jobbe selvstendig og komme fram til det vi mente var riktig svar. Meget positive i den forbindelse var også diskusjonene i plenum.

Hvilke forventninger har du til kvalitetsarbeidet i fremtiden?

- Jeg forventer en skikkelig oppfølging med f.eks. kvalitetsmøter, at ledelsen tar oss «på gulvet» mer alvorlig når vi klager på kvaliteten, og at alle sammen tar ansvar for det de selv jobber med.

Likeledes at alle skal bli flinkere til å samarbeide, spesielt mellom de forskjellige avdelingene og ledelsen.

Motto: «Alle jobber mot null feil!»

Sjefsskifte på SNI

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Herman J. Valk har ledet SNI de siste 3 år. I løpet av høsten forlater han Norge og reiser tilbake til sitt hjemland, Holland. I hans lederperiode har SNI gjennomgått store forandringer, bl.a. fusjonen med ND Partner (Norsk Data), forbundet med betydelige personalreduksjoner. SNI har også blitt et rent datterselskap av Siemens A/S.

1. okt. overtar Ole Christian Iversen sjefsstolen.

Styrket ut av fusjonen med ND Partner

- Herman Valk, når du nå ser tilbake på din tid i SNI, hva husker du best og hvordan bedømmer du SNI's posisjon i markedet idag?

- Disse årene har gitt meg mange hyggelige opplevelser, men også noen slit-somme stunder iblant. Overtagelsen av ND Partner var et økonomisk tungt løft for oss, og de samlede personalreduksjonene vi måtte gjennomføre i forbindelse med fusjonen var heller ikke særlig hyggelige. Men jeg føler nå at vi stort sett har lagt disse problemene bak oss, og at SNI har kommet styrket ut av prosessen. Vi skal ikke glemme at vi har øket vår omsetning med 50% i disse tre årene, trass i turbulensen omkring fusjonen. Medarbeiderne fra ND Partner og SNI har glidd godt sammen og fremstår idag som et meget sterkt mann-skap.

Vi har også endret vår produktprofil i markedet, sier Valk videre. - For tre år siden kom hele 33% av omsetningen fra bank-markedet, idag bare 3%. Vår produktfamilie er godt ballansert og vi kan gjennomføre meget store prosjekter. OL på Lillehammer ga oss et meget godt skussmål i denne sammenheng, smiler Valk.

Samarbeid med Siemens

- Er samarbeidet med Siemens blitt tettere etter at SNI ble datterselskap?

Herman Valk: Vemodig å forlate Norge.



Herman Valk og Ole Chr. Iversen i munter passiar om det forgangne.

- Vi har alltid hatt et nært samarbeid på ledelsesplan, i og med at adm.dir. i Siemens er styreformann hos oss. Også med divisjonene har vi god kontakt. De personlige kontaktene Siemens og SNI imellom har mange ganger spilt en avgjørende rolle for å få i havn kontrakter. Men avdelinger imellom kunne nok samarbeidet ha vært bedre. Det burde være en selvfølge å utnytte felles styrke i situasjoner der alle vil være tjent med det. Kanskje dette vil bli mer naturlig når vi en gang samles geografisk, undrer Valk.

Nordmenn spesielle

- Hvordan har tiden i Norge artet seg for deg personlig og din familie?

- Jeg har arbeidet i flere andre land, men aldri så mye som her i Norge. Det skyldtes nok alle de ting som skjedde i SNI, som ikke ga mye rom for familieliv, det var noe nytt hver eneste dag! For min kone og meg tok det litt tid til å venne oss til klimaet med sne og kulde, minnes Valk videre. - Nordmenn er spesielle, men i positiv betydning. De er ikke så opptatt av «politikk» og er herlig ukonvensjonelle. I Holland er det vanlig å gå på jobb, helst i mørk dress og slips. Av fruene forventes at de tripper rundt i kjole og høye heler, og besøker sin frisør hver uke. Dette la vi fort av oss fordi vi egentlig trives svært godt med enkle omgangsformer. Ja, vi har likt oss så godt i Norge at det ble et vanskelig valg å ta og dra hjem igjen til Holland!

Nå ønsker jeg å tre ut av «data», sier Valk med et smil. - Etter å ha tenkt «jobb» dag og natt i alle år, er jeg nysgjerrig på hvordan livet arter seg for andre mennesker. Kunne godt tenke meg å drive som drosjesjåfør en periode for å møte folk på «grasrota», ler han.

- Men jeg vil nok også nyte pensjonisttilværelsen med friluft- og hytteliv, og heller ikke gi slipp på golfkøllen med det første.

Kulturforskjeller innen Data

Ole Christian Iversen er både gammel Siemensmann og Nixdorfmann, idet han har arbeidet 6 år på hvert sted før han overtok ledelsen av CINET. - Ja, Nixdorf var faktisk min første arbeidsplass, forteller han. Det frister oss straks til å spørre om hvilke «kultur»-forskjeller han har registrert, spesielt mellom CINET og SNI. Svaret kommer spontant: Mens Siemens er en tradisjonsrik og innarbeidet bedrift, var

CINET en bedrift der alt måtte bygges opp fra grunnen av. SNI ligger på sett og vis et sted imellom, noe som også setter sitt preg på situasjonen.

Fremragende innsats skal belønnes

Et typisk kjennetegn ved CINET var viljen til å ta ansvar og løpe risiko hos den enkelte. Dette har naturligvis mye med organisasjonsformen å gjøre, understreker han. - CINET hadde en mye «flatere» organisasjon enn SNI og Siemens. Jeg vil prøve å påvirke SNI i denne retning. Vi har fremragende medarbeidere med meget høy kompetanse som kan utnyttes til fulle ved å gi den enkelte større ansvar. De må tørre å «stikke hodet frem», og det vil jeg prøve å legge til rette for bl.a. ved innføring av riktige incentivsystemer. Det skal lønne seg å gjøre en god innsats, understreker han.

Sterk produktfamilie

- Som Herman allerede har nevnt, har SNI en meget sterk produktfamilie: UNIX-serien har gitt oss store kontrakter med offentlige instanser. Det er fantastiske produkter som er i god utvikling i markedet. De kan «vokse» etter behov slik at kunden kan bygge på opprinnelig investering. Docu-Live er et dokumentbehandlings-system som i sin tid ble startet i ND Partner og siden videreutviklet i SNI. Systemet er tatt i bruk mange steder, bl.a. i samtlige departementer, Oslo Rådhus, i Postverket og hos Samferdselsmyndighetene. Det tegner til å bli et av våre stjerneprodukter. La meg ikke glemme PC-produktene våre. De har topp ytelse og er blitt svært godt mot-

Ole Chr. Iversen: SNI er idag svært godt rustet for fremtiden!



tatt hos kundene. Men her har vi en jobb å gjøre, understreker Iversen, nemlig å få mer bredde i salget, først og fremst i det private bedriftsmarkedet. Først da vil vi bli oppfattet som PC-leverandør i full skala.

Jeg er enig i at samarbeidet med Siemens kan intensiveres. Som eksempel vil jeg nevne sykehusene hvor produktene våre passer sammen som «hånd i hanske» med noen av Divisjon Elmed's produkter. Antagelig vil samarbeid bli mer dagligdags når vi en gang er samlet på Linderud. Da vil det også være naturlig å konkretisere samarbeid på mange områder f.eks. salgs-samarbeid, opplæring og kurs samt ikke minst administrative rutiner.

SNI- utfordringer

- På fallrepet, hva ser dere som de største utfordringene for SNI i tiden som kommer?

- Jeg kunne godt gi noen råd, smiler Valk, men råd fra avtroppende sjefer blir sjelden fulgt. Og godt er kanskje det, ellers ville vel verden ikke gått fremover? Men vi har stort sett samme oppfatning av de muligheter og utfordringer som ligger i dette markedet, f.eks. satsing, ikke bare på hardware, men på tjenester som applikasjoner, systemintegrasjon, vedlikehold, konsulentbistand og opplæring.

- Utfordringen hos meg, supplerer Ole Chr. Iversen, er først og fremst å opparbei-

de tillit og aksept innad og utad. Jeg vil bruke mye tid på å besøke kunder, men også gjøre meg kjent med menneskene internt, fordi god lagånd er en absolutt forutsetning for å lykkes.

Begge er imidlertid helt enige om at en positiv økonomisk utvikling på kort og lang sikt er det altoverskyggende mål. - Vi er på god vei, selv om vi også i 1993/94 skriver røde tall. Målsettingen for neste år er å gå «break even», og den er høyst realistisk. Med det håper vi at den frustrasjonen som mange måtte ha følt, ved ikke å bringe overskudd, er over for godt, sier Ole Chr. Iversen til slutt.

Forberedelse til TOP-Prosjekter: Logistik-«Planspiel»

Tekst: Petter Tharaldsen

Foto: Leif Fiskaa

Som et ledd i gjennomføringen av våre TOP-prosjekter ble det 16.-18.8. arrangert et logistikk- «Planspiel» utviklet av Siemens AG. Dette var et pilotprosjekt for å finne ut om denne læremetode er egnet for videre bruk i organisasjonen vår.

Det var bred deltagelse både fra direksjonen, divisjonsledelsen og fagmiljøer og det ble arbeidet med stor energi fra tidlig morgen til sene kvelden.

«Spillet» tar for seg forskjellige forretningsprosesser og simulerer reelle arbeids-situasjoner. Nøkkelordene er prosess, gjennomløpstid og forenkling. Et spill kan representere fra 6 til 12 forskjellige funksjoner i bedriften og viser hvor viktig det er med et godt samarbeid over funksjons-grensene, korte informasjonsveier, enkel organisasjon og klare rutiner. Man vil med dette spillet stimulere til å tenke nytt, gjøre

ting enklere (mer intelligent) og fjerne operasjoner som ikke har noen verdi for kunden. Det blir gjennom spillet ganske fort klart at det er i overgangen mellom to arbeidsoperasjoner at de største tidstapene oppstår og når deltagerne selv finner frem til nye og enklere måter å gjennomføre prosessen på, reduseres gjennomløpstiden drastisk, kvaliteten blir bedre og det økonomiske resultatet blir vesentlig forbedret.



Stort engasjement
preget logistikk-spillet.

Utro tjenere i Siemens på Linderud?

