

Siemens Intern

Nr. 4 - September 1993 - 23. årgang

Vitale pensjonister i Vest



For bare et halvt år siden ble det dannet seniorgruppe på Vestlandet. Allerede i sommer møttes man til den første "storsamling" med en lang busstur. Blant annet besøkte de Baroniet i Rosendal, en noe anonym men spennende del av norsk historie. (Foto: Olaf Gjesdal) Side 12

Fornyelse i Elektronikkfabrikken



Divisjon Telecom har investert fire millioner kroner i ombygging og utstyr i Elektronikkfabrikken. Denne er nå topp moderne - også i verdenssammenheng, og Aud Rønningen og Grete Johansen har fått bedre arbeidsmiljø. (Foto: Per Henriksen) Side 5

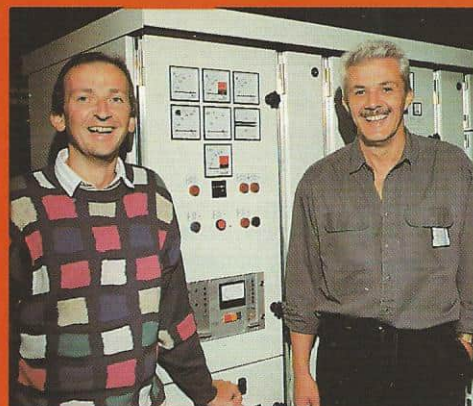


Et sikkert Siemens-kort

Pål Filtvet, nøkkelperson for mange kunder, er on-line med Tyskland og har egen te-line med Kina. (Foto: Espen Nordhagen) Side 6

Nye takter ved SFAB

Kunder i Siemens er like viktige som kunder utenfor, sier Magne Fiskvik (t.v.) og Svein Hegdal og viser til fine kundeforhold med blant annet Bergen og Mosjøen. (Foto: Tor-Odd Vist). Side 4



Siemens i Skien på offensiven

Brettet opp ermene da det så som verst ut!



-Velkommen til Skien! Her har vi nå smakfulle lokaler hvor vi trives selv, kan invitere kunder og Siemens-produkter å vise frem, sier Anna G. Larsen (t.v), Ingunn H. Grøstad og Bjørg Grindholm. Merk spesielt: Spesielt elegante drakter og Sinova lys i taket.

Tekst og foto: Per Henriksen

Både Divisjon Anlegg og Divisjon Produkter i Skien tok seg selv i nakken og brukte nedgangstiden til å forberede seg på ny vekst. I en region med stygge tall i både næringsliv og arbeidsledighet, rir begge divisjonene stormen ved å brette opp ermene og investere for fremtiden, i både bygg, utstyr og egne folk.

-Vi hadde en tøff periode i fjor med 9000 permitteringstimer. Dessverre kan det bli like ille i år, sier leder for Divisjon Anlegg ved Siemens i Skien, Ole Asbjørn Storebø.

Avdelingen retter seg i hovedtrekk mot industrien. Norsk Hydro, Statoil, Union Bruk, H.A. Hellenæs står for nesten 60 prosent av forretningsvolumet. Nå vet Storebø at blant disse foreligger det investeringsplaner. Norsk Hydro har nylig fått tillatelse til å bygge en ny PVC-fabrikk på Rafsnes. Storebø mener dette signaliserer nye aktiviteter.

På Hydro Porsgrunn skal det også bygges nytt renseanlegg på magnesiumfabrikken.

Union jobber med et nytt oppløsningsanlegg for returpapir eller et annet alternativ og Telemark Sentralsykehus skal i gang med en ny vestfløy. Alt dette blir store investeringer i distriktet.

-Her blir det mange oppdrag som vi vil være med å kjempe om, sier han.

Siemens-avdelingen har bevisst utnyttet tiden med lavkonjunktur. Skien og Porsgrunn er blant de områdene i Norge som er hardest rammet av arbeidsledighet med ringvirkninger som sliter på økonomien både i private lommer og næringslivets kasser. Men avdelingen har ikke sagt opp en eneste person. Det er

også verd å nevne i denne sammenheng at regnskapene har holdt seg på pluss-siden, selv om omsetningen har gått ned.

-Vi har i denne tiden brukt en del midler på å oppdatere kunnskapene hos montørene. Hele ti mann har tatt teoridelen for å kunne avlegge prøve som automatiker. Opplæringen og eksamen er gjort i samarbeid med skoleverket. I tillegg har fire mann tatt teoridelen og avlagt mon-
tørprøve for svakstrøm.

-Dette er en god utnyttelse av en stille periode, og vår innsats her har ført til at vi er kommet på "bidders list" hos de store kundene når det gjelder instrumentering og svakstrømsinstallasjoner.

-Hva er de største utfordringene nå?

-Å få jobb! Vi har i vår målsetting at vi skal være en selvstendig og levedyktig avdeling med et operativt resultat på 2-4 prosent i løpet av et par år. Samtidig er vi målbevisst på at vi skal være blant de beste leverandører av el-entreprenørtjenester i Grenlandsregionen.

-Og vi skal i enda større grad være bevisst på kostnadssiden, legger Arve Bjerke til. Han er avdelingens økonom.

