

Lederskifte



Ny administrerende direktør

1. oktober overtok Hans Lødrup (t.v.) som adm. dir. i Siemens A/S. "Siemens skal være et "fyrtårn" i norsk industri, med trygge arbeidsplasser der medarbeidere føler at de kan utfolde seg og bruke seg selv," sier han.

Ny styreformann

Tor Jemtland (t.h.) går på som styreformann i Siemens A/S. "En god følelse av å være en del av et fellesskap som trekker i lag," skriver han i et personlig brev, gjennom Siemens Intern, til alle medarbeiderne.

Vil bygge videre på Siemens' sterke posisjon i Norge

Vi må ha større tillit til oss selv, og vår mulighet til å påvirke fremtiden

Tekst: Ole N. Hoemsnes
Foto: Per Henriksen

- Siemens A/S skal være et "fyrtårn" i norsk industri, med trygge arbeidsplasser der medarbeidere føler at de kan utfolde seg og bruke seg selv. Forutsetningen er at bedriften må tjene penger hvert eneste år, fordi bare lønnsomhet kan garantere fleksibilitet, frihet og mulighet til å påvirke egen fremtid.

Det sier Hans Lødrup som fra 1. oktober overtar som ny administrerende direktør i Siemens A/S i Norge. Han vil bygge videre på og videreføre den solide basis som Siemens har skaffet seg i Norge under Tor Jemtlands lederskap.

Hans Lødrup er så å si "flasket opp" med Siemens, siden han som nyutdannet siviløkonom fra universitetet i Würzburg i 1970 kom til Siemens-konsernet i München og fikk som sin første jobb å "selge" fjernskrivere til land i Fjerne østen.

I 1973 kom han hjem til Siemens A/S, og ble i 1974 kontorsjef på seksjon Tele-teknikk i Oslo. Deretter var han fra 1979 i 12 år i Siemens datterselskap Tandberg Data, de siste 5 år som adm. direktør, inn-til han i 1991 vendte tilbake til Siemens som økonomidirektør.

Hans Lødrup har god kunnskap om og er fortrolig med tysk økonomi og politikk, og utviklingen i Tyskland, som er så viktig for hele Siemens-konsernet. Han har også grundige kunnskaper om norske forhold og de rammebetingelser som industrien i Norge arbeider under.

Gjennom en rekke tillitsverv, bl.a. som formann i Informasjonsteknologi-næringens Forening (ITF), Norsk-Tysk Handelskammer og som formann i Eksportkampanjekomiteen, har han utført et betydelig arbeide for å fremme norsk næringsliv i utlandet.

Solid posisjon

- Du overtar roret for Siemens i Norge omtrent samtidig som Siemens-konsernet nærmer seg sitt 100 års merke. Har du tatt deg tid til å kikke inn i glasskulen foran de neste 100 år?

- Ser man først tilbake på de hundre år som snart er gått siden Siemens-konsernet ble etablert i Norge i 1898, tror jeg man godt kan si at Siemens har spilt en meget stor rolle for industrialiseringen i Norge. Selve ryggraden, eller begynnelsen, var energiforsyning - et område som fortsatt er et meget viktig element i dagens Siemens. Anleggs- og installasjonsvirksomheten vår har medført at Siemens

i dag har en meget sterk posisjon over hele landet, med avdelingskontorer fra Kristiansand i syd til Kirkenes i nord.

I de senere ti-år har offshore- og telecom-områdene vokst til å bli betydelige aktiviteter. Helsevesenet har lenge vært en viktig kundegruppe, og vi selger også produkter for hus og hjem. Vi har med andre ord en stor bredde i våre aktiviteter. Videre har vi en del A/S, som regnes til Siemens-gruppen i Norge, som f.eks. Siemens Nixdorf, Osram og enkelte installasjons- og databedrifter. Med den basis vi har vært med på å bygge opp, står vi derfor pr. i dag som et komplett og godt rustet konsern i Norge.

- Hvis vi så skulle se fremover, og posisjonere Siemens A/S ut i fra det vi tror å kunne se i glasskulen, vil oppgavene være minst todelt. For det første har vi områder som energiforsyning, anlegg og produkter som vi vil forsvare og bygge videre på. Dermed kommer videreutvikling av de områder som er sentrale innenfor vår egen verdiskapning. Der må vi være forberedt på en hard konkurranse, enda hardere enn den kamp vi hittil har vært gjennom for å etablere oss.

- Den nye konkurransesituasjon har å gjøre med et Europa som forandrer seg. Vi har både et konsern som må forholde seg til denne utvikling, og et A/S i Norge som må forholde seg til den. Dermed er det mange interessenter på den overregionale bane som tenker og overveier slik vi gjør, og som vil ha sin del av kaken. Vi må med andre ord kjempe innad i konsernet for å posisjonere oss, og vi må kjempe utad på markedene for å hevde oss. Det gjelder ikke minst de områder hvor vi har egen produksjon, som telekommunikasjon, sterkstrøms-teknikk og elektrovarme. Men som sagt, med den basis vi har bygget opp synes jeg vi står godt rustet til å møte den nye konkurransesituasjon i Europa.

- Hva bedriftens infrastruktur angår så er det mitt klare mål å redusere det kostnadsnivå som idag belastes våre operative enheter. Et eksempel - et allerede gjennomført prosjekt - i denne sammenheng er etableringen av SND i Stockholm, som i 93/94 gir Siemens A/S ca. 5 millioner kroner mindre i kostnader.

Omstillingsperioden

- Bak all denne oppbygging ligger også en tøff omstillingsperiode?

- Ja, og den omstillingsperioden traff Siemens, samtidig som den traff andre konkurrerende bedrifter og forøvrig også andre bransjer hvor vi ikke er aktive. I Siemens har vi klart omstillingen bra.

Den har ført til reduksjon av antall ansatte med 25 prosent. Det var en meget krevende prosess! Men det var tvingende nødvendig. Og det forløp uten stor dramatik.

- Hvis vi tar en sammenligning med bygg og anlegg, industri og bergverk og aktivitetene innenfor disse områder i Norge, har investeringsnivået der tildels gått ned til bortimot halvparten av nivået i 1986/87. Dette er en situasjon som Siemens måtte forholde seg til og innstille seg på. Hadde vi ikke gjort det, ville vi endt opp med noen forferdelige minusresultater. Vi hadde da heller ikke kunnet posisjonere oss som bedrift for det som er sunt og levedyktig for fremtiden.

Oppgang kommer

- Din strategi nå, Lødrup, for de nærmeste årene, la oss si frem til år 2000?

- På kort sikt er vi gjennom det verste hva konjunkturedgang angår. Så veldig fort oppover vil det ikke gå, men fra dagens nivå tror jeg man om et år eller to vil merke en mer positiv utvikling. Og i forbindelse med oppgangen vil særlig anleggs- og installasjons-virksomheten, som er sterkt konjunkturavhengig, få et oppsving.

- Når det så gjelder energiforsyning, er det en begrenset tid vi kan leve av å rehabilitere og effektivisere eksisterende energiverk. Her vil det på sikt måtte komme nyinvesteringer, også sett i lys av hvordan eksporten av kraft vil utvikle seg.

- Hva betyr hjemmemarkedet kontra utemarkedene for Siemens i Norge?

- Hjemmemarkedet er og vil fortsatt være det viktigste. Men eksportmarkedene, særlig på de områder der vi har egen verdiskapning, blir stadig mer betydningsfulle. Vi har også en glimrende anledning til å fremme vår eksport gjennom moderbedriften. Men kampen på eksportmarkedene blir stadig hardere, også fordi Siemens er et tysk konsern, og Tyskland har stor arbeidsledighet. Det er klart at arbeidsplasser i Tyskland er nærmere for tyskere enn arbeidsplasser i Norge eller andre land. Derfor må vi være realistiske, og sørge for å hevde oss særdeles godt i konkurransen på utemarkedene, og være bedre enn moderbedriften innenfor utvalgte områder.

Mennesker og miljø

- Mennesker og miljø er stikkord som "ruger" over enhver industribedrift i dag?

- Miljøet er noe vi som bedrift og som enkeltmennesker må forholde oss til.

Men fremdriften må etter min oppfatning gå i en takt vi kan leve med. Vi må ikke sette oss mål som er uoppnåelige. Vi må gå frem i et tempo som bevarer og styrker vår konkurranseevne. Det gjelder ikke bare for Siemens, men generelt for vestlig industri. Regjeringene i Europa, særlig innen EF, må sette opp retningslinjer og få gjennomslag for disse i flest mulig land og hos flest mulig konkurrerende bedrifter. Hvis vi må operere under ulike rammevilkår på miljøsidene, risikerer vi at våre bedrifter blir ulønnsomme. Ikke minst gjelder det å få gjennomslag for de samme retningslinjer på miljøsidene i Øst-Europa som de som gjelder for landene i Vest-Europa. Får vi ikke dette til, risikerer vi et tilbakeslag for vestlig industri, med voksende arbeidsløshet.