Tekst: Petter Wegling

Foto: Gunnar Friedl

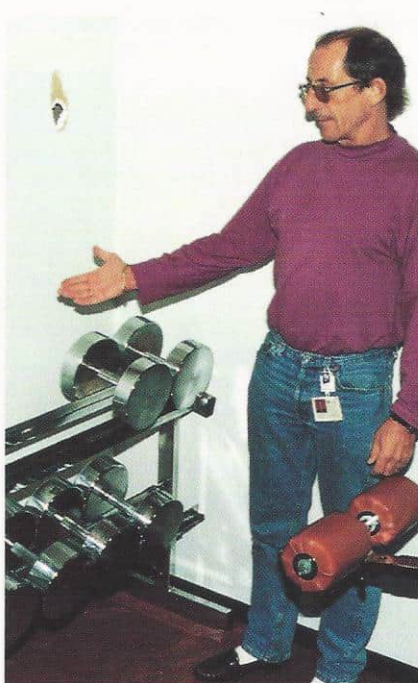
Det var mange fornøyde mennesker her i firmaet som i 1982 tok i bruk Trimrom og Gymsal. Til å begynne med besto Trimrommet av ett rom og et begrenset utvalg apparater. Det var mange som etterhvert benyttet seg av dette tilbudet og vi forsto snart at det var behov for utvidelse. Da Trimrommet ble utvidet med nok et rom, ble det også plass til flere apparater og pr i dag tror jeg alle er fornøyde med rom og apparatur.

Men desverre. Det er et stort skår i gleden. I vel 10 år hadde vi Trimrommet uten at det skjedde noen negative ting, men så i løpet av de siste 1-1 1/2 år har det begynt

å forsvinne en del utstyr. Det er blitt borte 4 sett med manualer, vektskiver, vektman-sjetter og matter. Vi undres: hvem vil ned-verdige seg til å stjele fra sin egen arbeids-plass, fra sine egne arbeidskamerater? Dette er fremmed for de fleste av oss, men tydeligvis helt i orden for en. (Eller flere?)

Hvem er denne personen (disse perso-nene), og hva kan vi gjøre for å forhindre denslags i fremtiden? Mistanken faller på alle, selv om vi er skråsikre på at han er det ikke og ikke hun heller. Det er lite vi kan gjøre for å forhindre sånne ting, vi vil jo at rommet skal være så tilgjengelig som mulig. Det vi nå må gjøre er å stenge av rom-met på dagtid og etter kl. 18.00-19.00 om kvelden. De som vil benytte rommet i «låste perioder» må henvende seg i re-sepsjonen for å kvittere ut nøkkel. Dersom dette ikke hjelper, ser vi oss nødt til å ha rommet låst permanent og man må til enhver tid kvittere ut nøkkel i resepsjonen. Tungvint, men hva skal vi gjøre? Vi vil jo også ha apparater å trene med.

Noen utstyrs plasser står tomme!



Gruppedynamikk i tynn luft

Tekst og foto: Tor Cederkvist

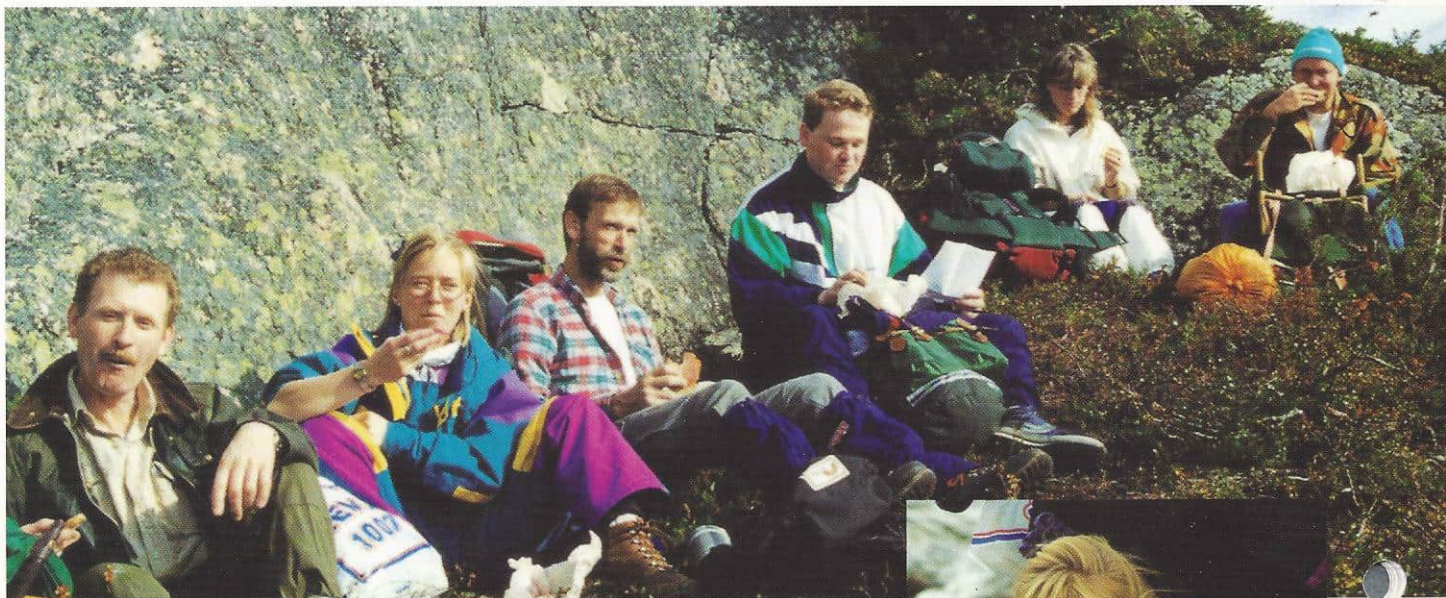
Deltagerne på lederutviklingskurset LU 550 lærer mye om teamwork på sin første samling, som blant annet omfatter en to-dagers fjelltur gjennom Dovre nasjonalpark. Det må utvises både sosial tefst og team-lojalitet for å tackle de situasjoner som oppstår når et vondt kne forsinker gruppa så mye at de kommer tre timer for sent til middag, eller når en av de ti som sover på flatseng i peisstua snorker så ille at de ni andre ikke får blund på øynene.

To av de tre gruppene på årets samling fikk satt sin evne til å treffe beslutninger på prøve allerede kvelden før fjellturen. Begge gruppene hadde en deltager som av helsemessige grunner ikke uten videre kunne legge ut på en slik tur, og gruppa måtte ta den endelige avgjørelsen. Hva var forsvarlig ut fra en medisinsk vurdering, og hvordan skulle dette veies mot det tap det var for gruppas sosiale liv å miste en deltager allerede før det hele var begynt?

Snart halvgått løp, og enda ingen håndfaste resultater på gruppeoppgavene! Uroen er i ferd med å bre seg i gruppa. Odd har trukket på seg svenskulua - populært kalt tenkeboksen - uten at det hjalp synderlig. Arve derimot er svanger med kampsangen, og i ferd med å sette første strofe ned på papiret.



Sannhetens øyeblikk. Torill har nettopp fått utlevert sin «kollegavurdering» - et skjema som avslører spriket mellom hennes egen vurdering av sine sterke og svake sider, og kollegaers vurdering av de samme egenskapene. Stoff til ettertanke, og muligens innsikt.



Hva er LU 550?

«Ledelse i praksis», er opplæringskatalogens overskrift for dette kurset.

«Et kurs for avdelings/gruppeledere og yngre medarbeidere som firmaet ønsker å gi lederansvar».

Målsetningen for LU 550 er å utvikle aktive ledere, som skal være både medarbeiderorienterte og resultatorienterte. LU 550 skal bidra til dette ved å gi deltagerne økt kunnskap om hensiktsmessig ledelse og bedre innsikt i egen væremåte.

Viktige stikkord for kursinnholdet er

- Teamutvikling og teamledelse
- Ledelse og kommunikasjon
- Ledelse gjennom målstyring
- Forandringsledelse

Kurset går over 16 dager, fordelt på syv samlinger.

Første samling, som legger spesiell vekt på team-begrepet, innledes med en to-dagers fjelltur Kongsvold-Reinheim-Snøheim. Et innslag som ikke må oppfattes som en «kosetur», men som en praktisk innføring i samarbeid og lederskap. Siemens Intern fikk i år delta som assosiert medlem av gruppe 3. Det ble en praktfull naturopplevelse - og en fin innføring i gruppedynamikk.





I området rundt Stropisjøen hadde Torill og Magne rikelig tilgang til gråstein og myrull, symbolene for gruppa «Myke menn og steinharde kvinner».

Varierte gruppeoppgaver

Etter kveldskaffen la gruppene frem sine beslutninger, og fikk utdelt neste dags oppgaver:

- gi gruppa navn
- finn ting på fjellet som symboliserer gruppa
- lag gruppas supportersang
- finn noe som symboliserer Siemens' muligheter mot år 2000.

Med moskus i tankene

Etter frokost mandag morgen ga de tre gruppene seg fjellet i vold. Det første kvarteret gikk uten alt for åndfulle samtaler. Stigningen opp gjennom bjørkebeltet var lang og bratt, og i bakhodet spøkte avskjedsordene fra bestyrer Bjørn på Kongsvold Fjeldstue: «Verden har nok nærbilder av angripende moskus». Noen hadde også hørt at moskusokser har en tendens til å møte rivaler med skallen først, noe som kan være temmelig generende for rivalen. De gangene rivalen viser seg å være lok'et på Dovrebanen, har denne egenskapen ved moskusen en tendens til å virke desimerende på bestanden.

Nølede start

Vel oppe på vidda foreslo Magne fem minutter og røyk. Trude delte ut rosiner. Alle tenkte på oppgaven, men ingen syntes å ville å ta ledelsen i gruppa. Det var en kvinne som til slutt tok initiativet. «Oppgaven», sa Torill, «vi må vel gjøre noe med oppgaven?» Alle var enige, men fortsatte å snakke om vær og vind.

Bilde til venstre:

Symbol for Siemens' muligheter frem mot år 2000? Trude og gruppe 3 var ikke i tvil, det måtte bli lausvatn! (For uinnvidde: Vann som enda ikke er lagt i rør. Uttales med en viss vemmelse av folk på divisjon Energiforsyning).

Fra 1650 meter retter Leif kameraet mot Reinheim, der de andre deltagerne nå flokker seg i varmen fra peisen. Litt trist å forlate gruppa, men han og journalisten fikk en minnerik tur i kjølig kveldsluft under Snøhetta på sin vandring mot Snøheim og kveldstoget til Oslo.

«Hardhausene», sa Magne plutselig. Vi kan kalle gruppa «hardhausene». Forslaget ble mottatt med blandet entusiasme, og gruppa besluttet å gå videre i håp om at flere ideer skulle dukke opp etter hvert.

Kreativiteten blomstrer

Etter nok et par kilometer dukket Snøhettas hvite profil opp i vest. Vidda var vidunderlig vakker, og pusten gikk frisk og lett. Humøret steg, og kreativiteten fulgte etter. «Opptur» måtte være et bra navn, mente Trude. Alle var enige om at det signaliserte noe om deltagerens håp og intensjoner. «Men vi er jo på LU-kurs», sa Torill, «hva med LU-ringene»? Mot så mye kvinnelig kreativitet måtte mennene kapitulere, selv om Magne fortsatt mumlet noe om hardhauser. Med kvalifisert flertall besluttet gruppa å kalle seg «LU-ringene», og hadde dermed første del av oppgaven i land.



Heia Rosenborg!