-Samtidig vil vi være mye mer bevisste og flinke til å styre anleggene også med tanke på kronene. Og vi er ikke minst blitt flinkere til å få inn penger ved forskudd og raskere avregning. Bare på dette siste tiltaket har vi bedret resultatet med 300 000 kroner fra forrige år, sier han, og legger til investeringer på datasiden har gjort dette mulig.

Storebø nevner en del aktiviteter på nyorientering. En av disse er salg av ingeniørtjenester.

-En investering på 150 000 kroner i nytt DAK-anlegg gjør at vi vil selge ingeniørtjenester til andre bedrifter, og benytte dette til å bearbeide egne anlegg.

Et annet eksempel er at Skien har sin egen servicebil som betjener småindustrien. Sjøføren har frie hender til å styre sin daglige virksomhet, yte best mulig service og at driften blir god butikk.

Storebø betegner forholdene mellom ansatte og ledelse som stabile. Blant de

Egen servicebil og montører med tilleggseksamen. Fra venstre: Alf Jakobsen, Kjell G. Nilsen, Håkon Strømstad, Rune Bjørnstad (i bilen) og Kai Tore Austad.



Nyrenovert bygg for Siemens i Skien og 14 av 50 medarbeidere: Fra venstre i første rekke: Tom Larsen, Svein Andersen, Morten Gjølmesli, Lars Brattekleiv og Erling Jansen. Fra ventre bak: Per-Einar Lorentsen, Jan Thorsen, Ingunn H. Grøstad, Arve Bjerke, Bjørg Grindholm, Ole A. Storebø, Anna G. Larsen, Arne Grotthing og Asgeir Knutsen.

nedskrevene ambisjoner under "Tiltak" står det at forholdet til montørstaben skal beholdes, og gjerne bedres, samtidig som man vil gripe tak i motstridende interesser ved å ha en åpen dialog.

-På den måten kan vi sammen gjøre greie for situasjonen, komme med ideer og ønsker, sier han.

-Kundene kan se produktene i bruk!

Divisjon Produkters avdeling i Skien har et stort oppland, hele Telemark, søndre del av Vestfold og Agderfylkene.

På spørsmål om hvordan er ståa, svarer leder for avdelingen, Arne Grotthing:

-Renta er gått ned og vi merker positive signaler i industrien. Dette er absolutt et godt grunnlag for at det blir mer aktivitet.

-Men det er stort prispress i bransjen. Vi må sørge for å være på ballen så tidlig som mulig. Særlig når vi venter større oppdrag, sier han med et lunt glimt i øyet.

For å betjene kundene er det lagt opp faste ringerunder rundt i distriktet og vi yter full service ved å bringe varene helt frem til døra. "Vi må totalt være bedre enn våre konkurrenter", er hans klare uttrykte mening og ord for dagen - hver dag.

Som de gode selgere folkene ved Divisjon Produkter er, så "solgte" de et demonstrasjonsanlegg til sine Siemens-kolleger i Divisjon Anlegg. I ombygningen er det installert både Deltafern (fernstyrt lyskontroll), HEFU Dynamic, Centrol og Sinova lysarmaturer.

-Viktig å vise kundene hva vi har. Vi har jo mange fine produkter og står godt rustet. Vi kan gå ut på banen og møte de sterkeste, sier han og henviser til en betydelig leveranse til Telemark Distrikthøgskole i Bø og et samarbeidsprosjekt på lagersiden med Statoil i Bamble.



Restaurert, representativt og trivelig

Før ombyggingen var det ikke trivelig å ta inn kunder her. Men nå har vi en bygning vi er mer enn stolt av og som er representativ, sier Ole Asbjørn Storebø. Etter at anleggsavdelingen flyttet inn i sine lokaler på Kjørbekk industriområde i 1977, har de ført en noe kummerlig fysisk tilværelse. I sommer stod bygningen ferdig renovert, med kontorer og lager innvendig av høy standard. En kombinert personalkantine og gjestesal vil i tiden

fremover bli brukt flittig i markedsføringen av bedriften. Kunder som Hydro Porsgrunn, Statoil, Union Brug, Norcem og flere står nå på gjestelista for å bli invitert til introduksjonsaftener. Programmene vil variere fra informasjon om produkter og teknologi, strategi og tanker om fremtiden m.v.

-For ikke å glemme den sosiale delen, bemerkar Storebø.

-Allerede når man ankommer og mø-

ter inngangspartiet slår det imot en at "du verden - her ser det hyggelig ut". Og inntrykket blir ikke mindre positivt ved å anstige resepsjonen hvor både interiør og vennlig betjening i spesialsydd uniformer tar imot gjester.

-Ja, vi trives godt nå, sier Storebø, og har tillatt seg å benytte sin egen kones smakfulle koloristiske applikerte teppe som dekorasjon i lobbyen. Og på sitt eget kontor. Selvfølgelig.

Siemens-teknologi i pilot-prosjekt på miljø

Avdelingen har et interessant oppdrag for Skien kommune med et nytt avfallsdeponi. Dette ligger i Bjørstaddalen, og er et pilotprosjekt i Norge, hvor avfallshåndteringen gir miljøet førsteprioritet. Anlegget ble åpnet i vår, og prøvedriften vil gå frem til neste vår, før det foretas en evaluering som man håper vil munne ut med noe positivt for miljøtenkning og bygging av avfallsdeponier for fremtiden i hele Norge.