- Når det gjelder Siemens-konsernet, prøver vi å tenke miljø hele tiden, dvs. gjennom hele produksjonsprosessen, for å lage det vi kaller for miljøskånende produkter. Dette inkluderer også fasen etter at produktene har utspilt sin rolle.

Ledelse og tillit

- Du har sagt ved flere anledninger at Siemens i Norge skal tjene penger hvert eneste år. Betyr en slik målsetting også reduksjon av antall arbeidsplasser?

- Det kan det! Men jeg er ikke så opptatt av absoluttene. Jeg tror ikke ledelse er et valg av absolutter. Vi skal naturligvis tjene penger hvert eneste år, men man må koble et slikt mål sammen med en langsiktig strategi og finne et balansepunkt.

- Ledelse betyr også å vise tillit, det er ingen floskel. Så kan man føre dette resonnementet videre og si at tillit er bra, men kontroll er også nødvendig. Der har vi igjen et balansepunkt. Hele tiden dreier det seg om et *både/og*. Vi krever også av våre medarbeidere at de skal konsentrere seg om det arbeidsfelt de har fått delegert som sitt ansvarsområde, samtidig som vi ber om at ingen må være blinde for helheten.

- Noe av det viktigste vi kan gjøre som ledere, er å få den enkelte medarbeider til å identifisere seg med bedriften. Da må man også forklare hver enkelt hvordan hun/han påvirker lønnsomheten, hvilke muligheter man har, og hva som skjer, hvis man ikke gjør jobben sin. For mange kan det være vanskelig å forholde seg til det store Siemens, som tilsammen har 400 000 ansatte, eller nesten to ganger norsk industri. Derfor må vi bryte dette ned til enheter som man kan identifisere seg med, og som kan bidra til å motivere den enkelte.

Ledelsen skal gå foran og være et forbilde - motivere- og samtidig skal den slippe til andre slik at de også får utfolde seg.

- Å sørge for en riktig *både/og*-balanse, er en hovedoppgave for ledelsen.



Hans Lodrup, ny administrerende direktør i Siemens A/S fra 1. oktober:

-Fra dagens nivå tror jeg man om et år eller to vil merke en mer positiv utvikling etter konjunkturedgangen.

- Du er kjent for å være en vennlig person. Hvordan er du som bedriftsleder?

- Jeg vet ikke. Jeg håper at jeg i positiv forstand fortrinnsvis blir sett på også som en vennlig bedriftsleder, men det er vanskelig å vurdere selv. Jeg tror også i denne sammenheng på en balanse mellom en myk og hard tilnærming.

- Med andre ord et *både/og*?

- Ja, jeg vil gjerne ha enighet, og jeg vil bruke litt tid på å oppnå det. Men viser dette seg umulig, må det være slutt på diskusjonen. Klarer man ikke å oppnå enighet, må ledelsen skjære igjennom og ta en beslutning.

- Dette *både/og*-prinsippet er nok en del av min ledelsesfilosofi. Jeg ser ikke på meg selv som noen hard og diktatorisk leder, men som en som søker etter enighet hvor dette er mulig.

Tysklands rolle

- Som en av dem som har fulgt utviklingen i tysk økonomi og politikk på nært hold gjennom mange år, hva er ditt syn på dagens utvikling i Tyskland?

- Vi har jo opplevet et land som - fra å ligge i ruiner for 40-50 år siden - i dag er blitt selve motoren og drivkraften i europeisk industri. Økonomisk og politisk sett er Tyskland blitt den ledende makt i Europa. Men etter gjenforeningen har Tyskland fått to roller, som nesten er umulig å forene. Den ene er hensynet til seg selv og de tiltak tyskerne må gjøre for å gjenreise industrien og øke levestandarden i de gjenforenede områdene. Den andre rollen er den som resten av Europa - i første rekke de nære naboer som Frankrike, Italia, Storbritannia - økonomisk forventer seg fra tysk side. Den siste rollen er kanskje idag best illustrert gjennom rentepolitikken.

Tyskland står her overfor et økonomisk dilemma som man pr. i dag ikke har klart å løse. Personlig tror jeg at Tyskland i tiden fremover blir nødt til å ta mer hensyn til sine handelspartnere som er garantistene for tyskernes høye levestandard.

Et "fyrtårn" i norsk industri

- Du overtar som toppsjef i Norge kort tid før du selv fyller 50. Hva er ditt fødselsdagsønske for Siemens A/S?

-La meg først si at jeg overtar en bedrift i solid forfatning. Og jeg vil rette en stor takk til Tor Jemtland for et enestående stykke arbeid i Siemens' tjeneste.

-Jeg har et klart ønske for Siemens A/S:

-Hvert år skal bedriften gi oss lønnsomhet, fordi lønnsomheten garanterer vår fleksibilitet og vår frihet og vår mulighet til å påvirke vår egen fremtid. Jeg ser gjerne at Siemens om 10 år står der enda sterkere enn den gjør i dag, som en kvalitetsbedrift i norsk industri, med sin teknologi og sin spisskompetanse, med interessante og mest mulig trygge arbeidsplasser der medarbeiderne føler at de kan utfolde seg og bruke seg selv.

-Og et annet ønske som jeg har, ikke bare for Siemens men for norsk industri generelt, er: Vi må ha større tillit til oss selv, til vår egen dyktighet og til vår evne til å påvirke og forme vår fremtid. For rammebetingelsene vi har i Norge er ikke dårlige. De er blitt mye bedre, og vår konkurransekraft sammenlignet med de fleste konkurrerende land er blitt bedre. Begrensningene, for å spissformulere litt, ligger mellom ørene våre. Det er vår egen måte å tenke på som kan trenge litt forandring.

Lever vi opp til disse ønsker, har vi både som bedrift og som ansatte store muligheter foran oss.

-Jeg oppfatter ikke Siemens som anonym



-Siemens rolle som sysselsetter og verdiskaper i Norge er viktig. Og bedriften som leverandør på mange ulike samfunnsområder fra energiforsyning til helsevesen understreker selskapets

betydning. Moderselskapets langsiktige tenkning i sine disposisjoner i Norge er svært positivt. Og den gjennomførte kvalitetsprofil er grunnleggende viktig. Dette uttaler konsernsjef i Dyno Industrier A/S og mangeårig styremedlem i Siemens A/S, Arild Ingierd til Siemens Intern.

I anledning av lederskiftet og starten på nytt forretningsår har Siemens Intern bedt om å få noen synspunkter fra Dyno-sjefen på firmaet vårt. Han er raskt ute med å presisere at gjennom kvalitetsprodukter og solid faglig kompetanse bidrar Siemens indirekte til å styrke norsk industris konkurranseevne. Han legger til at norsk næringslivs viktigste utfordring i fremtiden er å få til en høyere grad av foredling. Til det trenger man teknologi, og her vil Siemens kunne være en viktig bidragsyter. Og nettopp fordi Siemens er særlig sterk på områder hvor Norge har store naturlige ressurser, - f.eks. innen energiområdet, - vil Siemens i stor grad kunne bidra til å skape komparative fortrinn for landet vårt, når disse områder skal foredles.

-Er Siemens A/S tilstrekkelig synlig i markedet? Eller er vi for anonyme?

-Jeg oppfatter ikke Siemens som anonym. Bedriften har et godt navn i Norge. De som har behov for å kjenne Siemens kjenner Siemens! Behovet for å være godt kjent i alle lag er neppe nødvendig, - skjønt det selvfølgelig er av betydning for hvetevareområdet. Det mange kanskje ikke er tilstrekkelig klar over, er de mange arbeidsplasser og den betydelige verdiskapning som Siemens står for i Norge.

-Ja, hvordan ser du på Siemens A/S verdiskapning i Norge i fremtiden? Jeg tenker da spesielt på vår produksjonsvirksomhet?

-Det er positivt for Norge at Siemens har bygd opp produksjonsenheter her til lands. Siemens-konsernet vil nok i økende grad bli opptatt av regionsstrukturer og arbeidsdelingen innen regioner i Europa. Dette representerer en utfordring til produksjonsmiljøene: I de strukturelle

forandringer som vil skje i Europa må produksjonsmiljøene i Norge hele tiden holde kvalitetskravet meget høyt. Kun på den måten, - og helst ved å ligge litt foran konkurrerende miljøer på kontinentet, - vil Siemens A/S fortsatt kunne spille en viktig rolle på sine prioriterte områder.

Friluftsmennesket Arild Ingierd kan ikke unngå å komme inn på temaet HMS, - helse, miljø og sikkerhet, - et tema han er svært opptatt av.