Oppmuntret av resultatet besluttet gruppa å bevilge seg matpause - men uten stopp i kreativiteten. Supportersang skulle lages, nå. Melodivalget var enkelt, det måtte bli Rosenborgsang. Og mens Kongsvoldbrød med geistost gled ned gjennom halsen, skriblet Arve følgende kvad på matpapiret:

*Vi LU-ringa, vi LU-ringa er kulletts beste lag
Vi LU-ringa, vi LU-ringa, vi seirer støtt i lag
problemer finnes ikke her, vi har et felles mål
vi utfordringa sammen tar
- olé, olé, olé, olé, olé!*

Kjønnskamp?

Nå var ikke kreativiteten til å stoppe. Materialer for gruppesymbol lå jo rett foran føttene på oss - gråstein og myrull. Det gjaldt bare å gi symbolene et verbalt uttrykk. Da var det Trude slo til - «Myke menn og steinharde kvinner!». Den satt. Hardhausene kremtet. Ante vi antydninger til sprekktendenser i gruppesamholdet?

Trygghet i gruppa

To ganger under veis hadde vi sett moskus. Tre og fem dyr, på langt hold. Bak Hestsætra så vi en flokk på åtte. I god fart mot oss ned en fjellside, før de ble skjult av en haug rett foran oss.

«Jeg er redd», sa en av de steinharde. En av de myrullmyke tok tipset, og gikk i tet. For å runde svingen med pannebrasken først.

På dette tidspunkt måtte dessverre journalisten forlate gruppa. Pliktene kallet, og siste mulighet for å være tilbake på jobb neste dag, var kveldstoget fra Hjerkin.

Takk for følget, gruppe 3, og lykke til videre!

Olé, olé, olé, olé, olé !!!!

Bort med møkka!

Ladehammeren renseanlegg, - et eksempel på hvordan Siemens A/S bidrar til å forbedre miljøet

Tekst og foto: Anna Marie Hårstad

Ladehammeren renseanlegg er Trondheim Kommune's største investering innen vann og avløp. Med rensing av avløpsvannet forbedres vannkvaliteten i Trondheimsfjorden og miljøet langs strendene på Ladehalvøya.

Anlegget er dimensjonert for 120.000 personekvivalenter (PE = gjennomsnittlig møkk/vannforurensing fra 1 person), og mottar avløpsvann fra østre deler av Trondheim.

Første byggetrinn, som omfatter forbehandling og dyputslipp, ble tatt i bruk 01.04.92 og har kostet 95 millioner kroner. Av dette beløpet hadde Siemens, Div. ANL Nord leveranser for ca. 5 millioner kroner.

Andre byggetrinn, som omfatter kjemisk rensing og slambehandling, er planlagt ferdig til 01.01.95, og vil koste 85 millioner kroner. Industriavdelingen i S/T har fått i oppdrag å levere et automatiseringsanlegg til en kontraktssum på ca. 5,5 millioner kroner. Materialleveransen består i hovedsak av tavler, styrepanel, Simatic, PC'er og skjermsystemet OS32. Teknisk bearbeiding er kalkulert til ca. 6000 timer. Installasjonsavdelingen har egen kontrakt på montasje: ca. kr. 2,5 millioner, kalkulert til ca. 4000 montørtimer.

S/Intern har spurt prosjektleder for «industri-biten», Terje Løkken, hvordan et slikt prosjekt gjennomføres hos oss.

-Hvordan er prosjektet organisert?

-Vi har opprettet en egen prosjektorganisasjon. Prosjektet kan naturlig deles i to; en hardware- og en softwaregruppe med hver sin hovedbearbeider. Videre har vi en TBA (teknisk bearbeidings-ansvarlig) som bl.a. koordinerer de to gruppene. Prosjektering av skjermsystemet OS32 gjøres for en stor del av tekniske assistenter.

Prosjektet har en økonom som kontrollerer og rapporterer kostnader og inntekter, og vi har en KS-medarbeider (kvalitetssikring) som også betjener prosjektstyringsverktøyet MS-Project.

-Hvordan brukes styringsverktøyet?

-MS-Project brukes for terminplanlegging og timeoppfølging. Arbeidet er delt opp i små deloppgaver, som igjen er tilordnet en bestemt bearbeider. Påløpte timer og %-ferdighetsgrad legges inn i MS-Project, som gir oss gode oversikter over status på hver enkelt aktivitet og medarbeider, og totalt for prosjektet.

For økonomisk oppfølging/rapportering brukes vårt sentrale system MANIBEL.

Ved bestillingsinnang la vi inn foralkylen, og når vi legger inn stipulerte gjestående kostnader som plusses på påløpte kostnader, ser vi hvordan vi vil komme ut økonomisk.

-Hva er de største utfordringene?

-Mye arbeid skal gjøres på kort tid. Med kort leveringstid må vi ha mange medarbeidere som jobber samtidig, og den viktigste utfordringen er å få alle til å trekke lasset sammen, og i samme retning. Det er svært viktig å definere deloppgaver og rammebetingelser, slik at alle vet hva de skal gjøre, og følger ansvar for sin del av jobben. Bearbeiderne har også gitt uttrykk for at det er positivt at de har fått tildelt «sin» anleggsdel, slik at f. eks. en person ikke bare tegner skap og en annen tegner bare skje-ma. Ved å dele opp arbeidet på denne måten er også alle svært opptreksomme på tillegg/endringer iht kontrakten for sin anleggsdel, og melder fortløpende fra om dette til TBA. Slik kan tillegg avtales på et tidlig tidspunkt med vår kunde, samtidig som at kalkylene oppdateres, og evt. mer-kostnader registreres.

For å få et godt samarbeid er prosjektdeltakerne samlet tettst mulig. Software-gruppa har fått sitt eget prosjektrum, og hardware-gruppa sitter sammen i kontor-



Prosjektleder Terje Løkken og KS-medarbeider Ivar Ræder med terminplan fra MS-Project hengende på vegg.

landskap. På denne måten er det lett å spørre/utveksle kunnskap, og «plukke opp» ting som blir sagt og gjort. Alle er knyttet sammen i en database på tegnesystemet Sigrapp, og utgangsoriginaler kan brukes av alle. Noen av bearbeiderne har endelig fått brukt det de har lært på kurs om Sigrapp, noe som er motiverende i seg selv. Når det er nødvendig å jobbe overtid i HW-gruppa, er det avtalt på forhånd, slik at alle møter opp på samme kveld.

Foruten å bruke de menneskelige ressursene riktig, er det en utfordring å oppnå vår målsetting for kvalitet, nemlig 0 - null feil! I planleggingsfasen ble det lagt mye arbeid i vurdering av risiko-områder for å unngå uforutsette tekniske problemer.

Videre er det en utfordring å greie de økonomiske kalkylene som gjorde at vi fikk oppdraget på dette prispressede markedet.

-Hvilke erfaringer har dere så langt?

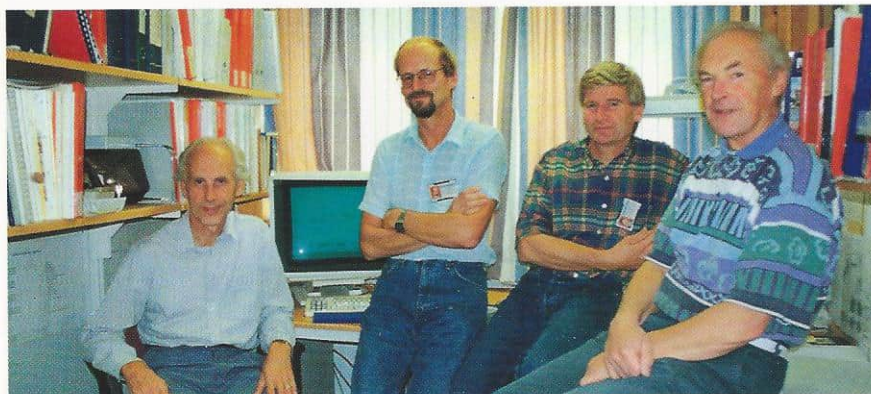
-Vi har hatt stor nytte av planleggingsverktøyet som gir tidlig signal om avvik, slik at tiltak kan iverksettes. Kommunikasjon med kunde og konsulent blir meget god når vi har god styring, systematikk og ryddighet i det vi gjør. Planer og samarbeidsrutiner er diskutert og avtalt på forhånd. F.eks. får vi underlag fra konsulent tilsendt på diskett, og har avtalte rutiner for en felles database med dem. Det er også veldig nyttig å sette tidsfrister overfor konsulenten for når vi skal ha underlag. Dette gir oss et godt argumentasjonsgrunnlag for tillegg, evt. terminendringer o.l.

Det tar mer tid enn forutsett å koordinere så mange medarbeidere i et prosjekt som dette, men jeg har positive erfaringer med å dele opp jobben slik vi har gjort.

Uansett hvilke systemer, planer og rutiner vi bruker, så er det allikevel motiverte og dyktige medarbeidere som er den viktigste faktoren for å oppnå suksess.

Med dette sier vi takk til Terje Løkken og de andre prosjektdeltakerne, og alle trøndere kan glede seg til 1995, for da får vi en enda renere Trondheimsfjord!

Hardwaregruppen med Sigrapp på skjermen. F.v: Reidar Remme, Per Grytå, Einar Viken, Holger Aalberg.



Videreutdanning med mulighet for økonomisk støtte

Tekst Bengt Arntsen
Foto: Gunnar Friedl

Arbeidsformidlingens støtteordning «Vikar plass for arbeidsledige», tidligere kalt «Utdanningsvikarordningen», gir mulighet til økonomisk støtte ved videreutdanning.

Ordningen innebærer at en ansatt innvilges permisjon for utdanning. Arbeidsformidlingen skaffer vikar og gir et økonomisk tilskudd til bedriften på p t kr 13.000,- pr måned.

I Siemens utbetales halvparten av tilskuddet, kr 6.500,- som lønn i permisjonstiden til vår medarbeider.

Målsettingen med ordningen er tosidig:

- stimulere til at arbeidsledige uten arbeidsavtale får relevant praksis fra arbeidslivet,
- stimulere til høyere kompetansenivå i bedriftene gjennom videreutdanning.

At utdanningsvikaren skal velges blant langtidsledige uten arbeidsavtale innebærer at langtidspermitterte ikke vil være aktuelle som vikar.

Generelt tilbud til ansatte i Siemens

Fra 01.08.94 gir bedriften et fast tilbud på kr 6.500,- i permisjonslønn til alle ansatte som tar permisjon for utdanning og hvor visse forutsetninger er oppfylt. Tilbudet vil gjelde så lenge Arbeidsformidlingens tilskuddsordning gjelder. Hvor lenge dette blir kan ikke forutsies. Arbeidsmarkedstiltak er i prinsippet midlertidige og varigheten er i første rekke knyttet til den generelle andel av arbeidsledige i landet.

Ordningen skal ikke medføre økt antall permitteringer/oppsigelser.