For å overvåke enorme mengder sigevann er det tatt i bruk PLS-anlegg og fjernovervåkingsteknikk. Siemens er leverandør av utstyr til dette anlegget.

Per-Einar Lorentsen som er prosjektleder på automatiseringssiden, sier at dette har vært meget interessant. Om enn le-

veransene frem til idag ikke utgjør det store kronetallet, så ser han på sikt spennende muligheter for både Siemens i Skien og også forøvrig i landet.

-Ved hjelp av vårt PLS-anlegg styres ventilasjonen i bygningene, det overvåker sigevannet gjennom fem pumpestasjoner på veien fra fyllinga frem til renseanlegget, før vannet slippes rent ut i Frierfjorden, sier han.

-Vi tilbyr nå Skien kommune et driftskontrollanlegg som omfatter 75 pumpestasjoner som kan styres fra ingeniørkontoret i kommunehuset.

-Ved avdelingen her i Skien har vi tatt i bruk vårt eget produkt og utviklet eget program for regulering av ventilasjon og varme. Anlegget benyttes til demonstra-



-Et spennende miljøprosjekt. Her er det så rent at vi kan ha landtur, sier Per-Einar Lorentsen.

sjon, og konseptet har fått interesse både hos konsulent og ventilasjonsentreprenør. Dette er en nisje vi jobber oss inn på, sier han og legger til at de skal ansette en til som skal arbeide med dette.

Sterkstrøm i Trondheim

- Fabrikken er blitt konkurransedyktig

Tekst: Per Henriksen
Foto: Siemens Mosjøen

I forrige nummer hadde vi en artikkel om Sterkstrømfabrikken i Trondheim. Vi følger opp med enda mer, og kan blant annet fortelle om et nytt og interessant kunde-forhold mellom fabrikken og Siemens i Mosjøen. Nye takter i Trondheim skaper nye kunder, også internt i Siemens.

Av Sterkstrømfabrikken to produksjonsområder er Lavspenningsteknikk det ene. Her produseres lavspenningsfordelinger til industri (on- og offshore) småindustri, næringsbygg og boliger. Og i den senere tiden også til skipsmarkedet.

-Ved skipsverftene Kværner Kleven Florø og Kværner Gowan i Skottland gjennomføres nå store prosjekter hvor vi ivaretar tavleleveransene. Det er salgsinnsatsen fra skipsavdelingen i Bergen som gjennom disse oppdragene har gitt mye arbeid til fabrikken i Trondheim, sier Magne Fiskvik, leder for Distribusjon lavspenningsteknikk.

Flinke i Bergen

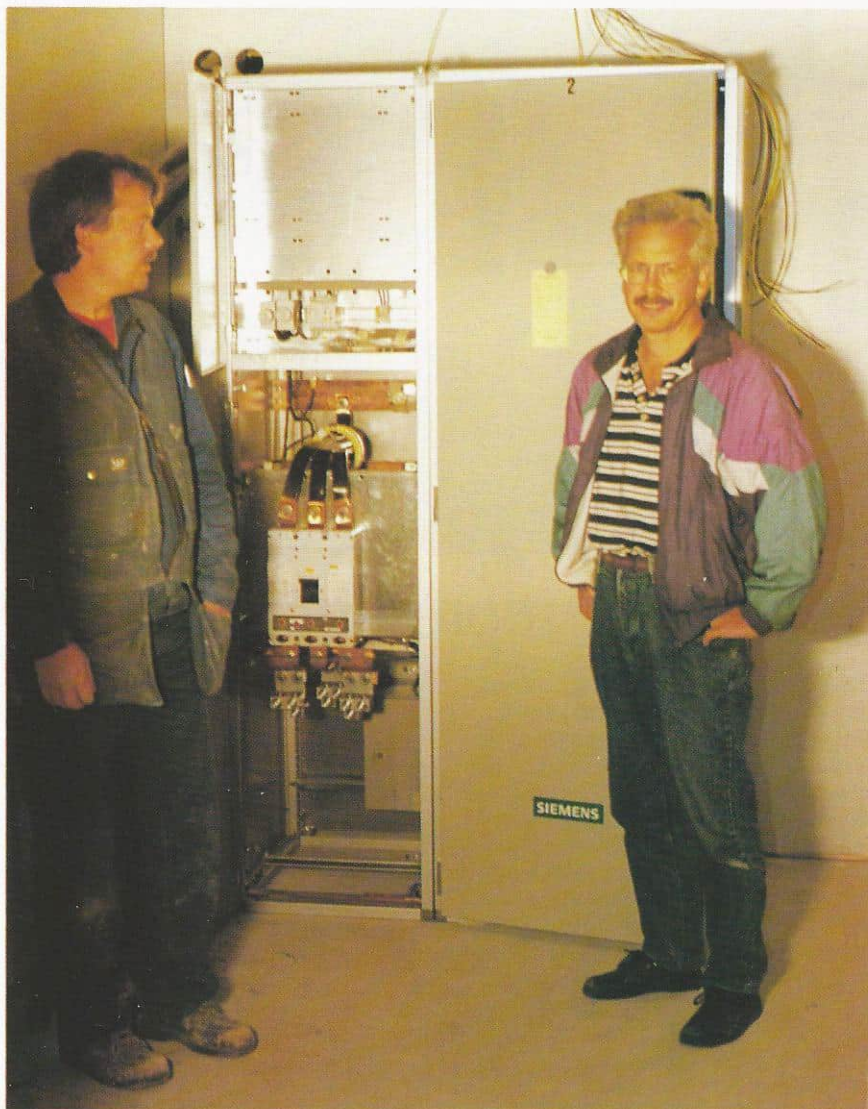
-Siemens i Bergen satte igang prosjektet Energikonsept Skip. Sammen har vi laget et standard underlag, Bergen har salgssapparatet og vi produksjonen. Bergen har vært flinke til å spre budskapet og skaffe oppdrag, sier han.