-Vi må tenke miljø både i arbeidsmiljøssammenheng og i produkt- og produksjonssammenheng, sier Ingierd. Miljøkvalitet er et fortrinn som får økende betydning. Verdensmarkedet for miljøteknologi anslås ved årtusenskiftet til å ligge på rundt 200 milliarder dollar. Det er viktig å ha et overordnet perspektiv på miljø/energi/ressursproblematikken, se de globale sammenhenger og etablere like rammebetingelser. Når det gjelder tempoet i forbedringsprosessen, må man ha en realistisk holdning til forholdet mellom nytte og kostnader.

Dyno-sjefen opplever at industrien på kontinentet kjører sterkt på forbedret miljøkvalitet i sine produkter og produksjonsprosesser.

HMS er et av fire hovedområder som Dyno-ledelsen konsentrerer seg om. Disse er i prioritert rekkefølge med strategi først, deretter organisasjon- og lederutvikling, en god treer til helse, miljø og sikkerhet og lønnsomhet på en fjerdeplass. Rekkefølgen er ikke tilfeldig; den fører logisk frem til lønnsomhet.

-Hvordan opplever du Siemens' organisasjon og bedriftskultur?

-Jeg opplever Siemens som en organisasjon kjennetegnet ved kvalitetsbevissthet, stor faglig tyngde og know-how. Bedriften har en sterk posisjon i markedet, med høye markedsandeler innenfor krevene bransjer. Som styremedlem kommer jeg jo ikke på nært hold av medarbeiderne. Men jeg opplever klart en Siemens-stolthet og tilhørighet i organisasjonen.

Som siviløkonom er Arild Ingierd opptatt av økonomiforståelse i en organisasjon. Det er viktig at denne forståelsen spres ut og nedover i organisasjonen, sier han. Og bemerker at økonomifunksjonen i Dyno er organisert noe annerledes enn det som er normen i Siemens-konsernet. Av og til fornemmer han at bedriftskulturen hos oss har litt "tyske" innslag, og tenker kanskje med gru tilbake på den tiden han strevde seg gjennom Schmalenbach's regnskapslære på tysk på Handelshøyskolen. Arne Nesheim

-Videreutvikle samarbeidsorganene



-Siemens har, som de fleste bedrifter i Norge, vært gjennom en periode preget av sviktende markeder og harde konkurranseforhold. Hvordan har de ansatte opplevd dette?

-Siemens har møtt konjunkturedgangen og de nye utfordringene i markedet gjennom betydelige endringer i organisasjonen. For medarbeiderne har prisen vært en reduksjon av antall ansatte på 25%.

Vi tror at dagens og morgendagens situasjon i Norge kan betraktes med en viss porsjon behersket optimisme, og at dette også vil gjøre seg gjeldende for bedriften Siemens.

-Hvilke forventninger har du til vår nye ledelse?

-Ved inngangen til det nye forretningsåret kan vi slå fast at vi får:

Endringer i styret, ny administrerende direktør og endringer i direksjonen.

Slike store forandringer i bedriftens styrende organer er ikke hverdagskost i Siemens, og de ansatte spør seg selv i dag hva disse endringene vil innebære for bedriften og dens ansatte.

Det er vel klokt å vente på programerklæringer fra den nye direksjonen, og eksempler på hvilke strategier den vil legge for bedriften fremover, før man svarer for bastant på et slikt spørsmål. Men det er helt klart at vi er svært fornøyd med at det blir lagt sterk vekt på elektroteknisk kompetanse i sammensetningen av firmaets direksjon.

-Hvordan kan de ansatte bidra til å styrke firmaet og sikre arbeidsplassene i fremtiden?

-I det vanskelige elektromarkedet som Siemens skal arbeide i videre inn i 90-årene, er det avgjørende at alle trekker i samme retning. Med denne bedriftens ressurser og mangfold, er det vårt håp og tro at vi skal komme ut av lavkonjunkturen som et sterkt og effektivt konsern.

De ansatte ber derfor ledelsen nyttiggjøre seg den ressurs som de ansatte representerer, og å benytte de allerede eksisterende samarbeidsorganer som i dag finnes i bedriften. Og ikke minst, utvikle disse organer i større grad enn hittil. Dette mener vi vil styrke bedriften, og sikre dens posisjon som en ledende leverandør på det norske elektromarkedet også i fremtiden. Tor Cederkvist

Lykke til videre i arbeidet

Kjære Siemenskolleger!

En gang var 62 år og 1.10.93 uendelig langt fram i tiden. Den tiden har gått skremmende fort, som den alltid gjør i et firma der utviklingen foregår løpende og tingene skjer raskt. Det gir en utfordring som det er vel verdt å bryne seg på - og stor glede når man lykkes.

I 18 år har jeg ledet firmaet gjennom både gode og dårlige tider. Jeg har fått min del av både suksesser og fiaskoer, av ros og kjeft, - men aller mest har jeg fått støtte og oppmuntring fra de som sto bak. Dette gir først og fremst den nødvendige trygghet og slagkraft som trengs på barrikadene, men det gir også en god følelse av å være en del av et fellesskap som trekker i lag og trives sammen.

Vi har et godt arbeidsmiljø som det er vel verdt å ta vare på og stelle pent med, og ta et tak for. I fare for å bli beskyldt for å være subjektiv vil jeg blankt påstå at vi i Siemens har en fantastisk god arbeidsplass som man skal lete lenge for å finne maken til!

Jeg vil benytte denne anledningen til å takke dere alle sammen for samarbeidet, og for den tillit som er vist meg gjennom så mange år. Jeg behøver vel ikke å legge skjul på at firmaet vårt har vært et hjertebarn i mitt liv.

Det er godt å vite det er i så gode hender.

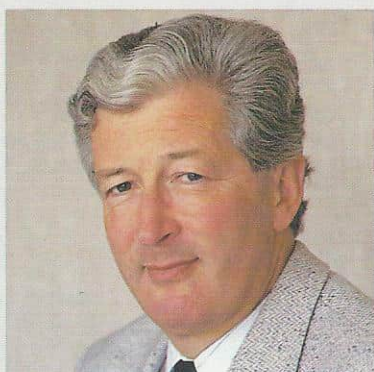
Takk for meg - og lykke til videre i arbeidet.



I atten år har Tor Jemtland ledet Siemens A/S. I et personlig brev, gjennom Siemens Intern, takker han alle medarbeiderne og ønsker lykke til (t.v.).

Hilsen

Tor Jemtland
Tor Jemtland



Nytt medlem av Direksjonen

Nytt direksjonsmedlem fra 1.10.93 er leder av Divisjon Anlegg, Odd Trones. Han er født 23.06.42, er gift og har 2 barn. Odd Trones er utdannet elektroingeniør, med eksamen fra Norges Tekniske Høgskole 1968.

Sin første praksis som sivilingeniør fikk han i Norsk Teknisk Porselensfabrikk. Her arbeidet han i tre år, før han kom til Siemens A/S i 1971. Oppgavene i Siemens har vært varierte, men hele tiden preget av et økende ansvar.

- | | |
|-------|---|
| 71-74 | Bearbeider teknisk avdeling (AKA) |
| 74-77 | Gruppeleder AKA Kraft |
| 77-85 | Leder Everk Region Øst
Utnevnt til overingeniør 1.4.84
Utnevnt til avd.dir. og meddelt prokura 1.1.85 |
| 85-90 | Leder av Region Øst
Utnevnt til direktør 1.11.89 |
| 90- | Leder Divisjon Anlegg
Utnevnt til medlem av Direksjonen 1.10.93. |



Ny økonomidirektør

Thomas Eckhoff overtok som direktør for Økonomi og Finans etter Hans Lødrup fra 1. oktober 1993.

Eckhoff er født i Potsdam 1. mars 1947, er gift og har to barn.

Han har sin økonomiske utdannelse som Stamhauslehrling i Tyskland, og har arbeidet hele sin yrkesaktive periode i Siemens.

- | | |
|-------|--|
| 69-71 | Stamhauslehre |
| 73-74 | Informasjonsår i Siemens Iselin, USA |
| 74-78 | Siemens AG, Berlin/München |
| 78-82 | Siemens Buenos Aires |
| 82-88 | Siemens AG, München |
| 88 | Siemens A/S, Oslo
Avdelingsdirektør med ansvar for sentr.avd. økonomi /regnskap og finans |
| 90 | Utnevnt til direktør |
| 93 | Økonomidirektør i Siemens A/S |

Med sola på tanken

Stresset, det er de andre. De som ligger på hornet fordi de synes vi kjører for sakte, sier Willi Volmar (t.h) og Matthias Zipp. Selv har de det utmerket med sin Citroen AX med vannkjølt vekselstrømsmotor og kraftelektronikk fra Siemens.



Fakta om elbiler

Med sin begrensede aksjonsradius (50-100 km. mellom hver oppladning) er bilen en typisk "second car". Men for turer til super'n, barnehagen og kontoret har den mange gode egenskaper.