I permisjonstiden vil den enkelte opp tjene ansiennitet.

Forutsetninger for ordningen:

- vår medarbeider søker permisjon for videreutdanning
- det er et vikarbehov i bedriften som ikke dekkes av øvrige ansatte
- tillitsvalgte for overenskomstområdet støtter bedriftens søknad om utdanningsvikar
- Arbeidsformidlingen innvilger tilskudd og finner vikar blant langtidsledige.

Utdanningen kan ha en varighet fra noen uker til flere år. Tilskudd og permisjonslønn kan innvilges for utdanningens varighet, men maksimalt for et år om gangen.

Avtale om permisjonslønn kan inngås etter at Arbeidsformidlingen har innvilget tilskudd.

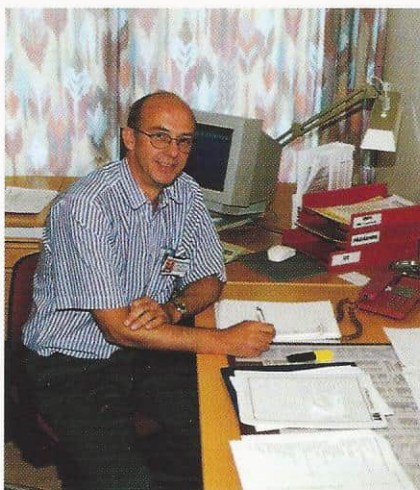
Permisjonslønnen vil være skattepliktig på lik linje med annen inntekt. Den enkelte kan i tillegg søke stipend fra bedriftens stipendordning på vanlig måte.

Utdanningsvikaren velges ut av bedriften i samarbeid med Arbeidsformidlingen.

Vikaren ansettes for permisjonens varighet, men maksimalt 10 måneder pr vikar. Ved lengre permisjon må ny vikar tilsettes.

Kombinasjonsmuligheter

Vikaren trenger ikke å overta samme oppgaver som de vår medarbeider hadde. Han eller hun kan gå inn i arbeid ved samme eller annen avdeling, alternativt også på annet geografisk sted enn der hvor permisjonen er innvilget.



Bengt Arntsen er personalkonsulent i S/T

Kombinasjonsmulighetene er mange. Vår ordning med å dele tilskuddet mellom den ansatte med permisjon og bedriften innebærer økonomiske fordeler for begge parter. Samtidig vil begge få tilført høyere kompetanse. I tillegg skal vi ikke glemme at en arbeidsledig gis mulighet til erfarings-er gjennom arbeid.

Vi har en utfordring i å benytte de muligheter ordningen gir.

Divisjon Elektrovarme på offensiven

Tekst: Tove Løhne
Foto: Tore Wuttudal

Divisjon Elektrovarme markerer seg kraftig i ulike sammenhenger denne høsten, både i forbindelse med ENØK-samarbeid, messedeltakelse og annonsekampanje.

ENØK-samarbeid

Trønder Enøk AS er det første regionale ENØK-senter som etableres i Norge. Det har lokaler like ved Siemens. Åpningen den 17. august ble foretatt av statssekretær Gunnar Myrvang. I forbindelse med åpningen ble det arrangert en utstilling og her deltok Divisjon Elektrovarme. Utstillingen ble godt besøkt av everksfolk, større byggherrer, borettslag og næringsliv forøvrig.

Trønder Enøk AS eies av alle everk i Sør-Trøndelag. Selskapet skal sørge for tverrfaglig og nøytral informasjon og veiledning i ENØK-sammenheng, samt etablere samarbeid med industri og utstyr-

leverandører. Salgssjef Helge Fallmyr opplyser at Divisjon Elektrovarme ser på Trønder Enøk AS som en viktig samtalepartner innen ENØK-arbeidet i fremtiden.

Bygg - 94

Sammen med Divisjon Produkter, hadde Divisjon Elektrovarme en stor stand på Bygg-94-utstillingen i Trondheim i begynnelsen av september. Som eneste utstiller av varmeovner fikk standbetjeningen det travelt med å demonstrere bl.a. SPARE-PLUGGEN's enkelhet og hyggelige innvirkning på strømregningen. Inntrykket fra messen er at bare et fåtall leiligheter har automatikk som senker romtemperaturen i de perioder rommet ikke er i bruk.

-Gamle ovner uten termostat er vanlig, derfor er det viktig å delta på slike forbrukermesser, forteller produktutvikler Per Laksfors. - Da kan vi både informere om ENØK og demonstrere våre produkter. Elektrovarhusene i Trondheim hadde f.eks. merkbar økning av Siemens-ovner etter messen!

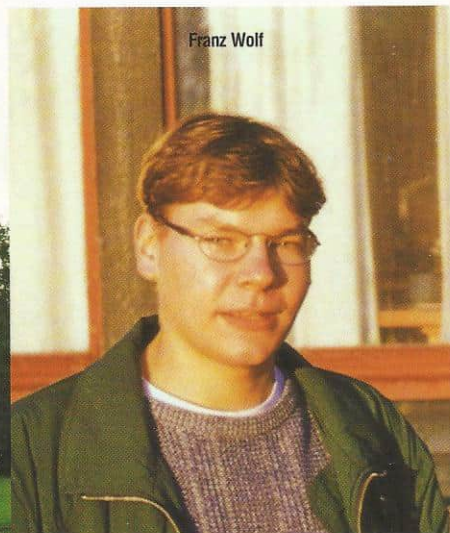
Statssekretær Gunnar Myrvang flankert av Tore Tronvold (i smårutet jakke) og daglig leder Frode Gjerstad i Trønder Enøk AS.



Karl Leitenberger



Franz Wolf



Karl og Knut Petersen

Norges-«ambassadører» gjennom 30 år

Tekst og foto: Knut Petersen

Mange studenter med studiefag økonomi, bedriftsledelse, m.m. er knyttet til den internasjonale studentorganisasjon AIESEC som driver med studentutveksling mellom mange land. I Norge har organisasjonen vært representert av Norges Handelshøgskole, de siste årene også av bl.a. Trondheim Økonomiske Høgskole.

S/T har benyttet seg av denne ressurs siden 1965. Utvekslingen skjer blant studenter ved tyske universiteter og høyskoler etter anmodning fra oss. Det har imidlertid hendt at vi har fått studenter fra andre land enn Tyskland fordi de har studert der. Blant annet har vi hatt studenter født i India, USA og Jugoslavia. Siden 1965 har S/T hvert år tatt imot én student.

Dette betyr at vi i år har hatt den 30. studenten i rekken. Oppholdet har normalt vart i seks uker. Vår hensikt i denne anledning har primært vært:

1. å gi adgang til en norsk økonomistudent til opphold i utlandet
2. å la en utenlandsk student få litt kjennskap til oss.

Derigjennom har vi fått løst oppgaver som ville ha krevd ekstra ressurser. En av oppgavene de siste årene har vært oppbyggingen av to databaser for arealene på Sluppen slik at vi nå har gode budsjett-, avregnings- og rapportunderlag til glede for hele firmaet.

Studentene har i utgangspunktet ikke noen forbindelse med konsernet. Imidlertid var de første studentene tidligere Stammhauslæringer fordi vi ba om denne bakgrunn og fikk vårt ønske imøtekommet. Et av dagens ønsker som innfries, er at studentene må beherske nærmere angitte PC-programmer.

I år fikk vi besøk av studenten fra 1965, Karl Leitenberger, med sin ektefelle. Han gikk etter sin universitetsutdannelse tilbake til Siemens AG. I dag sitter han som en av konsernledelsens spesialmedarbeidere i ZWP1, Mch W, med bl.a. overvåking av den internasjonale handelspolitikk og dens innflytelse på hele vårt konsern.

Studenten fra 1967, Horst Gröner, og venn av Karl, har tatt veien tilbake til Norge to ganger. Begge gangene gikk turen med familie til Nord-Norge. Også han var knyttet til Siemens AG i mange år til han startet sitt eget opplæringsfirma.

Undertegnede har hatt mer eller mindre kontakt med alle studentene i tiden etter oppholdet i S/T. Dermed fikk vi også melding for få år siden da en av dem fikk stilling i konsernet.

Årets student var Franz Wolf fra Freiburg.

Vi har tydeligvis fått mange gode Norges-ambassadører.

Høsttur til Norsk Skogbruksmuseum

Onsdag 7.9.94 dro Siemens' senior-klubb i Oslo med to busser til Elverum for å besøke Norsk Skogbruksmuseum. Været viste seg ikke fra sin aller beste side, men humøret var på topp, med Tore Berg og Per Egil Berg som reiseledere.

Vi ankom Elverum ved 11-tiden og inntok et lett måltid med kaffe, rundstykker og wienerbrød.

Inndelt i tre grupper og med dyktige omvisere fikk vi et godt innblikk i både skogbruksnæringen, jakt, fiske og skogens dyr. Museet har forøvrig landets eneste akvarium med hovedvekt på ferskvannsfisk.

På museet er det bygget opp et AV-rom med 67 sitteplasser, hvor det tredimensjonale billedspillet «Vindens verden» ble vist. Det var en audiovisuell reise gjennom

noen av Norges nasjonalparker. Vi fikk utlevert spesielle briller, og foruten den sterke effekten av de tredimensjonale bildene i stort format og den musikk og tale som følger forestillingen, er det bygget luftdyser i salen slik at vi kan oppleve blåsende vind og naturens dufter som derved legger forestillingen nærmere den virkelige naturopplevelsen.

Efter å ha sett museets mange avdelinger både innen- og utendørs spiste vi middag i restaurant Forstmann hvor det ble servert elgkarbonader med grønnsaker, viltsaus, røste tyttebær og kokte poteter. Til dessert spiste vi jordbær-couvert.

Under kaffen foregikk loddsalget på tradisjonell vis. Vi startet tilbakereisen klokken 17.30 og kjørte via Flisa, Kongsvinger og Kløfta, og var hjemme ved 19-tiden

O. Alfstad



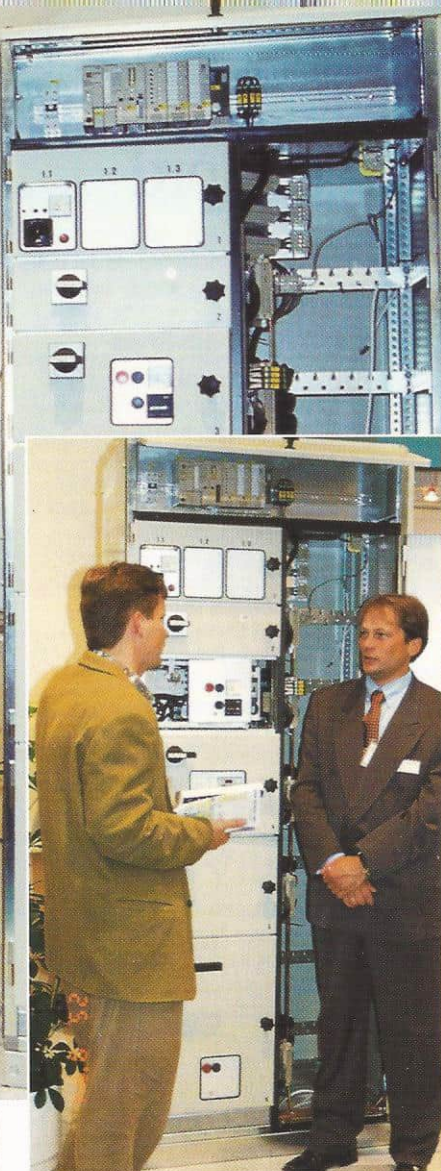
Våre tidligere økonomidirektører Knut Astrup og Nils Simonsen med fruer lot til å trives godt på seniorturen.