-Det hyggelige med skip er at vi har fått et ekstra ben å stå på. Industrien sliter, mens skip og offshore opplever bedre tider. Dette gir muligheter vi vil ta vare på, sier han.

-Men selv om vi gleder oss over systemsettingseffekten i Sterkstrømfabrikken, gjenstår det fortsatt å oppnå akseptabel lønnsomhet innen forretningsområdet, sier Fiskvik.

Magne Fiskvik er opptatt av å markedsføre lavspenningsfordelinger også innad i Siemens. Det ligger et stort potensiale i egen bedrift.

-Spør oss, send en forespørsel til oss. Vi skal klare både pris og leveringstid, hevder han. Han viser til Siemens i Mosjøen som tidligere aldri kjøpte noe fra fabrikken inntil begge avdelingene begynte å snakke sammen om dette. Nå dekker Mosjøen det meste av sitt behov fra Trondheim, bygget på rent forretningsmessig grunnlag. Avdelingen har drevet installasjonsvirksomhet i mange år, men kjøpt tavler andre steder, sier Fiskvik og legger til at man har økt tilbudskapen for å kunne betjene også interne kunder bedre.



Tavle til Mosjøen videregående skole levert av Sterkstrømfabrikken i Trondheim. Jan Vidar Dahl og Kai Kristiansen.

-Hvorfor kjøper Mosjøen nå tavler fra Sterkstrømfabrikken?

-Det er enkelt å svare på det. Tidligere kunne ikke SFAB betjene oss overhodet, hverken prismessig eller levere i tide. I tillegg ble vi belastet internt for å be om pris, noe som var sterkt irriterende. Derfor var det på det tidspunkt uaktuelt å handle med Sterkstrømfabrikken, sier Kai Kristiansen ved Siemens i Mosjøen.

Han forteller at for et par år siden kom det istand en dialog mellom Trondheim og Mosjøen, og at avdelingen etter det sendte inn forespørsel på et stort prosjekt også til Sterkstrømfabrikken.

-Vi fikk da et tilbud fra fabrikken som absolutt konkurrerte med andre leverandører. Den interne kostnadsbelastningen

var falt bort, og det viste seg at de også holdt leveringstiden, sier han.

-Det er tydeligvis at noen tar seg av oss som også er små kunder som har behov for tavler til noen tusen kroner. Jeg vet ikke hva slike småbestillinger betyr for SFAB i den store sammenheng, men for oss blir det et stort problem hvis tavlene ikke leveres tidsnok. Dette har Sterkstrømfabrikken nå flere ganger vist at de kan, og vi i Mosjøen har ikke noe å utsette på fabrikken kundeservice.

-Selvsagt ber vi om priser også fra andre, og Trondheim står ikke i noen særstilling når vi vurderer innkjøp. Men det har vist seg at de greier konkurransen, sier Kristiansen og legger til at produktene fra fabrikken alltid har vært på topp.

Stor ombygging i Elektronikkfabrikken

- En fabrikk av absolutt toppklasse

Tekst og foto: Per Henriksen

Med gele i knærne, men glad for nye produksjonslokaler for Elektronikkfabrikken, foretok tillitsvalgt Kristel Døhlen den symbolske åpning etter ombyggingen på Linderud.

Siemens har nå fått en moderne elektronikkfabrikk som kan måle seg med de beste i verden.

-Jeg har bare gode erfaringer med fredager den 13. Derfor er jeg overbevist om at det vil gå riktig bra her, sa divisjonsdirektør Arne Besseberg i Divisjon Telecom under den offisielle åpningen av nye produksjonslokaler for Elektronikkfabrikken på Linderud. Han sa at han gledet seg nå til å ta med kunder rundt og vise frem hva Siemens har fått av slike fasiliteter. Tidligere ble det å stikke innom for å se én maskin i et rom og en annen i et annet rom, osv, sa han. Nå er produksjonen samlet i en hall, med unntak av en spesielt støyende maskin.