Fordeler:

- Fullstendig forurensningsfri. (Også når det gjelder støy!)
- Energieffektiv. Den olje som eventuelt måtte benyttes for å produsere elektrisitet til bilen, blir vesentlig mer effektivt utnyttet enn om den ble forbrent direkte som besin/-diesel i en konvensjonell bil.
- Driftskostnader i form av strøm vil ligge på ca. 10% av det du normalt legger igjen på bensinstasjonen. Og parkering er i mange byer helt gratis.

Ulemper:

- Dagens batteriteknologi setter vesentlige begrensninger for elbilens aksjonsradius og lasteevne. Ca. 500 kilo blybatterier må naturligvis gå sterkt ut over både plass og muligheten til å frakte større mengder nyttelast.

Pris:

- I utgangspunktet (fabrikkpris) vil det ikke være stor prisforskjell mellom elbiler og konvensjonelle biler, da kostnadene ved forbrenningsmotor, bensinsystem, tenningsanlegg osv. stort sett vil tilsvare kostnadene for elektromotor, elektronikk og batterier.
- Myndighetene kan fremskynde overgangen til elbiler gjennom avgiftssystemet, begrunnet med miljøargumenter. Spesielt i land som Norge, med sitt meget høye avgiftsnivå, vil dette kunne bli en betydelig motivasjonsfaktor.

Tekniske løsninger:

Vekselstrømsmotoren har vesentlige fordeler fremfor likestrømsmotoren, spesielt når det gjelder aksellerasjon og pålitelighet. Siemens er den eneste av de store leverandørene som er på banen med slik teknikk.

- Du kan til en viss grad ha rett i det. Men en elektrisk bil utnytter energien mye mer effektivt enn det en bensindrevet bil klarer. Dessuten har vi i Kassel gått enda et skritt videre, og satt opp en solcellestasjon som produserer strøm direkte inn på bynettet. Derfor kan vi si at bilene drives av helt ren energi. Selv har jeg forresten også solceller på taket, sier Willi Volmar. De produserer tre ganger så mye energi inn på nettet som det bilen min bruker!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

"Alle snakker om det, men ingen gjør noe med det", er et utsagn som har sørgelig stor gyldighet i miljøspørsmål.

Siemens-ingeniøren Roland Gaber og vennene hans i "Arbeitsgemeinschaft Solartechnik Kassel" danner et hederlig unntak. Sist sommer deltok Roland og hans Renault Clio Electricque på Oslo Energis elbilkonferanse, og i år stilte klubbkameratene Willi Volmar og Matthias Zipp til start i Viking Electric Rally '93 med en elektrisk versjon av Citroen AX. Begge bilene drives med vekselstrømsmotor og styringselektronikk fra Siemens.

Volmar og Zipp brukte 12 dager på den 1700 km. lange turen fra Kassel til Oslo. Underveis deltok de blant annet i det 300 km. lange rallyet Solar Cup i Danmark.

- Hva er det som får to voksne mannfolk til å bruke uker på en tur som de fleste andre synes å sette sin ære i å gjøre unna på et døgn eller så?

- Først å fremst ønsker vi å slå et slag for en sunnere og mindre stressende livsstil, og vise at det er mulig å leve mer i pakt med naturen og de omgivelser vi alle er avhengige av.

Etter å ha tilbakelagt denne turen i en fart av 50-60 km/t har vi også et mye bedre inntrykk av de stedene vi har passert underveis, enn om vi hadde rast av sted i 150. "Reisen ohne rasen" er forresten mottoet vårt for denne turen, sier de.

Elbiler tanker sol i Kassel - gratis. Ikke betaler de parkeringsavgift heller. Og ikke minst, elbilistene har et fredet sted å sette bilen under handleturen i sentrum - disse plassene må vanlige bilister holde seg langt unna. (Roland Gaber t.h).

Et tilsvarende opplegg, men med energi basert på ren norsk vannkraft, gjennomføres nå i Oslo. I mai stilte Oslo Energi tretten slike parkeringsplasser til gratis disposisjon for publikum, foreløpig frem til 1995.

Hyggelige mennesker over alt

- Dere må "tanke" både titt og ofte, er ikke det et problem med en slik bil?

- Slett ikke, hvis man kan stresses ned. De to daglige tankingene (a 4 timer) benytter vi til å myke opp kroppen med et slag badminton eller en dukkert - dessuten kommer vi i kontakt med en masse interessante mennesker. Vi diskuterer miljøspørsmål, lokalpolitikk og andre ting folk er opptatt av.

- Og i mellomtiden, mens praten går, belaster dere strøabonnementet til disse hyggelige menneskene med store beløp før dere drar videre?

- "Full tank" kommer på ca. en mark (fire kroner), som vi naturligvis betaler før vi drar. Hvis vi merker at noen er litt skeptiske når vi ber om å få låne en stikkontakt, er det forøvrig aldri noe problem å tanke strøm på en vanlig bensinstasjon.

"Solartankstelle" er tingen

- Men lurer dere oss ikke litt når dere snakker om den miljøvennlige elbilen? Den strømmen dere bruker er jo produsert med olje, brunkull eller kanskje det som verre er?

Solenergi - fremtidens energikilde?

Siemens størst i verden

Tekst og foto: Oddvar Lind

-Solenergi kan bli den viktigste energikilden i fremtiden. Vi ser allerede konturene av en hydrogen-økonomi, og Siemens vil være med i dette kappløpet. Men skal vi gjøre noe med CO₂-trusselen, bør politikerne satse mer på solenergi enn det de gjør i dag.

Det er forskningssjefen i Siemens Solar GmbH, Hubert A. Aulich som kommer med dette utspillet. Aulich er kjent som en frittalende og dyktig forskningsleder, og han går rett på sak når vi møter ham i hovedkvarteret til Siemens Solar i utkanten av München.

-Det ideelle ville jo være å produsere solceller med ren vannkraft, for eksempel i Norge. Da får vi ren energi hele veien, repliserer han.

Siemens størst

-Siemens Solar er størst i verden på solenergi-produkter med 25 prosent av markedet. Dette markedet har vokst med 15 prosent i året de siste ti årene, og i fjor var veksten på 22 prosent i Europa. Det er snakk om et vidt spektrum av produkter som omfatter alt fra små japanske lommekalkulatorer som drives av en solcelle på én kvadrantimeter, til større solpaneler (moduler) som produseres av bl.a. Siemens, og som brukes i alt fra private boliger til elkraftproduksjon i kraftverk, fortsetter han.

-Markedspotensialet er enormt, ikke minst i u-landene, som har en overflod av sol året rundt. For eksempel har et land som Senegal 360 soldager i året.

Men FoU-kostnadene (forskning og utvikling) er store, og Siemens Solar taper fortsatt penger. Vi bruker derfor mer tid på markedsføring enn tidligere. I løpet av tre til fire år regner vi med å komme i balanse, legger han til.

Japanerne satser

-Japanerne satser mer enn noen andre på solenergi. De har planer om å produsere 4600 MW solenergi i år 2010 (tilsvarer 1/3 av norsk kraftproduksjon). Det er i alle fall noe. De har dessuten dannet et nytt selskap, PV-tech, der 23 organisasjoner og konserner samarbeider. Målet er å redusere kostnadene og etablere en masseproduksjon av solenergi-produkter. Hvis for eksempel selskapet Sanyo får suksess med sine "solenergi-takstein", er det klart at det får stor betydning, understreker han.

Også i Europa bør vi samordne våre ressurser bedre. Det er heldigvis flere

Bildet over:
Forskningssjef
Hubert A. Aulich,
Siemens Solar
GmbH:

-Interessen for
solenergi er
sterkt økende
over hele verden.
Rent norsk vann
er ideelt i pro-
duksjon av sol-
celler.

Siemens har
25 prosent av
verdensmarkedet
på solenergi,
og produserer
blant annet sol-
paneler til boliger
og kraftverk.



tegn som tyder på at både EF, Verdensbanken og FN vil satse vesentlig mer på solenergi i årene som kommer. Med de store ressursene som ligger her, kan dette få avgjørende betydning, presiserer han, og viser til at flere ledende representanter fra Verdensbanken og FN deltok aktivt på den siste solenergikonferansen i Budapest nå i august.

Må bli billigere

-Det er først og fremst når solpanelene blir billigere at vi kan konkurrere med tradisjonelle energibærere i stor skala. Det vil ta noen år før vi kommer dit, men jeg er overbevist om at det vil skje. All ny teknologi koster penger. Se hvordan prisene er falt på datautstyr de siste årene, bemerkter han.

-Siemens Solar har levert 2000 soltak til biler, små anlegg som brukes til luft-avkjøling. I dag koster anleggene 1000 D-mark, og det er for dyrt. Men i det øyeblikk vi kommer ned i en riktig markedspris, regner vi med at dette produktet blir en suksess, tilføyer han.