ONS '94

Your turn-key supplier for automation,
instrumentation and telecommunication

SICOS LSX

SICOS ISW



Tekst og foto: Gunnar Sørensen

Hva gjør man for å bli lagt merke til på ONS? På verdens største offshoremesse? Hvordan unngår man å drukne blant 1200 utstillere på 20 000 m²?

For Siemens var svaret: Bygg en stilig og meget synlig stand på 180 m² fordelt på to etasjer, still ut apparater og utstyr som vekker interesse, sett 50 engasjerte mennesker til å betjene standen, lokk med en gratis CD med god musikk, og server en meget lekker lunsj til utvalgte kunder.

Da vil det komme folk på standen.

Og komme gjorde folk. Det skal være sikkert og visst....

Vi merket det allerede på kickoff-møtet. Da skulle standbetjeningen motiveres.

«Messegeneral» Laila Brødsjømoen la ikke fingrene imellom. Her skulle det gjøres en jobb, det fikk troppene klar beskjed om. Her skulle ingen slippe unna med slappe holdninger.

- Når kunden kommer innom, er det opp til vertskapet å bruke de første kritiske minuttene til å vise at Siemens er et selskap som har det man er ute etter. Og et selskap



man får lyst til å ha noe å gjøre med, fikk vi høre.

Og det ble sannelig tatt på alvor. Folk stilte nystiglet og våkne på standen. I etterhånd kan ikke Laila få fullrost mannskapene sine. - Helt topp innsats fra alle på standen. Alle viste frem akkurat den rette holdningen til kundene, sier hun. - En oppførsel som innbød til kontakt, det er jeg overbevist om.

Når sant skal sies, var Laila spent på om standen var plassert sentralt nok på utstillingen. Heldigvis viste det seg at det ikke var noe problem. -Tvert imot; Siemens-standen dominerte den hallen vi holdt til

Billedkavalkaden viser glimt fra utstillingsområdet vårt.

i, og var en magnet for alle besøkende, konkluderer hun med.

Lunsjen ble et kapittel for seg. I samarbeid med Hotellfagskolen i Stavanger ble det servert spekemat i Café Werner (oppkalt etter gjett hvilken Werner?) hver dag mellom kl. 11.00 og 14.00. Men akk, åpningstiden måtte utvides. Pågangen var så enorm at bordbestilling var eneste løsning. - Kom tilbake om to timer, da har vi et ledig bord, var budskapet! Og folk kom tilbake, og fikk lunsj. Ialt ble det servert lunsj til 550 mennesker på Café Werner under ONS. Åpenbart et blinkskudd.

Torsdag kveld var det båttur med Siemens som vertskap. Fullt oppmøte der også, og rekene fikk virkelig ben å gå på. Flere fortalte uoppfordret at de hadde flere arrangementer å velge mellom, men valgte båtturen vår fordi de hadde fått så godt inntrykk av Siemens da de var på standen.

Der ser man at det nytter. Noen og hver har vel spurt seg om det lønner seg å bruke så mye penger som deltakelse på ONS koster. Jovisst koster det. Men tenk på at det skal bare én større kontrakt til, så kan hele deltakelsen være dekket. Og det er faktisk slik at ikke bare en, men flere kontrakter er i ferd med å bli inngått som direkte følge av kontakter som ble knyttet på ONS.

Så det nytter!

Avd. Flekkefjord 10 år

Tekst og foto: Gunnar Friedl

1.7.84 overtok Siemens A/S installasjonsbedriften Kvelland & Sønner i Flekkefjord. Daglig leder, Olav Kvelland, hadde ingen aktuelle avtakere innen familien og det var derfor naturlig å søke kontakt med Siemens som han i alle år hadde hatt et nært forhold til. - Det har jeg ikke angret på, tatt i betraktning den fine utviklingen mitt gamle firma har hatt i disse årene, sier Kvelland idag. Avdelingen har 20 ansatte og er den største installatøren i området med en rekke faste gode kunder. En fornøyd Odd Willy Larsen, som overtok etter Kvelland i 1993, bekrefter at oppdragsmengden for tiden er god. Det er således en vital og livskraftig Siemens-avdeling som i år fyller 10 år.

19. august var dagen for markering av de 10 årene. Det var lagt opp til allsidig festivitas kombinert med en minimesse der en rekke produktområder ble presentert.

Til lunsjen som innledet det hele var det invitert 60 gjester, og mange kunder og representanter fra offentlige instanser hadde funnet veien til hotell Maritim der det etter hvert ble trangt om plassen.

Varaordfører i Flekkefjord Kommune, Torbjørn Mydland, gratulerte jubilaranten og sa bl.a.: Vi er svært glade for å ha Siemens her med de gode arbeidsplassene dette innebærer for de enkelte arbeidstakerne og jeg håper at bedriften vil ekspandere til beste for såvel Siemens som for Flekkefjord Kommune. Deretter overrakte hun en bukkett skønne blomster til Odd Willy Larsen.

Adm. dir. Hans Lødrup understreket i sin tale viktigheten av egen verdiskapning i vårt land og Siemens' nære tilstedeværelse i det norske markedet. Hele 20 enheter er det etter hvert blitt, hvorav Avd. Flekkefjord innehar en betydelig plass i sitt geografiske område. Lødrup gratulerte jubilaranten og overrakte et nydelig maleri som 10 års gave.

Det vanket flere gaver i form av blomster fra en rekke personer og instanser, som etter hvert satte sitt preg på møterommet.

Minimessen samlet mange interesserte tilhørere og ikke minst tilskuere. Messeområdet så etter hvert ut som et gedigent hobbyrom med lysprodukter (Dagfinn

En flott skøyte i vakre omgivelser på Hidra.



Toneangivende personer for Siemens Flekkefjord samlet på ett dekk. Fra venstre: Sjur Steen-Nilsen, Odd Willy Larsen, Olav Kvelland, Hans Lødrup og Sverre Sivertsen.

Nilssen presenterte alle nyheter), Norwesco-materiell og brannvarslingsutstyr. Midt oppe i det hele ble det blandet mørtel for å demonstrere legging av varmekabel direkte på sponplategulv (Jfr. Ultra varmegulv). I sannhet en av de mest levende messer vi har deltatt på!

Og så var endelig tidspunktet kommet for avd. Flekkefjords ansatte med ledsagere å legge ut på «jubileumsseilas».

Med sin nære tilknytning til sjøen er det naturlig å henlegge alskens festivitas til sjøen, allerhelst i form av båtturer i skjærgården. Dette har vært tradisjon også i denne bedriften både før og etter overtakelsen. Olav Kvelland som ledet bedriften i 25 år, er nå pensjonist. Hans erfaring er dessuten at alle slags floker, både forretningsmessige og personlige, best kan nøstes opp ombord i en tøffende småbåt langt borte fra de hjemlige gemakker. Det gir et annet perspektiv på problemer som ellers kan synes umulige å løse. Foruten båten som han



Varaordfører Torbjørn Mydland lykkesøker jubilaranten

Turen gikk videre rundt øya med beskuing av de vakre stedene Rasvåg og Kirkhavn før «RUBB» igjen vendte bogen innover mot byen. I skumringen forføyde skøyten ved kaien i Flekkefjord etter en tur spekket med synsinntrykk. Dette er



fremdeles bruker flittig, koser han seg med sine egne travhester og er rett som det er å se på Forus travbane.

Det var en flott farkost som lå ved kaien og ventet på festdeltakerne, nemlig den gamle ærverdige fiskeskøyten «RUBB». Turen gikk ut fjorden i retning av øya Hidra, mens forfriskninger ble rakt rundt. I Eie la skøyten til kai og det var tid for å åpne taffelet. Bordet ble dekket på lasteromslukene og kasser med ferske reker og nykokte krabber (og klør) samt tilbehør ble satt fram for selvbetjening. Det ble et gedigent slaraffenmåltid, i alle fall for gjestene som ikke har tilgang til slike delikatesser til vanlig. Men også de «innfødte» lot til å kose seg storveis.

På full fart ut Stoltstjorden fra Flekkefjord.

et ferieparadis med en natur og med områder som kan måle seg med hva som helst annet langs kyst-Norge.

Det var med et skjær av misunnelse vi neste morgen satte kursen hjemover igjen.

Odd Willy Larsen, - en stolt og tilfreds jubilarant



SIMATIC til Bærum Kommune

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Vann- og avløpssektoren har til nå ligget langt bak everkene når det gjelder avanserte overvåknings- og styringssystemer, sa overingeniør Knut Helland i Bærum kommunes VAR-etat ved overtagelsen av et større driftssentralsystem på Rud i Bærum 26. september.

-Men også vår bransje er i ferd med å ta datateknologien i bruk for å få bedre oversikt og styring av de tekniske anleggene. Mange kommuner er i gang, men det systemet vi tar over i dag, er et av de mest omfattende som er levert her i landet til nå.



Det er Divisjon Energiforsyning som har gjort denne jobben, til en verdi av ca. 15 mill. kroner.

Sammenlikningen med efsorvningens driftssentraler er derfor nærliggende. Det er de erfaringer divisjonen har gjort gjennom 25 år på driftssentralsiden som ligger til grunn for det vellykkede anlegget Bærum kommune nå tar i drift for å styre og overvåke vannforsyning og avløpsanlegg i kommunen. Et anlegg som vil bedre miljøet i Bærum gjennom mindre kloakkutslipp til bekker og vann, og mindre tap av renvann i forsyningsnettet.

Overingeniør Knut Helland (t.h.) i Bærum Kommunes VAR-etat mottok et keramikrelieff utført av kunstneren Thorstein Rittun fra divisjon EFO's Carl O. Solberg som takk for godt samarbeid.

Kjenn din by- En sensommertur til historiske Hovedøya -

Tekst: Anne Bjørnetun
Foto: Heiki Skavhaug

En onsdagskveld i slutten av august, i svak sensommerbris, og litt over-skyet vær, men i behagelig tempera-tur, sto ca. 60 forventningsfulle Siemensianere (barn og voksne), på brygga ved Vippetangen og ventet på båten, for å bli guidet rundt på en av Oslofjordens skjønneste perler: Hovedøya.