Tillitsvalgt, Kristel Døhlen, stod klar med saksa for å klippe over det røde båndet for å markere at nå er fabrikk i gang igjen, med alle maskinene samlet på ett sted, i et tipp topp moderne miljø. Hun hadde laget sin åpningstale i diktform, brukt den språklige "nisjen" hun følte at hun behersker i formelle situasjoner. Hennes åpningstale var så sterkt personlig, og egner seg overhodet ikke for omskrivning. Den følger her i sin helhet:

*Som de ansattes talsrør
dette oppdrag jeg fikk
i forbindelse med ombygginga
i vår fabrikk.*

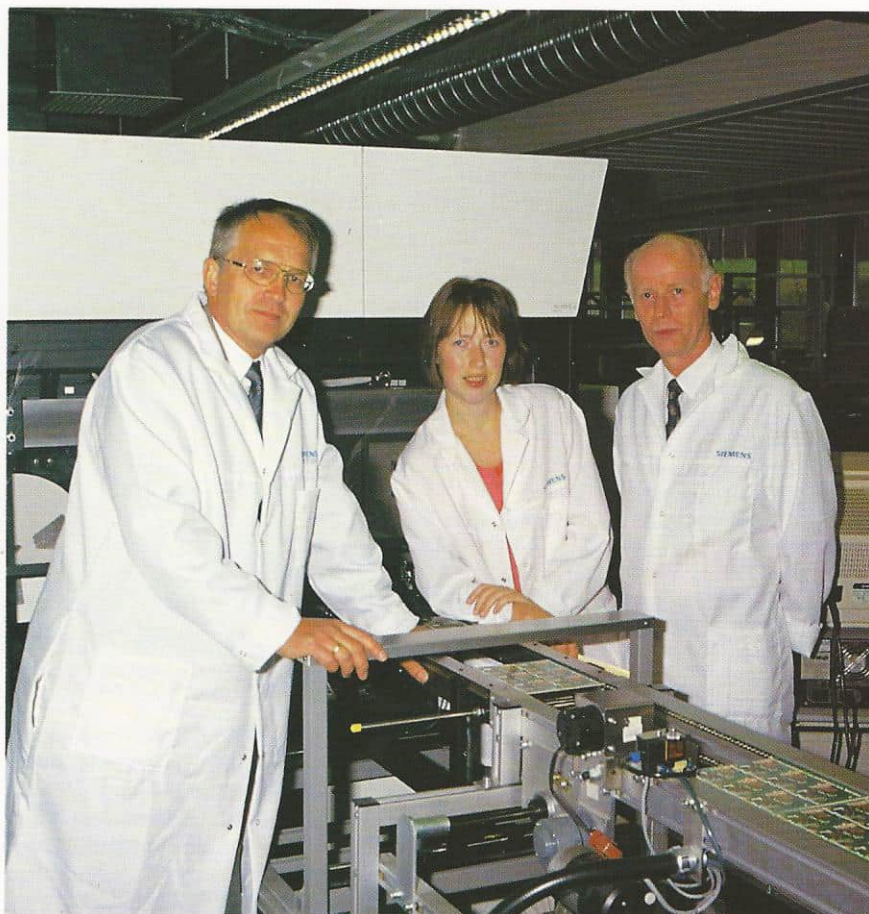
*Etter planlegging, ombygging
flytting og leven,
står produksjonshallen ferdig,
moderne og "dreven".*

*Selvom støyen er uvant,
og privatskuff var savnet,
så håper vi "hallen"
oss alle vil gavne.*

*For her har vi plassen
og kapasiteten dertil,
til å øke volumet, hvis kundene vil.*

*Så med hjertet i halsen
og knær som gele
erklærer jeg produksjonshallen for
åpnet!
og etterpå.... kan vi skåle for det!*

Og dermed klippet hun over det røde båndet og alle stormet til champagneglassene, skålet og ønsket hverandre og fabrikkens lykke til med både arbeidsmiljø, produkter og kunder.



Økonomidirektør Hans Lødrup understreket betydningen av å finne sin spesielle plass i en så konkurranseutsatt industri som nettopp elektronikkproduksjon.

-Dette er en fabrikk av absolutt toppklasse, og jeg har sett mange både i Europa, USA og Østen, sa Lødrup.

-Vi har nå samlet all kretskortproduksjon på ett sted, ved delvis å flytte noe utstyr, delvis nye investeringer, sier fabrikkssjef Aage Tangen. Han understreker at ved siden av effektiviteten så er ombyggingen av lokalene av avgjørende betydning for rasjonell produksjon av høyteknologi. I ombyggingen inngår et nytt ventilasjonsanlegg som holder både temperatur og fuktighet stabile. På den måten blir det langt mindre feil i kretskortene, fordi prosessen er følsom for ubalanse i miljøet.

-Investeringene er totalt på fire millioner kroner. På sikt vil disse derfor være tjent inn igjen, sier han, og legger til at skadelige stoffer i lufta fanges opp av ventilasjonsanlegget og blir "tatt hånd om" i spesialfiltre før ren luft slippes ut. Dette gjør også at arbeidsmiljøet er blitt veldig bra.

Divisjonsdirektør Arne Besseberg (t.v.), tillitsvalgt Kristel Døhlen og fabrikkssjef Aage Tangen er godt fornøyd med fornyelsen i Elektronikkfabrikken.