-Fremtidsutsiktene er også interessante. I Neunburg vorm Wald har vi et forsøksanlegg, der solpaneler produserer strøm til å fremskaffe hydrogen. Anlegget har en kapasitet på 430 kW. Teknologien fungerer allerede, men den må bli billigere. I tillegg må det selvsagt bygges ut en infrastruktur hvis hydrogen skal gjøres allment tilgjengelig, påpeker han.

Tyskland bruker hvert år mer enn en milliard kroner i FoU på solenergi og lig-

ger i tetskittet i verden sammen med USA, Sveits og Japan. Siemens har deltatt i flere av FoU-prosjektene i Tyskland, blant annet "tusen tak-prosjektet", der myndighetene har gitt økonomisk støtte til utprøvingen av soltak på eneboliger. Erfaringene for prosjektet er gode.

Større kontrakt

-I 1991 fikk Siemens Solar verdens største kommersielle kontrakt til en verdi av 20 millioner dollar, ca. 140 millioner kroner, i Senegal og fire andre land i Vest-Afrika. Det dreier seg om solpaneler, batterier og hjelpeutstyr som brukes til å drive 410 pumpeanlegg, 89 kjøleanlegg, 303 lysanlegg og 33 anlegg for batterilading. Prosjektet går over fire år og finansieres gjennom EFs regionale samarbeidsorganisasjon for Vest-Afrika. Vi har også levert en rekke anlegg som brukes til telekommunikasjoner i området.

-Dette er en modell som kan anbefales. Disse anleggene er kostnadseffektive og trenger lite vedlikehold. De brukes som ledd i en desentralisert kraftforsyning, der andre alternativer ville bli dyrere.

-Denne erkjennelsen begynner nå å gjøre seg gjeldene i FN-systemet og i den u-hjelpen som industrilandene gir. Her er det interessante ting som skjer. I Siemens har vi fått u-hjelpsmidler til solanlegg som brukes til å pumpe opp drikkevann i land som Brasil, Jordan og Filippinene. Det er standardiserte anlegg med meget høy effektivitet, avslutter Aulich.

Kjenner du deg igjen?

En ekte siemensianer er en mangfoldig person

Tekst: Per Henriksen

Finnes det en gjennomsnitts-siemensianer?

Statistisk er han mann, jobber på teknisk side i Divisjon Anlegg, tilhører gruppe 04, har høy utdannelse og er mellom 31 og 35 år.

Dessuten er han organisert, og har en ansiennitet i Siemens på seks til ti år.

Kjenner du deg igjen?

Vel, det er ihvertfall mange som ikke gjør det. I bedriften finnes en stor og rik variasjon av ulike mennesker med forskjellig bakgrunn. Beskrivelsen ovenfor er kun korrekt i den forstand at vi ut fra noe statistisk materiale om ansatte, ramser opp de største bitene i kakediagrammene som kommer ut av dette. Men det ligger en liten sannhet i beskrivelsen vi startet med.

Hvis vi først ser litt på kjønn, så er Siemens en mannsdominert bedrift med hele 81 prosent menn. Av de 19 prosent kvinnene i bedriften, er halvparten engasjert i sentralavdelingene.

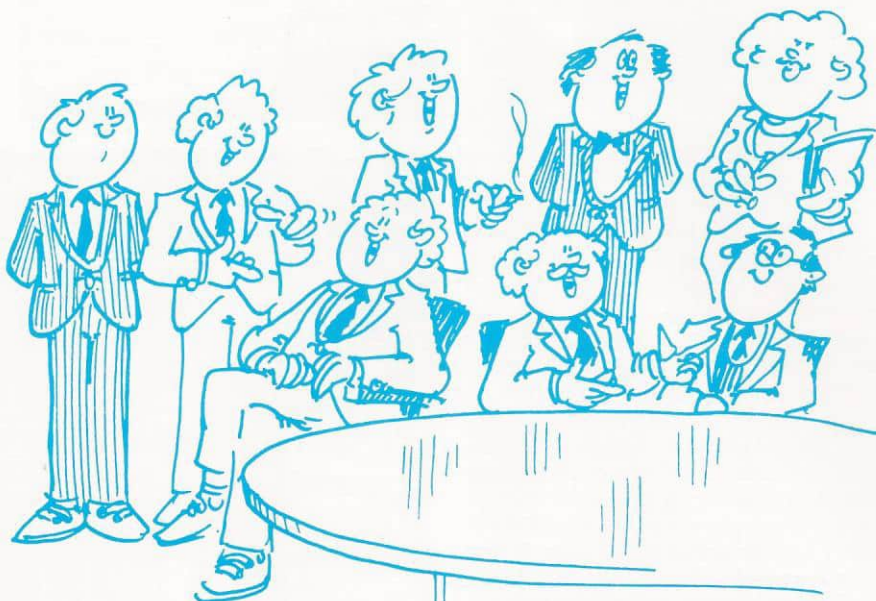
Divisjon Anlegg med 1241 ansatte - og som utgjør nesten halvparten av Siemens - har så mange som 1121 menn og kun 120 kvinner, det vil si at kun hver tiende ansatt er en kvinne. Derimot er nesten hver tredje ansatt i Divisjon Telecom - av 214 personer - en kvinne.

Innen elektrofagene er kvinnesøknin-gen relativt liten når det gjelder ingeniør- og høyskoleutdanning, og i særdeleshet innenfor lærlingeutdannelsen. Ut fra dette er det naturlig at forholdet kvinner/menn er slik prosentandelen viser, sier personaldirektør Gunnar Friedl. Han føyer til at den første kvinnelige sivilingeniør som ble uteksaminert fra elektrolinjen ved NTH begynte i Siemens, og ble her til hun nylig gikk av med pensjon.

Antall ledere i Siemens er definert til 276 personer. Blant disse finnes det kun 16 kvinner, og det kan også nevnes at blant 332 høyere faglige stillinger, finnes det kun 13 kvinner.

-Det samme forholdet avspeiles m.h.t. antall ledere, da rekrutteringsgrunnlaget fra kvinnesiden er svakt. Likevel har vi en del kvinner i ledende stillinger. Vi har gjennom de senere årene tilbudt videre utvikling for en del av våre kvinnelige talenter, blant annet gjennom kurset "Vær mer av deg selv" og ved deltagelse i våre LU-seminarer, på like fot med mannlige kolleger, sier Friedl.

Siemens er en "ung" bedrift. Gjennomsnittsalderen er 40 år, med alders-



gruppene 26-30 og 31-35 som de to største. Aldersgruppen over 61 år utgjør faktisk kun 82 personer. Dette sett i sammenheng med at nesten halvparten av bedriftens ansatte har høyere utdannelse, må det bli en konklusjon at bedriften har store ressurser å ta av i årene fremover. I tillegg finnes det selvsagt en meget stor arbeidsstokk av høyt kvalifisert personell blant montører, i fabrikkene, på lager-siden og merkanfile oppgaver.

-Idet våre vekstteknologier rekrutterer flere unge enn våre tradisjonelle områder, varierer gjennomsnittsalderen fra divisjon til divisjon. Og det er riktig at vi har store ressurser å øse av, ja, ingen oppgave er vel umulig å løse, mener vi selv, sier Friedl og legger til at det er en god følelse å møte yngre selvbevisste og velutviklede medarbeidere overalt i bedriften.

-Dette gir uvilkarlig en følelse av at grunnlaget for bedriftens fremtid er lagt i gode hender. Sammen med den erfaring, ro og trygghet våre langvarige medarbeidere inngir, skaper dette god balanse i virksomheten, sier han.

Det første de fleste nyansatte får høre ved sin inntreden i Siemens er myten om at "her har alle vært ansatt i hele sitt liv, og vel så det." Men når det statistiske materialet kommer på bordet, viser det seg at den største ansiennitetsgruppen har vært her mellom seks og ti år og består av nærmere 700 personer. Ansiennitet på 25 år og mer havner på en femteplass om vi deler bedriftsansiennitet opp i fem grupper. Det finnes så mange som 500 ansatte, med maksimalt fem år i bedriften.

Til dette har Friedl følgende kommentar:

-Tilbudet om førtidspensjon de senere år har mange benyttet seg av. På den annen side har det kommet en rekke unge medarbeidere inn i våre teknologiske og innovative miljøer. Dessuten er medarbeidere, som i en ekspansiv periode etter krigen ble med på å bygge opp Siemens, etter hvert kommet opp i pensjonsalder. Dette vil fortsette, og gjennomsnittsalderen vil derfor gå nedover ennå en tid fremover. Men tross alt tror jeg vi har en fin aldersstruktur som bidrar til god slagkraft og konkurranseevne.