Omtrent en halv time før båtagang kom hun : Guiden. Anne-Marie Garmo. Et godt voksent, blåkledd menneske, som ivrig og entusiastisk begynte sin guiding allerede på Vippetangen ! Hun var som en åpen historiebok. Denne turen måtte jo bli en suksess ! (Bare det ikke begynte å regne !). Skjønt - alle hadde kledd seg godt, så en liten regnskur hadde vi nok tålt. Hva gjorde vel litt regn, når vi fikk så flott historieundervisning ?

Garmo fortalte om de 12 engelske mun-kene som sammen med abbeden sin, Phi-lippus, kom til Hovedøya på 1100-tallet. Navnet «Hovedøya» betyr «høyde-øya» - Det høyeste punktet på øya er 46 meter. Øya er fredet og det er ikke lov å plukke så mye som en blomst der! Klimaet er ganske annerledes, sammenlignet med flere steder innover i Oslo- og østlandsområdet. Det kommer av jordsmonnet, fikk vi høre. Garmo fortalte videre om forskjellige tre-sorter og om en rekke blomster og plan-teslag. Tenk, 250 blomsterarter har sitt til-holdssted på øya. Noen av plantene skal være meget sjeldne. Øya er dessuten rik på kalkfjell og sandsten, og dette danner grunnlaget for de gode vekstvilkårene. For å illustrere størrelsen på Hovedøya, så er den faktisk dobbelt så stor som Frogner-parken!

Garmo ga oss dessuten et lite innblikk i en del gammel historie om hovedstaden vår, og la virkelig på hvor viktig det er å ta

vare på gamle kulturskatter. Nå arbeides det bl.a. med å grave ut deler av gamle Oslo. Og med hvilket resultat: Et nytt nordens Pompei ! Spennende, ikke sant? En ildsjel bak dette prosjektet er tidligere riks-antikvar Stephan Tschudi Madsen.

Anne-Marie Garmo (som opprinnelig er trønder) la ut om sin begeistring og kjær-lighet til byen. Navnet «Oslo» betyr for-ersten «Gudenes slette». Det visste de færreste av oss! Og hun fortalte videre at i år 1050 ble Oslo grunnlagt under «Eikaberg».

Det var vel heller ikke så mange som visste at 13 av øyene i Oslofjorden hører til selve Oslo. Tenk at hele 300 innsjøer «om-kranser» byen. Når det gjelder Akerselva, så har den ikke mindre enn 20 høye fosser!

Når vi kom fram til kirkeruinene fikk vi en kort historie om munkenes liv i klostre-ret, og om de forskjellige munkeordnene. De levde ikke noe liv i luksus akkurat - Ei heller var det snakk om så mye sosialt liv.

Tenk at munkene hadde eget snakke-rom! Men de kunne nok ikke tillate seg å skravle i det uendelige i dette rommet! I spisesalen var det nok heller ikke noen an-ledning for høylydt snakk, nei det var et stille rom, der de sang gregorianske sanger og leste under måltidet.

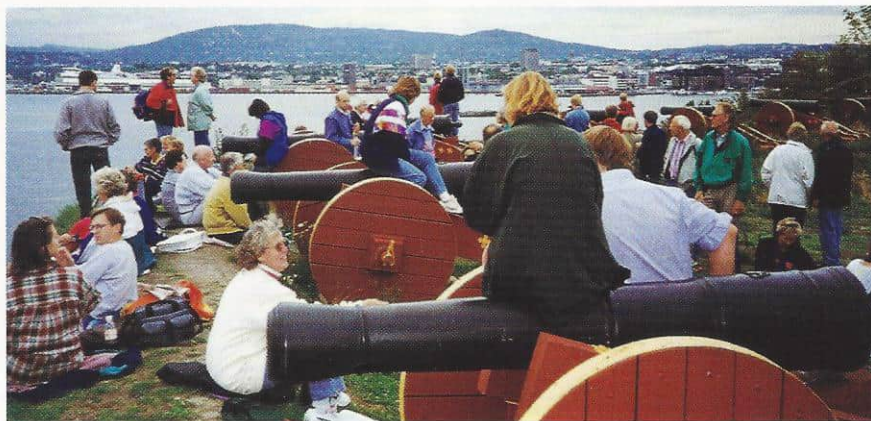
I «konventstua» foregikk politiske og økonomiske samtaler. Og det var i denne «stua» munkene tok i mot sine gjester. De av munkene som ikke oppførte seg skik-kelig, fikk piskeslag som straff for sin «usømmelige» oppførsel. Det fantes visst-nok et eget fengselsrom. Kun ett av rom-mene i klosteret var oppvarmet! Ved så-kalte «tidebønner» sto munkene opp flere ganger pr. natt for å be.

Sammen med munkene levde også «legbrødrene». De utførte en del arbeids-oppgaver i klostret, men kunne aldri bli munk, dog fikk de være tilstede ved guds-tjenester. Legbrødrene måtte bo utenfor klostret.

Mens vi sto inne i kirkeruinene og ført tilbake flere hundre år i tiden, kjente vi plut-selig lukten av grillmat! Litt av en kontrast til klostrelivet! Duften kom fra en gammel tyskerbrakke like ved som i dag fungerer som restaurant/kro.

Garmo kunne også fortelle at det er fun-net rester etter forskjellige graver i klostre-ret. Hvis byens rike borgere betalte godt nok, kunne de få egen gravplass. Eksem-pelvis : «Cecilie Husfrue».

«Kjenn din by»-entusiaster nyter opphold og utsikt fra Hovedøya



Jobben som hobby og badstua som dessert

Tekst og bilde: Tor-Odd Vist

En av våre nestorer gikk av for aldersgrensen den 1. 10. i år. Asbjørn Leinslie har vært ansatt i nesten 46 år i Siemens. Vi har bedt ham fortelle litt om seg selv og fra en lang og spennende arbeidsdag.

Jeg begynte som 21-åring i PROTON tredje juledag i 1948. Det var i Nordre gate på det som da het tegnekontoret. Vi ble etter hvert en meget godt sammensveiset gjeng i et utmerket miljø. Vi drev med anleggskonstruksjon, både på skip, industri og kraftforsyning. Og det manglet ikke på oppgaver. Norge var midt oppe i en sterk utbyggingsperiode etter krigen, og konkurransen var på langt nær så sterk som idag. Vi formelig vasset i oppdrag. Det var en kjempefin og utfordrende periode.

I 1961 gikk jeg over til markedsførende avdeling for E-forsyning, nå EFO, hvor jeg de siste årene har vært ansatt som assisterende avdelingssjef. I denne perioden vil jeg fremheve det gode samarbeidet jeg har hadde med kolleger i Oslo og Bergen.

Oppdrag som du husker spesielt?

Det har vært mange, men jeg husker en episode fra da vi satte i drift kraftforsyningen til Smøla i 1953. Fra Nordheim Trafostasjon på Tustna ble det lagt sjø kabel til Smøla, og vi hadde montasjen. I midten av desember ble det klart at vi ville greie å få satt spenning på, så de av smølaværingene som allerede hadde anskaffet komfyr, kunne koke julegrøten eller lutfisken på den. Den store begivenheten ble lagt til lille julaften, og jeg måtte dra utover på blankisen. Gunnar Wiig var sjåfør.

Styreformannen i kraftlaget på Smøla, Halvard Kuløy, hadde jobbet i mange år for å få skaffet elektrisk kraft til øya. Han skulle få den store æren å legge inn bryteren. Jeg husker jeg kunne ane noe blankt i øyekroken hans da han tok av seg skinnlua og med andakt dreide over bryterhåndtaket. Det var en virkelig høytidssund.

Kan du si noe om forholdet til kundene?

Det har vært fantastisk! Jeg har fått gratulasjoner og gaver, både ved runde fødselsdager og nå ved min fratrede. Slike minner er gode å ta med seg når jeg nå trekker meg tilbake.

Du virker som et meget positivt menneske. Har du ikke noe negativt å berette?

Nei, hva skulle nå det være? Jeg har vært så heldig å få være frisk.

Og min kone, som jeg dessverre mistet så altfor brått for ett år siden, var sengeligende kun to ganger, og da var det familieferøkelse. Vi hadde et fantastisk godt forhold i familien.

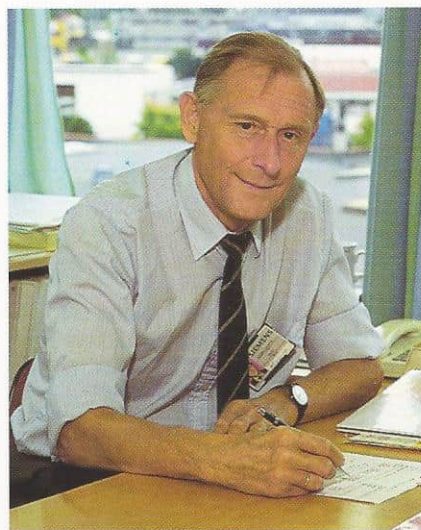
Selv med alle mine sene kvelder og helgefravær var det ikke en eneste negativ bemerkning. Dette, sammen med det gode miljø vi har på kontoret, gjorde at hver dag i mitt yrkesaktive liv har vært en rik opplevelse.

Du er kjent for dine allsidige trimaktiviteter og som primus motor for idrettsmerkeprøvene. Hva med andre hobbyer?

Jobben har vært min hobby, men jeg har alltid tatt meg tid til å holde kroppen i form. Jeg syklet 8 km til jobben hver dag, hele året.

Sist vinter mistet jeg to dager. Da var det nesten bare bussene som kom fram.

Men det er Siemenslaget som har gitt meg mest, spesielt innen skisport hvor jeg har tatt flere medaljer, blant annet to gull, og orientering der beste plassering er en sølvmedalje. Dessuten har jeg deltatt 15 år i Markatrimmen, og når det gjelder idrettsmerket har jeg kruset med forgylt statuett.



En smilende Asbjørn Leinslie har hatt et ryddig forhold både til sin arbeidsplass og overfor sine kunder.

Så synes jeg trimrommet vårt er et fantastisk tilbud. Vi er en gruppe som trimmer hver mandag og torsdag. Og badstua til slutt er nå desserten da! Den avslutter jeg alle trimaktivitetene med.

Hvilke planer har du for pensjonisttilværelsen?

Foreløpig er det ingen faste planer, jeg tar det som det faller seg.

Jeg har en stor vennkrets som skal pleies, så kjedelig blir det ikke. Men en ting er sikkert: Kroppen skal jeg holde i form, blant annet med gammeldans.

Dronningbesøk i Siemens AG

Den 22. september i år besøkte Hennes Majestet, dronning Sonja, München for å åpne maleriutstillingen «Edvard Munch og Tyskland». I programmet for besøket i byen var også innlagt et formiddagsbesøk hos Siemens AG. Blant konsernets mange

anlegg i byen hadde man valgt ut forskningssenteret i Neu Perlach som åsted for besøket. Her fikk dronningen en omvisning med tema: Miljøvennlig produktutvikling, foruten en innføring i Siemens' verdensomspennende virksomhet.