-Kapasiteten er ikke høyere, men produksjonen er blitt mer rasjonell, og dermed får man bedre økonomi ut av dette. Dette er synlig blant annet ved at nå står alle maskiner på linje. Tidligere fordelte produksjonen seg på to plan.

-Et viktig aspekt er også at nå ligger det til rette å kunne øke kapasiteten. Selv om det i øyeblikket ikke er konkrete planer, så er muligheten der, sier Tangen.

Han mener at den nye fabrikk vil øke attraktiviteten ved Elektronikkfabrikken hos kundene. Og han ser frem til at disse, blant annet tyske Bundespost snart er tilbake for å følge opp kvalitetskontrollen under produksjon av sin store ordre ved Elektronikkfabrikken.

-Med mer rasjonell drift, vil det bety nedtrapping av antall ansatte?

-Vi er idag 100 personer og det er ikke aktuelt med nedtrapping. Vår oppgave er heller å skaffe flere oppdrag, både innad i Siemens og til eksterne kundegrupper, presiserer Tangen.

Tross mangfoldighet i båsen Et sikkert Siemens-kort

Tekst: Espen Nordhagen
Foto: Espen Nordhagen

Folk med samlemani er det overalt. Noen samler på gamle ting, mens andre samler på bokser, flasker, eller gjerne alt de kan komme over som ser spennende ut.

Pål Filtvedt på Divisjon Anlegg er hardt angrepet av samle-dilla. Her om dagen kunne han vise frem en gammel Siemens-telefon som han hadde gjemt på.

Kjekt å ha?

Pål humrer inne i det viltre skjeget. Et skjeget som er varemerket hans - i tillegg til et muntert glimt i øyet og en latter som høres svært godt, og som er meget smittefarlig.

-Det hender at kolleger og familie blir litt fortvilet over alt jeg samler på, men for meg er det en nødvendig hobby, sier han.

Da er det **veldig** kjekt å ha et rekkehus i Vestby hvor plassen er god, og fri natur finnes like utenfor stuedøra.

På jobben er han den som skal holde orden på lageret av datamaskindeler for Siemens System Service, noe som med årene har medført en ganske voldsom omstilling. Uhøytidelig kaller han seg selv "delelager-ekspeditør på høyt teknologisk nivå". Og hva betyr nå det?

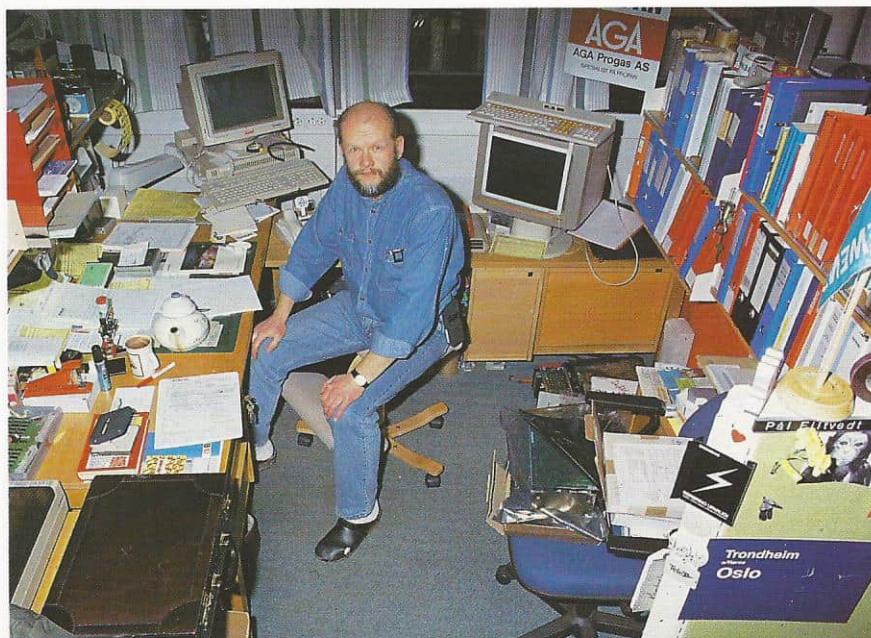
Kort som koster

-Kort, sier Pål. Kort som koster i gjennomsnitt 20.000 flytende norske kroner. Jeg har vært borti kort som har kostet enda en null, men som sagt er gjennomsnittet...

-Vi snakker fremdeles om kretskort - ikke kredittkort??

-Det er avanserte kretskort til maskiner som styrer alt fra E-verk til sjokoladeproduksjon, og det skal i sakens anledning sies at det ikke skal så mye til for å ødelegge et slikt kort. Komponentene er uhyre følsomme, spesielt for statisk elektrisitet. Når jeg jobber med dem må jeg til enhver tid være skikkelig jordet. En "ujordet" person som kommer borti et av kortene kan lett gjøre skade. Vedkommende behøver ikke engang komme i fysisk kontakt med kortet. Overslag har vi vel alle hørt om - og det fører i verste fall til at kortet blir ødelagt.