Nesten en tredjedel i Siemens er ikke organisert i noen fagforening. Åtte forskjellige fagforbund tar seg av de fleste som er organisert. NEKF er det desidert største forbundet med nøyaktig en tredjedel av alle organiserte. NITO fanger opp 20 prosent og FF 13 prosent, HK og NOFU ni prosent, NIF åtte prosent, NFATF seks prosent og NALF et par dusin personer. I tillegg finnes et mindre antall individuelle medlemsskaper i forskjellige fagorganisasjoner.

Hva er det vi gjør i vårt daglige arbeid i Siemens?

Hvis medarbeiderstrukturen deles i fire, viser statistikken hvor teknisk orientert bedriften er. Nesten halvparten av alle ansatte arbeider innenfor områdene tekniske avdelinger, montasje og service. Videre tar både fabrikkene og administrasjon 16 prosent hver av bedriftens arbeidsstokk.

Kanskje det som er overraskende, men ikke dessto mindre interessant, er at hver femte medarbeider i Siemens jobber med markedsføring, det vil si over 500 mennesker har som hovedoppgave å selge tjenester og produkter med Siemens sitt navn på.



Miljøvernminister Thorbjørn Berntsen mottar Siemens Nixdorf's "grønne" PC av marketingsjef Andreas Tollefsen under åpningen av ENS '93 i august

Resirkulert i SNI's grønne PC

Tekst: Andreas Tollefsen, SNI

Det var ikke mange vøndord å høre da miljøvernminister Thorbjørn Berntsen mottok den første "grønne" PC - PCD-4L - fra Siemens Nixdorf Informasjonssystemer A/S under åpningen av ENS (Environment Northern Seas) '93 i august.

Siemens Nixdorf Informasjonssystemer A/S var en av de få databedriftene som var representert på denne miljømessen, men så har da også bedriften en helt klar og uttalt målsetting om å fokusere på miljø i alle faser av virksomheten, fra forsknings- og utviklingsfasene, gjennom produksjonsprosessen, i bruk og gjenbruk/gjenvinning. Samtidig ønsker bedriften å ligge i forkant når det gjelder den teknologiske utviklingen, noe vår nye PCD-4L er det beste eksempel på.

Miljøvennlig i produksjon og bruk

Strømforbruket for SNI's grønne PC er kun 6 watt i hvile og 30 watt i drift. PCD-4L bruker kun halvparten så meget energi som det amerikanske EPA (Environmental Protection Agency) setter som maksimum norm. Maskinen er imidlertid utstyrt med en fullblods Intel 486 prosessor og ligger i toppsiktet innen PC-teknologi. Den har ingen vifte og er derfor praktisk talt støy og støvfri. Siemens Nixdorf's PCer produseres med meget lavt energiforbruk. Produksjonen er KFK-fri og spillvannet elektrolysebehandlet før utslipp.

Gjenbruk

Siemens Nixdorf har opprettet et eget resirkuleringssenter i Paderborn i Tyskland. Her sorteres alt innkomet materiale med tanke på gjenbruk og gjenvinning. De maskiner som kan overhales og repareres, selges igjen på SNI's eget "brukt-marked". I SNI's grønne PC brukes kun resirkulert materiale. Komponentene sorteres for hånd og deles inn i åtte materialgrupper med rundt tretti undergrupper. Eksterne, velkvalifiserte partnere tar hånd om selve resirkuleringen av materialene.

Siemens og Trondheim Energiverk med gave til 1000-års jubilant Munkholmen i Trondheim skal flombelyses

Tekst: Per Henriksen
Foto: Tor-Odd Vist

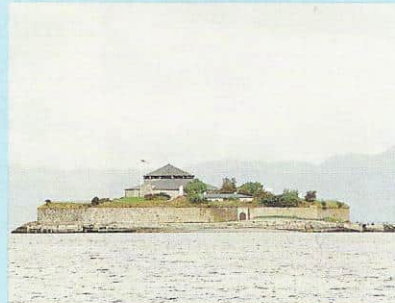
Sammen med Trondheim Energiverk har Siemens gitt Trondheim en stor gave til byens 1000-års jubileum i 1997. Bedriftene er gått sammen om å belyse den berømte og historiske festningen på Munkholmen.

Siemens gir kommunen lysanlegget og vil montere dette. Energiverket vil blant annet sørge for gratis strøm, noe som utgjør ca. 12000 kroner i året.

Jubileumsgaven er verdt omkring 500 000 kroner.

Det var i mai at adm. direktør Tor Jemtland og adm. dir. Ragnar Myran i Trondheim Energiverk formelt overrakte gaven til Trondheims ordfører Marvin Wiseth. Allerede nå, sammen med arkeologiske eksperter, er arbeidet med graving og montering i gang. Det er meningen at lyset skal slås på nyttårsaften i år, slik at byen får glede av gaven tre år før selve jubileet.

En hensikt med jubileet i 1997 er jo å fremheve særtrekk ved Trondheim by, og det mener vi at denne gaven gjør, sa Tor Jemtland da gaven ble overrakt. Munkholmen har en sentral plass i Trondheims historie, men har på mange måter vært en litt for upåaktet perle. Med flombelysning vil den bli et av endepunktene i en sentral linje fra Domkirken gjennom Midtbyen og via

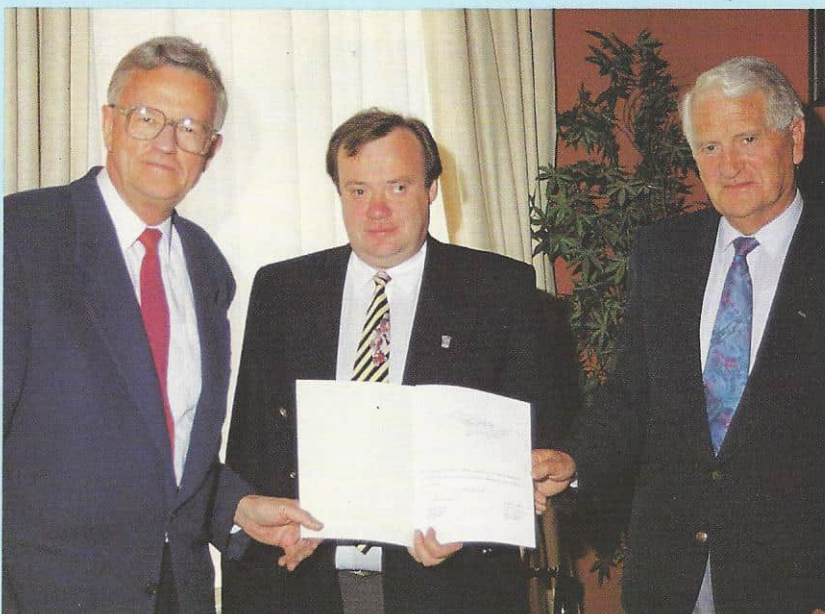


Munkegaten og Ravnkloa til Munkholmen.

-Hvorfor gjør Siemens dette?

I Trondheim er vi en stor bedrift og markert i bybildet. Siemens har vært her siden 1908, og det har aldri vært spørsmål om vi skulle gi en gave, men hva vi skulle gi. Vi er nå overbevist om at vi er kommet frem til en verdig gave som trekker trådene fra byens tidligste historie og inn i fremtiden. Vi har tidligere tatt vår del av ansvaret for å gjøre Trondheim triveligere, blant annet ved montering av lysanlegget rundt Domkirken, sier personalsjef Kåre Ytre-Eide i Trondheim.

Ytre-Eide forteller at kloke hoder, blant annet tidligere direktør Johnsen, Einar Grønning og flere vært aktive aktører til å få dette på plass. Siemens er også engasjert i Hovedkomiteen for byjubileet. Fra nyttår vil byens befolkning kunne glede seg over en opplyst festning.



Ordfører Marvin Wiseth (i midten) mottar jubileumsgaven fra adm. dir. Tor Jemtland i Siemens A/S (t.v.) og adm. dir. Ragnar Myran i Trondheim Energiverk.

I farten...



Vakre kort av sportsarenaene for Vinter-OL. God Norges-reklame og hyggelig for Siemens som har levert alle lysanleggene.

God Norges-reklame

Lillehammer Olympiske Komité har utgitt egne postkort med fem forskjellige motiver som er av interesse for Siemens. Fire av disse bildene er av sportsarenaene tatt i natter mørket. Derfor er lysanleggene dominerende på kortene. Det ene kortet viser Lysgårdsbakkene fra toppen, med Lillehammer og Mjøsa i vinter-skud i bakgrunnen. To av kortene viser alpinanlegget på Hafjell. På det fjerde kan vi se Håkons Hall som er et vakkert skue med sin interessante arkitektur og lyset strømme ut gjennom buer og sprusser. Det siste motivet er interiør fra Gjøvik Olympiske Fjellhall. Alle kortene er dekorert med Lillehammer OLs karakteristiske nordlyssymbol og OL-ringene.