På bildet dronning Sonja i humorfylt samtale med Dr. Heinrich von Pierer, konsernsjef i Siemens AG. Han var selvskreven vert for besøket, mens Adm. dir. Hans Lødrup representerte Siemens A/S.

I farten...

-Dere stiller vel lag?

Tekst og foto: Leif Fiskaa

Det var meget aktive arrangører som hadde pisket opp stemningen foran årets store stafett-dyst på Linderud 25. august. 18 lag stilte til start, og det manglet såvidt ikke på kreative løsninger på løperdraktene. Grunntreningen var det så som så med, men at det skulle stilles lag, var det aldri noen tvil om. Det samlet seg etter hvert at-

skillige Siemens'ianere på området og de heiet febrilsk på sine idoler da starten gikk. Vekslingene foregikk rundt i nærmiljøet og inne på området. Det gikk så fort at en måtte ha øyne og ører åpne for ikke å bli «løpt ned», men alt gikk bra og de verdige vinnere fra Forsvarssystemer ble kåret med stor festivitas. Et festlig arrangement som sikkert vil bli gjentatt.

Like før startskuddet går.



EFO Distribusjon drar på informasjonsturné



Bildet viser Knut Prestsveen og Per Rønningen (sjåfør) klare for å starte på informasjonsturné med en bil som EFO D har leid fra Siemens AG i Frankfurt/M. Ca. 60 everk i Syd-Norge skal besøkes. Etter at everkene i Øst er besøkt skal bilen over til Vestlandet der Bernt Braseth og hans medarbeidere overtar.

Med seg har de forskjellige SF6-gass-isolerte kopplingsanlegg for 12/24 kV, en demo-modell for SIMAGIK og friluftsbrytere F148.

- Vi må vise kundene kvaliteten og fordelene med våre produkter, slik at de velger riktig, og da selvfølgelig våre produkter, sier våre optimistiske ingeniører.



Besøk fra Kina

Fredag 16. september hadde Divisjon Telecom besøk fra Kina.

Delegasjonen var sammensatt av personer fra Nanfang Factory, Guangzhou og Guangdong P&T (Televerkskunden til Siemens i Kina).

Foranledningen til besøket var diskusjoner omkring «SL1» som er det nye produktet fra Divisjon Telecom i høst.

Siemens A/S «representert» i to cupfinaler

Tor Wæhlers to sønner er aktive spillere i fotballklubben Lyn. Kjetil (t.h. på bildet) spilte i juni-finalen mellom Rosenborg og Lyn i Trondheim 9. okt. der Lyn vant, mens Thomas spiller på selveste A-laget i finalen på Ullevål 23. okt.

- Det er ikke meg som har lært dem opp, bedyrer Tor, men medgir at han har vært aktiv støttespiller.



Torbjørn Jagland besøker verkstedklubben i S/T

Tekst og foto: Roy Lund

Siemens Verkstedklubb var vertskap for Torbjørn Jagland 16.08.94. For Jagland markerte dette starten på høstens EU-kampanje. Selvsagt møtte han begge synspunkter under sitt besøk, men de tillitsvalgte føler at rammevilkårene for konkurranseutsatt industri blir dårligere dersom Norge blir stående alene utenfor EU.

EU-ja gir investeringsvilje.

Industrien trenger sårt til investeringer etter år med stramt arbeidsmarked. Kortsiktige nasjonale krisetiltak som f.eks. devaluering, kan ramme konkurranseutsatt industri hardt. (Eks. Sverige).

Torbjørn Jagland mente at stabile renteforhold er en av de viktigste forutsetningene for investeringsvilje. Dette sikres etter hans mening best gjennom medlemskap i EU.

Nasjonale problemstillinger

- Norges påvirkningsmulighet er størst ved medlemskap, og den muligheten må vi ikke la gå fra oss, sier Jagland videre.



Torbjørn Jagland ved montasjelinjen i Elektrovarmefabrikken.

Også på det nasjonale plan opplever Verkstedklubben forhold der vi ønsker politikernes hjelp. Alt for mange useriøse parter, såkalte kontraktører, får tildelt kontrakter uten ansvar for tariffavtaler, pensjonsordninger, skatter eller lærlingeordninger. Dette skjer på bekostning av seriøs, samfunns-ansvarlig virksomhet.

Fra lederhold i Siemens ble det vist til en intern analyse som er gjennomført. Denne viser at EU-medlemskap totalt sett

vil medføre fordeler for firmaet. Bl.a. vil firmaets posisjon innen Siemenskonsernet bli styrket, noe som er helt nødvendig for fortsatte investeringer i landet.

Veivalg

Dette var innledningen til sluttspurten i EU-kampen. Veivalget får konsekvenser for oss alle, og vi ønsker derfor hver især lykke til med valget, hvis resultat vi håper blir det beste for landet.

Nytt kontormiljø i Divisjon Elektrovarme

Tekst og foto: Jan Erik Reierskog

Elektrovarmefabrikken med nytt ansikt

En sårt tiltrengt oppussing av kontormiljøet i EFAB er gjennomført.

Etter ferien kunne fornøyde medarbeidere flytte inn i lyse praktiske og meget pent utformede lokaler.

Nå kan EFAB også vise ansikt på den måten.



Fornøyd medarbeider, Ottar Skogvold, har innrettet sin nye arbeidsplass.

Siemens på plass i Baltikum

Siemens presenterer sine produkter i en nyinnredet forretning i Riga. Bilen i forgrunnen representerer ikke den vanlige bilparken, som stort sett var Østzone-produkter av eldre årgang.



Tekst og foto: Elisabeth Weum

På besøk i Latvia's hovedstad Riga i sommer, fant vi at Siemens var på plass. En nyinnredet fin forretning med et godt vareutvalg, i motsetning til de andre «vanlige» butikkene. Men hvem har råd til å kjøpe disse varene? En vanlig årslønn i Latvia ligger på ca. 4000 kr, da skal man spare lenge for å få en oppvaskmaskin!

Men Siemens er på plass, og vi håper alle på bedre tider for Estland, Latvia og Litauen, ressursrike land som endelig er frie etter 50 års undertrykkelse og okkupasjon. Vi gleder oss med dem og ønsker dem lykke til med gjenreisningen, både av demokratiet og landet.

Hjertelig takk

- til Direksjonen og kolleger i Divisjon Elektromed for blomster og gaver i forbindelse med min 50-års dag.

Arne Hedenstad, S/O

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

Arve Wiik Andersen, S/O

- til bedriftsledelse og ansatte i S/B og ansatte på FP for oppmerksomhet, blomster og gaver i forbindelse med min overgang som pensjonist.

Johannes Langhelle, S/B

- til arbeidskolleger for god støtte i forbindelse med min sykdom. Det har vært besøk, blomsterhilsninger og ikke minst en liten prat pr. telefon. Jeg håper fortsatt at linja er ledig en gang i blant.
TUSEN TAKK!

Bjørn Selbo, S/T

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

Anne-Lise Solberg, S/T

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

Knut Blindheim, S/T

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

Leif Roald Røhjell, S/T

- til Direksjonen for de skønne blomstene jeg fikk til min 75-års dag.

Birger Henriksen, S/O

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

Arild Aure, S/O

- til Direksjonen, montørklubben og jentene i S/B for gaver, blomster og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Arild Nygård, S/B

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gave på min 60-års dag.

Yngve Halvorsen, S/B

- til firmaet, klubben og kolleger for oppmerksomheten på min 60-års dag.

Jan Skarholt, S/T

- til arbeidskolleger for gaven i anledning min 60-års dag.

Oddmund Straum, S/T

- til Direksjonen for meget vakre blomster på min 70-års dag.

Harald Engelsen, S/T

- til arbeidskolleger for gave, og til Direksjonen for fine blomster på min 60-års dag.

Odd Brautaset, S/T

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

Steinar Busch, S/T

- for blomster i anledning min 80-års dag.

Svanhild Krosby, S/T

- til firmaet for gaver, blomster og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Trond Spjøtvold, S/T

- til alle sammen for de fine gavene jeg fikk i anledning at jeg sluttet på EFO-DH

Odd Martin Kristoffersen, S/T

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

Torgeir Flatås, S/O

- til ledelsen i S/B og venner i S/ Stvg, S/O og S/Ål for blomster og gave til min 70-års dag.

Gunnar Djube, S/Stvg

- til arbeidskolleger for oppmerksomhet i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen.

Georg Gahl, S/T

- til Direksjonen for nydelige blomster i anledning min 80-års dag.

Rolf Gamborg, S/O

Vi gratulerer

50-års jubileum

24.01 Grindheim, Olav S/B

40-års jubileum

22.11 Brurok, Ingvald S/T
04.12 Trøyen, Arnulf S/T
20.12 Kleinschmidt, Manfred S/O
14.03 Andersen, Svein Arne S/B

25-års jubileum

20.10 Holsve, Knut S/O
21.10 Nilssen, Dagfinn S/Stvg
01.11 Gjerstad, Finn S/O
24.11 Grandahl, Liv Johanne S/Våler
24.11 Bittmann, Reinhard S/O
02.01 Steen-Nilsen, Sjur S/B
02.01 Wolf, Roald S/B
15.01 Kragnes, Eivind S/O
19.01 Mortensen, Herulv S/O
02.02 Bye, Arnulf S/O
16.02 Herstad, Jan T. S/O
16.02 Fagersand, Øyvind S/O
16.02 Skjevnik, Kjell I. S/T
23.02 Visted, Karin Helstad S/B
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 Kvarne, Magnar S/T

67 år

29.10 Øverås, Jostein S/O
18.11 Jensen, Odd W. S/O
17.12 Hay, Harald S/O
22.12 Skofteby, Kasper S/O
08.01 Johnsen, Harry S/B
03.02 Fiske, Ola S/T
15.02 Spord, Knut S/B
23.02 Aune, Johan S/O
05.03 Jespersen, Arne S/Stvg
18.03 Haugan, Johan S/T

60 år

25.10 Trøyen, Arnulf S/T
29.10 Ruud-Johansen, Bjarne S/O
24.01 Dahl, Bjørn S/T
26.01 Lundberg, Gertrud S/Stvg
09.02 Brenna, Hans W. S/O
16.03 Holm, Jon Erling S/O

16.03 Sandor, Jozsef S/O
19.03 Sivertsen, Sverre S/B

50 år

22.10 Fauske, Ingrid, S/B
23.10 Lian, Joar, S/T
06.11 Moen, Bjørnar, S/O
15.11 Ribe, Gunnar, S/O
22.11 Syvertsen, Einar, S/Sarp
11.12 Dawes, John Arthur, S/O
14.12 Vattøy, Loyd Erling, S/Ål
15.12 Sæther, Sigurd, S/T
15.12 Vigdal, Liv, S/T
28.12 Bentsen, Terje, S/Tø
31.12 Ekle, Jon Sigurd, S/T
05.01 Tharaldsen, Petter, S/O
13.01 Haarberg, Eivind, S/T
21.01 Grandahl, Liv Johanne, S/Våler
30.01 Fossum, Ragnhild, S/O
08.02 Helland, Øyvind, S/O
26.02 Bjerkvoll, Berit, S/O
05.03 Arnesen, Rolf, S/O
22.03 Johansen, Leif, S/O
26.03 Sletvold, Gunnar, S/T

90 år

06.12 Bjørset, Erling, Oslo

85 år

19.11 Fisknes, Hanna, Trondheim
21.11 Weisæth, Arvid, Trondheim

80 år

21.12 Røhmesmo, Ingvald, Trondheim
08.02 Nordmark, Ashbjørn, Trondheim
16.03 Lund, Paul, Trondheim

75 år

03.11 Krogstad, Bjarne, Trondheim
28.12 Bjørnås, Odd, Trondheim
03.01 Jørgensen, Alf, Oslo
09.01 Repvik, Ursula, Trondheim
29.02 Sundøy, Einar, Trondheim

70 år

02.11 Trondseth, Baro, Trondheim
29.11 Sundli, Kjell, Trondheim
12.03 Kardos, Jozsef Janos, Oslo
17.03 Johansen, Alice K., Oslo
22.03 Gulstad, Torbjørn, Trondheim
31.03 Ingeberg, Nelly, Oslo

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

Jette Strand, S/O

-til Direksjonen, montasjeavdelingen og klubben for gaver og blomster i anledning mitt 25-års jubileum.