At datamaskinene til landets energiforsyning fungerer tilfredsstillende, er selvfølgelig viktig. Går en del i stykker, må den erstattes så fort som overhodet



Te, teknikk og talemåter i tillegg til kretskort er hva Pål har å by på.

mulig, og her er Pål en nøkkelperson for våre energiforsyningskunder. Han er nemlig on-line med delelageret i Tyskland, og kan skaffe reservedelen "aber plötzlich" - noe som er et utmerket fortrinn i den bransjen.

Vin og te

Pål Filtvedt ble fast ansatt i 1974, mer eller mindre på direkten.

-Jeg fikk i min grønne ungdom en lærlingeplass i Tyskland innen mekanikerfaget. Etter det gikk jeg automatiseringslinjen på Tekniker'n i Bergen, hvor jeg kom i kontakt med Siemens for første gang. I løpet av noen korte måneder på sommerhalvåret -74 hadde Pål rukket å avlegge eksamen, gifte seg med Randi og bli fast ansatt i Siemens. Bryllupsreisen gikk direkte til Erlangen. Eldste sønnen benyttet dessuten anledningen til å bli født i Tyskland.

Pål og familien ble værende i Tyskland i to år. Oppholdet ga mersmak.

-Vi har ofte dratt tilbake til Syd-Tyskland på ferier. Vi benytter da anledningen til å "forske på" den fantastiske gode Franken-vinen, som i alle fall jeg har fått en forkjærlighet for. Den smaker distinkt forskjellig fra andre hvitviner, og er en smaksmessig gullgrube.

Pål tar også gjerne en kopp te. Men ikke en hvilken som helst te. Forskjellige tesorter er for ham også en kilde til smaksopplevelser.

-En Ceylon-te til frokost får fart på

systemet. En Kina-te til lunsj klarer hjernten, mens kveldskosen gjerne besørges ved hjelp av en god Darjeeling.

Tebokser er forresten også et samleobjekt. Pål har en samling på 70-80 forskjellige tebokser fra hele verden.

På toppen av dette, samler han på frimerker. Men frimerkesamlingen er en beskjeftigelse han har fordi han trenger et håndfast bevis på at han kan ha orden i sysakene.

-Det er ikke alltid kona har den store trua på at jeg kan holde tingene mine i orden, sier Pål.

Kort og godt

Dette med kort i mange fasonger har vært et slags gjennomgangstema i Påls karriere. Før man fikk fornuftige integrerte kretser og minnebrikker med akseptabel lagringskapasitet, hva hadde man da å programmere med?

Ganske riktig: Kort. Hullkort.

Pål gliser temmelig høylydt når han forteller om de gangene han lastet bilen full med hullkort for å dra på serviceoppdrag til en eller annen kunde med akutte hjelpebehov.

-Teknologien har gudskjelov gjort det lettere for oss i kort-bransjen, smiler Pål. -Det er unektelig lettere å stille med et kretskort, enn 150-200 kilo hullkort. Vi kunne dessuten komme opp i mange kin-kige situasjoner på grunn av de mange kortene, upålitelige kortlesere og defekte eller feilskrevne hullkort, sier Filtvedt.

Spesialist i å flytte pakker og brikker

Sjakkmeister på Linderud

Tekst: Espen Nordhagen
Foto: Per Henriksen

På pakkesentralen på Linderud finner vi en mann med en svært sunn interesse. Sunn i den forstand at denne aktiviteten vi snakker om trimmer hjernen. Det handler om sjakk. Dette eldgamle spill som stammer fra India (ca. 500 f.K.), og som i dag samler hundrevis av tusener rundt brettet. Spillere altså.

-Hadde det vært like mye penger i sjakk som f.eks i tennis, kunne man kanskje satset på å bli profesjonell sjakkspiller, men det ville betinget et meget høyt talent- og ambisjonsnivå, noe som nok ikke har vært tilstede i mitt tilfelle, sier Timo Nurmi (38). Han er så vidt vi vet den eneste i Siemens med høy offisiell rangering som sjakkspiller.

I mesterklassen

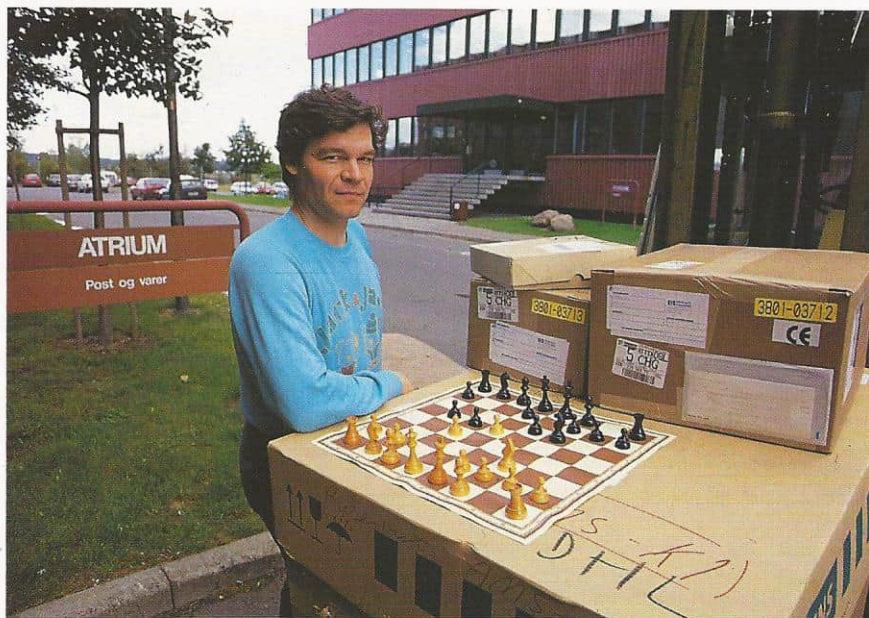
Sjakk er i utgangspunktet et enkelt spill. Reglene er lettfattelige, og spillet er ment for to personer. Men så var det dette med å vinne da.