For Siemens-ansatte er denne serien av prospektkort særlig interessant fordi Siemens har levert samtlige av de lysanlegg som lyser opp på kortene. Anleggene i full flombelysning er i seg selv et trekkplaster i forbindelse med verdensbegivenheten i 1994.

Det er på sin plass å nevne at etter regelverket for OL-94 kan ikke Siemens bruke dette i reklame- eller salgssammenheng. Men det er vel ingen overdrivelse å anta at mange rundt i bedriften mer enn gjerne vil gjøre disse kortene til små private samleobjekter?

En ting er helt sikkert - kortene er pene og fargerike - og meget god Norges-reklame. *ph*

Kunnskaps-konkurransen

Kjøkken-maskiner til Kløfta, Bodø og Bergen

I forrige nummer hadde vi konkurransen "Prøv dine kunnskaper om Siemens-produktene." Om det er et imponerende høyt kunnskapsnivå blant de ansatte, eller om egenskapene til å sjekke opp fakta har vært drivende bak alle svarene, skal være usagt. Men de aller, aller fleste hadde kryssset av korrekt.

Riktige svar er at Siemens nye IQ vaskemaskin har 1400 o/min. (Men i de nye brosjyrene står det 1500 som gjelder de nyste maskinene, så begge disse svarene er godkjent.) Lydnivået på oppvaskmaskinen er 43 dba. Korrekt navn på komfyr med over-under-varme, varmluft, grill, om-lufts-grill samt mikro er HL760. Siemens vaskemaskiner er utstyrt med Aquatronic. Aquastop overflomssikring har livstidsforsikring og stålbeholderen på kjøkkenmaskinen MK6612 er på 7 liter. Husker du hva du svarte?

Her er de tre vinnerne:

Kaffetrakter
Reidun Nerhagen, Kløfta (S/O)
Eggkoker
Eirik Bakkeli, Mørkved (S/Bodø).
Ministøvsuger
Thorbjørn Hope, S/B.

Vi gratulerer og takk for interessen. Vinnerne får tilsendt sine premier direkte fra Ansalg i Oslo.



-Etter målpassering og utdeling av medaljer. Humøret på topp! Her er noen av deltakerne fra Siemens/Trondheim. Fra venstre: Randi Haugseth, Ingeborg Bellingmo, Else Marie Johansen, Guri Holan, Grethe Tiller, Eli Skaget (delvis skjult) Grethe Rosset, Evangeline Velasquez og Astrid Brochs.

"Jentebølgen"

Bedriftsidrett for alle jenter. 3000 jenter i alle aldre var samlet i Trondheim i juni. En 5 km lang løype i midtbyen og langs Nidelva var "målet". Hver enkelt skulle avpasse farten etter egen forutsetning. *JER*



Siemens tenker miljø!

Som ansatt i Siemens har du forhåpentligvis lagt merke til en serie annonser i det siste som viser en gjeng på frisk raftingtur, et barn som drikker rent kildevann og en fyr som fisker i en ren elv like ved Trollveggen! Har du i tillegg lest teksten, vil du ha sett at det handler om miljø, og hva vi i Siemens foretar oss på dette viktige området, sier reklamesjef Ane Køber Guldvik. Annonsekampanjen er en del av en internasjonal profilkampanje for Siemens som tar sikte på å øke folks sympati for vår bedrift. Vi ønsker å bli oppfattet som en bedrift som tar ansvar overfor enkeltmennesker, samfunn og miljø. I Norge har vi valgt å fokusere spesielt på miljø, da tester har vist at vår

profil på dette området er relativt lav. Folk flest kjenner ikke til vårt engasjement på miljøsidan, og dette vil vi nå fortelle dem! I tillegg fokuserer vi på den verdiskapning Siemens står for i Norge ved å nevne våre tre fabrikker i annonseserien. Annonsene har gått i teknisk, økonomisk og dagspresse, og vil i tillegg bli rykket inn i miljøtids-skrifter og regionale aviser. Vi håper at også du er med på å profilere Siemens som en miljøbedrift! avslutter Ane Køber Guldvik.

Cherry-tomat i utgått beksømsko!



Fra venstre: En potte med ampel-tomat. Beksømsko med cherry-tomat til høyre.

Det er ikke eventyret om Askeladden som skulle målbinde prinsessen, men kanskje et eventyr likevel?

Rolf Karlsen prøver tomatdyrking som "mat-auk" i Efab.

Tomatplanter krever mye sol. Vi må beundre Rolf for hans optimisme: For SOL! I Trøndelag? Det er sjeldent det!

Jan Erik Reimskog

Nytt apparat hindrer tapping av fax'en

Det er ingen sak for uvedkommende å snappe opp sensitive opplysninger som sendes via telefax. Tapping av firma-telefaxer er en enkel form for industrispioasje så lenge telesignalene går over åpne linjer i ikke-kryptert form. Men botemidlet finnes: Et fax-krypteringsapparat hos sender og mottager stopper lekkasjer til uvedkommende.

Bruken av fax har ført til at Postverkets brevsekker er blitt mye lettere. Det var 131 500 fax-apparater i bruk i Norge ved årsskiftet - en økning med 22 500 siste år - ifølge Televerket. Ved utveksling av skriftlig materiale i næringsliv og forvaltning er det den raske og lettvinne fax'en man griper til. De færreste er seg bevisst hvor lett fortrolige forretningsbrev, persondata eller utviklingsresultater som sendes via telefax kan komme på avveie.

En boks på størrelse med en bok kobles mellom fax eller PC-kort og telefon. Når et fortrolig dokument skal overføres, må sender og mottager skyve inn et smartkort i sine respektive apparater. Resten går automatisk.

På smartkortene er det mikroprosessorer som på en vilkårlig måte "avtaler" hvilken krypteringskode som skal benyttes ved den enkelte fax-overføring. Det er Siemens som har utviklet sikkerhetsboksen som passer til alle alminnelige fax-apparater som er i bruk.

Apparatet kan også utstyres slik at det først frigir en kodet faxmelding når mottageren skyver inn sitt smartkort. Derved vil kun den riktige adressaten få tilgang til meldingen. Fortrolige fax-brev som hvem som helst kan kikke på før det blir hentet burde derved være en saga blott. Standardprisen i Norge pr. enhet blir ca. 30.000 kroner.

Hver 10. jordboer har egen telefon

Hver tiende jordboer har nå sitt eget telefonnummer. Jordens telefonnett blir stadig mer finmasket: Over 540 millioner abonnenter - mer enn 25 millioner flere enn året før - var registrert i fjor. I Kina økte antallet abonnenter i løpet av ett år med 1,6 millioner. Men til tross for rekordvekst, er det fortsatt under en prosent av kineserne som får summetonen.

Sverige har verdens best utbygde telefonnett, med 69 abonnenter pr. 100 innbyggere. På de neste plassene følger Sveits (59), Danmark (57), USA (55), Finland (54) og deretter Island og Norge med 52 telefonnummer pr. hundre innbyggere. Dette fremgår av den nye internasjonale telestatistikken fra Siemens.

Mobiltelefon bygges like raskt ut både i I- og U-land, med vekst fra 11 til 16 millioner abonnenter i løpet av ett år. Norden leder an, med svenskene i teten. I fjor hadde 6,8 prosent av dem mobiltelefon, 5,7 prosent av finnene og nordmenn på tredje plass med 5,4 prosent. Av andre land kan nevnes Island (5%), Danmark (3,4%), USA (3%), Storbritannia (2,2%) og Tyskland (0,7%).

Dekningen av offentlige telefonkiosker er minst like varierende. I Egypt ligger det an til verdens lengste telefon-kø med 100 000 innbyggere fordelt på kun fire kiosker. I Singapore, derimot, deler bare 100 innbyggere hver telefonkiosk.

I mellomskiktet for vanlig telefon ligger bl.a. Storbritannia og Japan med 46 abonnenter pr. 100 innbyggere, Østerrike (43) og Tyskland (42). Nederst på listen finnes hovedsakelig afrikanske og asiatiske land.

For første gang omfatter Siemens-statistikken også de nye statene i Øst-Europa. Baltikum, Aserbajdsjan og Moldavia har fått egne internasjonale forvalg. I Bulgaria er det 25 abonnenter pr. 100 innbyggere, fulgt av Latvia (24), Estland og Litauen (21), Hviterussland (16), Russland (14), Ukraina (13), Kasakhstan og Ungarn (11).

Den globale statistikken fra Siemens er ajourført pr. jan. '92 og inneholder tele-informasjon over et bredt spekter.

Seniorklubben på Olympia-tur

Vi startet fra Sentralbanestasjonen kl. 8.30.

Første stopp var Espa Veikro hvor rundstykker og wienerbrød ble servert.

Vikingskipet på Hamar ble så besøkt før vi fortsatte til Lillehammer. Her så vi Håkons Hall hvor ishockeykampene skal spilles. Det er en mektig fin hall med plass til 5.500 tilskuere og har kostet 230 millioner kroner.