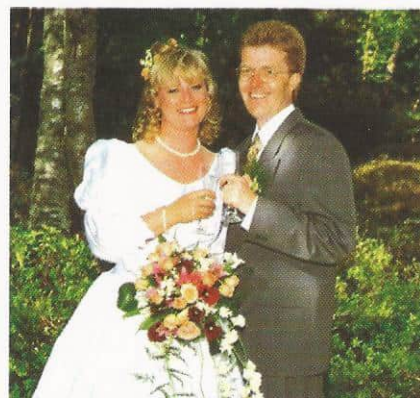
Edmund Henriksen, S/O

-til firmaet, kolleger og venner for vakre blomster og gaver i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen.

Asbjørn Leinslie, S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger i Siemens for de flotte gavene vi fikk i anledning vårt bryllup.

Nina Løchen og Rune Torvund



Nina og Rune giftet seg i Søgne gamle kirke 28.05.94.

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM00011-08944.2

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
15. desember
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 25. november

Exit Divisjon Anlegg

Fra 1.10. d.å. er Divisjon Anlegg blitt avløst av tre nye divisjoner. Antall divisjoner i Siemens A/S er derved kommet opp i 9. Siemens Intern har hatt samtaler med lederne for de nye divisjonene for å få deres synspunkter på organisasjonsendringen.

Magnar Uv er leder for Divisjon Industri og Skip. Bortsett fra en periode på 2 år har Uv vært i firmaet siden 1967. Han har «pendlet» mellom Trondheim og Oslo, idet han i to perioder har hatt tilhold på Sluppen og nå er i sin annen periode i Oslo. I alle år har han hatt sitt virke på industrisiden og er som gammel industri-«rev» å regne.

Jeg har stor tro på den nye organisasjonsformen, ikke minst på grunn av det mannskapet som nå er etablert i divisjonen, sier Uv. -Industriaktivitetene våre får nå en klar markedsretting med tilhørende kundeorientering som gjør det hele mer oversiktlig enn før. Jeg er klar over at krav til lønnsomhet er en del av forutsetningene, og slik skal det være. Ifølge Vår Bedriftsfilosofi skal hvert forretningsområde være lønnsomt. Det betyr også at ulønnsomme områder idag må gjøres lønnsomme eller sannes.

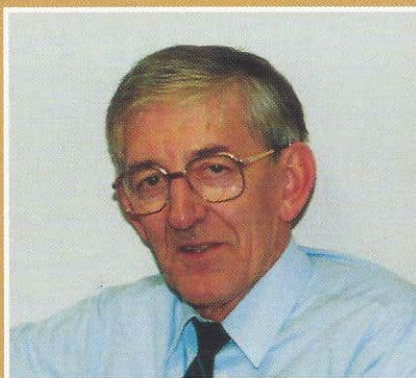
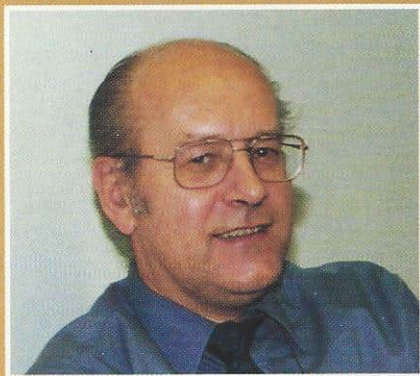
Divisjonene vil ikke ha klare avgrensninger mot hverandre. Til det er vårt marked alt for integrert. Derfor vil evne og vilje til samarbeid være helt avgjørende for om vi lykkes!

Hovedutfordringen er å få alt til å fungere optimalt mellom avdelingene og bruke minst mulig tid til interne diskusjoner og møter. Alle krefter må rettes utad mot markedet. Prispresset vil øke fortsatt, derfor må vi bane kortest mulig vei mellom hovedverdiskaper og kunden. Apropos verdiskapning, mye av den skjer i Sterkstrømfabrikken og i KE. Vi føler derfor et spesielt ansvar for å støtte opp under disse enhetene ved å tilføre dem flest mulig oppdrag.

Det vil skje mye fremover. Markedet gir positive signaler på endel av våre kjernemarknader, f.eks. Elektrokjemi, Papir og Grunnstoff. Tre nye produkter skal introduseres, nemlig nye frekvensomformere, Simatic 7 og industritavler Sivacon.

La meg også nevne internasjonalisering innenfor skip som skjer fra vår base i Bergen. Den slår større og større ringer nå etter at Bergen har fått ansvaret for Sverige og Finland. Skipsvirksomheten er i god gjenge, den har full anerkjennelse fra

Magnar Uv.



Oskar Midbøe.

Stammhaus, og foretrekkes som samarbeidspartner fra flere og flere LG-er og Værft. Så, egentlig er vi svært optimistiske og ser fremtiden lyst i møte!

Oskar Midbøe har overtatt ledelsen av Divisjon Installasjon og Samferdsel. Områdene er på ingen måte nye for ham. Han kom til Siemens i 1964 og har hele tiden vært aktiv på industri og installasjon; først i 10 år på AKA (nå TA) og deretter 20 år på MFA.

- For meg innebærer deling av Div. Anlegg først og fremst større transparens i virksomhetens økonomi, sier Midbøe. Det var nemlig ikke alltid så lett å se hva som var regningssvarende eller hvem som «subsidierte» hvem tidligere.

Fra å ha ansvar både for industri og installasjon i region Øst, har jeg nå landsansvar for installasjon. Vi er etablert 23 steder når vi regner med avdelingskontorene og de heleide datterselskapene. Såvel den geografiske spredningen som ansvaret for en rekke nye avdelinger og medarbeidere innebærer nye utfordringer for meg, noe jeg ser frem til med glede. Jeg er ikke alleine men har mange dyktige medarbeidere, også i Nord og Vest. Alle er nå høyt motivert for å skape god lønnsomhet i divisjonen. Men samtidig mister jeg jo noen av mine «hjerterbarn», smiler Midbøe, du vet jo at jeg egentlig er en uforbederlig industri-«rallar».

- Vil ikke avdelingskontorene nå bli dobbeltstyrt i og med at de fleste også betjener industrien?

- Jeg tror ikke det, selv om det ikke er så lett å definere grenser mellom det ene og det annet, tror jeg sunn fornuft og samarbeid vil råde grunnen når det oppstår grensetilfeller. Jeg føler meg sikker på at mine kolleger i de andre divisjonene har samme syn.

- Samferdsel er en del av ditt ansvar, - hvilke muligheter tror du Siemens har fremover?

- En rekke nye prosjekter er nå i emning. Gardermobanen er sentral her, men også andre prosjekter, f.eks. utbygging av Østfoldbanen, Sundvollen-tunnelen, T-banens forlengelser og fornyelse av sporvognparken. Dessuten en rekke nye tunneler over hele landet. Vi vil engasjere oss sterkt i alle disse prosjektene. Det vil ikke skorte på utfordringer, sier Midbøe med ettertrykk. Og vi har en solid grunnstamme av medarbeidere som klart vil mestre de teknologiske og markedsmessige utfor-

dringene som måtte komme. Den andre del av oppgaven, nemlig å etablere enkle og raske rutiner for kommunikasjon og avviking innen divisjonen, vil vi også bruke nødvendig tid på.

Per Otto Moe ble «oljemann» fra første stund etter at han kom over fra Seksjon Elektromed i 1983 og har frem til idag vært en av nøkkelspillene i utviklingen av Offshore som forretningsområde.

- Det er lenge siden Siemens hadde sine første leveranser til Offshorekunder i slutten av 70-årene, hvorfor nå først en egen divisjon, spør vi.

- Jeg tror det har tre årsaker: Stammhaus har vel ikke riktig fattet mulighetene innen dette kjempemarkedet. Dernest hadde vi et alvorlig økonomisk tilbakeslag i midten av 80-årene som ytterligere dempet Stammhaus' interesse og for det tredje har det tatt litt tid for oss å få noenlunde dimensjoner over dette forretningsområdet.

Jeg er svært glad for denne organisasjonsendringen, sier Moe videre. - Tidligere har vi hatt en lite enhetlig opptreden i markedet. Riktignok gjorde vi et stort fremskritt da Offshore fikk egen «søyle» i Div. Anlegg pr. 1.1.93. En egen Offshoredivisjon blir oppfattet svært positivt blant våre kunder og gir et klart signal om vår satsing på området. Dessuten kan vi nå endelig diskutere på «level» med de andre divisjonene, smiler han.

- Men, har ikke Norge snart passert «middagshøyden» når det gjelder utbygging i Nordsjøen? - På sikt vil nok antall store prosjekter flate ut, men omfanget av drift og modifikasjoner vil øke samtidig som omfanget av elektro og instrumentering også øker. Vi får dessuten en dreining mot langsiktige samarbeidsavtaler mellom oljeselskapene og leverandørene. Her er våre sjanser gode, i og med at vi står meget godt rustet til å ivareta totalansvar for slike pakke-løsninger. Det er gledelig at vi allerede har en slik avtale i havn, og det forhandles for tiden også med andre kunder om lignende avtaler.

Vårt internasjonale ansvar er i gledelig fremgang. Vi har idag Stammhaus-ansvar på området automatisering og er i ferd med å bygge opp et tilsvarende ansvar også innen energiteknikk.

Vi går, som du skjønner, en spennende fremtid i møte som egen divisjon. Og med et veltrimmet apparat og mannskap følger vi oss vel forberedt til å møte den!

Per Otto Moe.