Lyngdalsbakkenes hoppanlegg hvor hopprennene skal foregå og som også skal være arena for åpnings- og avslutningsseremonien, tok vi også i nærmere øyesyn.

Deretter var vi med på en rundtur til de andre olympiaanleggene: Kanthaugen Freestyleanlegg, Birkebeiner Skistadion, Delta-kerlandsbyen, Radio- og TV-senteret og Hovedpresse-senteret.

Så kjørte vi til Øyer kommune og Hafjell hvor slalåm-konkurransene skal foregå. I nærheten ligger Hunderfossen hvor det skal konkurreres i aking og bob. Vi kjørte så til Lillehammer hvor vi inntok en gedigen lunch på Rica Victoria Hotell. Lillehammer Olympiske Informasjons-senter i nærheten av hotellet ble også avlagt et besøk.

På veien hjem var vi innom Gjøvik og besøkte den Olympiske Fjellhallen. Den er den største i sitt slag i verden med plass til 5.500 mennesker. Det var en fin tur og været viste seg fra sin beste side.

Ole

Hjertelig takk

-til direksjonen, til firmaledelsen og kolleger i Trondhjem for fine gaver og blomster og oppmerksomhet forøvrig i anledning mitt 40-årsjubileum.

Rudolf Atle Pallesen, S/T
-til direksjonen og firmaledelsen i Trondheim for all oppmerksomhet i anledning mitt 40-års jubileum.

Bjørn Dahl, S/T
-til direksjonen, venner og kolleger for gaver, blomster og hyggelige hilser i anledning mitt 25-års jubileum i Siemens!

Ivar B. Husby, S/O

Vi gratulerer

50 års-jubileum
Helge Altorp, S/O, 25/9

25 års-jubileum
Tom Eriksen, S/O 18/11
Einar Grønning, S/T 28/11
Åsmund Mollan, S/T 2/12

85 år
Bjørn W.N. Hanheide, Oslo 2/12

75 år
Anker Aasen, Skien 9/11

70 år
Kjell Aune, Trondheim 26/11
Bjarne Hofstad, Trondheim 29/11
Egil Jacobsen, Oslo 24/12
Olga Marie Malming, Oslo 24/12

67 år
Magnus Reime, S/B 12/11
Olaf Gjesdal, S/B 15/12
Gyula Papay, S/O 17/12

60 år
Herbert Nilsen S/B 26/11
Jan Hansen S/O 9/12
Johannes Ringen S/O 20/12
Mindor Giske S/Ålesund 20/12
Bjørn Vasskog S/O 29/12
Leif Georg Engan S/T 29/12

50 år
Turid Gjertsen S/O 1/11
Hans Berntzen S/B 1/11
Egil Bjarkås S/O 8/11
Aage Roar Tangen S/O 19/11
Hans Lødrup S/O 2/12
Asle Einar Skjellnes S/T 4/12
Halvor Woldmo S/T 25/12
Magnar Grytbakk S/O 31/12

-til direksjonen for vakker blomsterhilsen på min 70-års dag.

Borgny Moen, S/T

-til direksjonen og arbeidsskolleger for blomster og gaver i anledning min 60-års dag.

Åge Thomassen, S/O
-til direksjonen, HK-klubben og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Egil Nergård, S/T
-til direksjonen og kolleger for blomster og gave på min 50-års dag.

H. Fredheim, S/T

Siemens Intern

Utgitt av Siemens A/S
Sentralavdeling Markeds-
kommunikasjon (SAM)

Redaktør:
Per Henriksen (linje 3753)
Layout/Desk Top:
Leif Fiskaa, (linje 3495)

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

Neste nummer kommer
7. desember.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 16. november.

Mye spennende i skap og boder Siemens-skatter frem fra glemselen

Tekst og foto: Per Henriksen

Gjennom nærmere 100 år har Siemens vært gjennom en fantastisk utvikling. En rekke produkter er blitt importert, og mange utviklet og produsert i Norge.

I Siemens Intern i oktober i fjor var det en artikkel om eldre Siemens-produkter. Artikkelen førte til flere henvendelser, og i dette nummeret viser vi noe av hva Siemens-ansatte fant frem fra skap og boder og som vi har fått låne for fotografering.

Johan Fuglesang, nylig pensjonert fra Divisjon Anlegg, har vært på nært hold av utviklingen og sett produkter komme og gå. Han forteller blant annet om Siemens Stereo Båndopptager - All Transistorized:

- Dette var den første transistor-båndopptager som Siemens laget, men den siste modell av båndopptagere fra oss overhodet. Elektronikken var konstruert av Per Bakken. Modellen var meget bra, og ble forsøkt solgt i USA. Det lyktes å overtale amerikanerne, men de så stort på det, og måtte ha et altfor stort antall i måneden, samtidig som de krevde retten til å gjøre en brå slutt på kontrakten. Dette ble for stor risiko for oss, og vi måtte avstå.

- Fabrikken i Amtmann Meinichsgate i Oslo hadde hele tiden produsert den eldre modellen, men da den nye var utviklet ville man ikke produsere flere av den gamle. Før markedet var modent for en ny, stod fabrikken uten produksjon i nesten et helt år.

- Jeg mener også at konstruktøren Egil Rein fikk designpris fra Industriforbundet for den nye modellen, sier Fuglesang.

Produksjonen av båndopptagere stoppet fordi det ble for kostbart å opprettholde markedsføring av TV-apparater, og dermed sluttet man også med å lage båndopptagere.



Bildet ovenfor viser båndopptagere Siemens laget i henholdsvis 1950-årene og den nye transistor-modellen fra 1961. Transistorteknologien var helt ny, og representerte en landevinning innen lydteknikken. Den eldre modellen tilhører Johan Fuglesang, mens den nyere kommer fra Stein Bjørntvedt i Divisjon Telecom. Han forteller at nettopp denne båndopptageren var en gave til hans far som jobbet i Teledirektoratet, fra Kjell Høitomt i Siemens

Telefonapparater fra Siemens

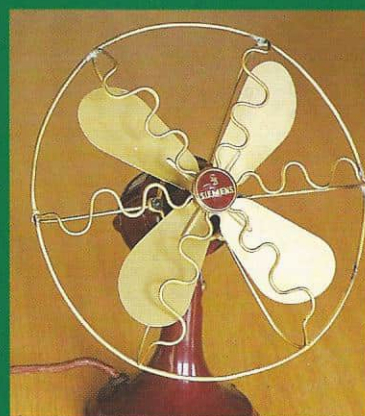


En bordmodell og en veggmodell, laget i bakkelit. Bordmodellen er laget 17. januar 1941 i Tyskland. Veggmodellen er fra 1951 og er laget ved Siemens O.L.A.P. i Milano.

Pål Filtvedt på Divisjon Anlegg i Oslo forteller at han fikk veggapparatet av en nabo.

For varme dager

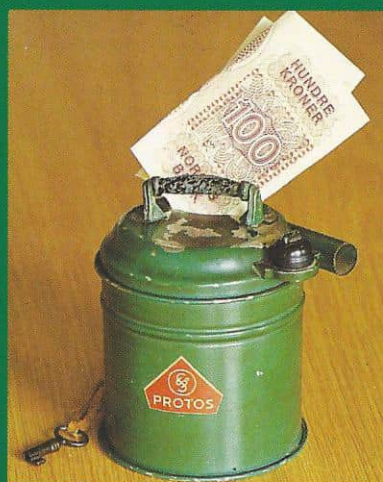
Vifte for varme sommerdager, i funksjonalistisk stil. Erik Mordal på Divisjon Produkter ringte en dag og sa: Jeg har tatt med en gammel vifte, men vet ingenting om historien bakom. Kanskje noen andre gjør det? En ekte Siemens-vifte er det, så er det noen som vet litt om denne, gi oss et tips. Erik Mordal som eier vifta forteller at den ble kjøpt av hans foreldre, antagelig før krigen.



Sparebøsse

Sparebøsse som ikke kan knuses. Dette er en liten kopi av en støvsuger som er forsynt med Siemens Schuckerts gamle varemerke Protos som de benyttet i mange år før krigen, og muligens også under krigen.

Sannsynligvis en reklamesak, kanskje med ideen om at putter man penger inn i Protos, så er man sikret for fremtiden? Tips om opphav mottas. Laget i Tyskland.



Batteridrevet barbermaskin

Her er en batteridrevet barbermaskin, en Siemens kalt Sirima.

Torggrim Haaberg, Divisjon Forbrukerprodukter fikk denne av en ukjent giver. Sannsynligvis er maskinen fra før krigen. Det følger med noen pakninger gode gamle Bessegg Blade - Norsk Arbeids - Den nye kvaliteten. Haaberg vil gjerne høre fra noen som vet litt mer.