Timo Nurmi på spedisjonsavdelingen i Siemens Oslo, har vunnet mange partier. Faktisk så mange at han er i mesterklassen. Etter NM i -84, var han nære på å flytte opp i eliteklassen, og han innrømmer at tanken på å ofre spillet mer tid, penger og oppmerksomhet var ved de tider veldig fristende.

-Uten å si noe negativt om jobben min, så hadde nok en proff-spillerkarriere vært ganske mye mer krevende enn jobben på pakkesentralen.

Det endte med at han ble værende i mesterklassen, men uansett så gjør han sitt beste ved hvert mesterskap. Å tape er noe av det verste han vet, selv om dette nok var verre før. Timo mener han har dempet seg med alderen.

-Det skortet på trening foran NM i fjor, som gikk i Kristiansund. Egentlig dro jeg oppover for å se på, så ambisjonene var



Timo har klisterhjerne når det gjelder sjakk. Han spiller med bind for øynene og husker hver brikke og hvert trekk. Og han vinner.

-Glemmer jeg en brikke har jeg tapt, sier han og ler, vel vitende om at han neppe glemmer noen av trekkene.

heller ikke store, sier han. Timo opplevde den lunkne innsatsen i sjakk-NM som litt flau, så foran neste mesterskap skal treningen trappes opp.

-Trening er å spille turneringer, og lese sjakkbøker. Memorere åpninger, mellom- og sluttspill, forteller han til en helt matt Siemens Intern-medarbeider.

Bruke erfaringer

-Hva er det som gjør sjakk så utrolig spennende?

-Det finnes ingen fasit på spillet. Ingen standard-løsninger. Spillet lever sitt eget liv helt til en har vunnet, en gir opp, eller partiet går til uavgjort (patt/remis). På nivået jeg spiller på, er det grunn til å gi opp dersom man mister en bonde. Noe av poenget med sjakk, er at man tilpasser erfaringer fra partier man har spilt før til situasjonen i partiet man holder på med, og

bruker disse erfaringene riktig, sier Timo. Både navnet og aksenten forteller at Timo har en bakgrunn fra et annet språkområde. Han er finsk - fra Vammala, fem mil vest for Tampere. Han er faktisk født her i Norge. Faren studerte her, og familien flyttet tilbake til Finland etter at Timo kom til. Timo selv skulle studere juss i da han kom til Norge for 18 år siden. Dette fant han ut at ikke var noe for ham, og hoppet av.

En sunn sjel...

Etter å ha jobbet for et vikarbyrå en tid, fikk han et engasjement på Siemens i 1986. Dette engasjementet skulle vare i to uker.

-Nå går jeg på det åttende året her på Siemens, så det sier vel sitt om hvordan jeg trives her, smiler han.

Oftest ser vi ham bak spakene på gaffeltrucken, i full fart med å levere et eller annet til videre befordring. Det hender også at man kan treffe ham i treningsrommet på Linderud, hvor han "løfter jern" som det heter, og gjerne henger med på andre aktiviteter, som f.eks lagspill i forskjellige former. En sunn sjel i et sunt legeme?

Timo ler en smule ironisk, og gnir meggetsigende et ømt håndledd. Et minne fra en hockeymatch for en tid tilbake.

-Jeg liker å holde meg i rimelig god form. En god fysikk er en forutsetning for at hjernen skal fungere godt, avslutter sjakkmeisteren.

Hyggelig avisutklipp

Tidens Krav nr. 83
Ros til brannvesenet

-Jeg vil gjerne få lov til å rose brannvesenet i Kristiansund. I går oppdaget vi røyk i leiligheten. Vi ringte brannvesenet som kom på null komma niks. Da de oppdaget hva som var galt, skaffet de elektriker fra Siemens. Han kom også raskt og utbedret skaden. Tusen takk til begge. Dette fortjener dere ros for, sier en dame til Tidens Krav.
14.04.93 S. 25

GSM-prosjektet

Et kjempeløft for Siemens

Tekst og foto: Per Henriksen

Hankø, en liten øy i grenseland ut mot Skagerak, er mest kjent for vår populære seilerkonge kong Olavs landsted. Noen hundre meter fra hans fritidsbolig og opp mot høyeste punkt på øya ligger to 1000 år gamle gravrøyser, minnesmerker over lokalt storfolk fra vikingtiden.

Få meter oppe i lufta over disse synlige landmerker mellom kongelig nær og fjern historie stryker et helikopter lufta - frem og tilbake mot fastlandet. Dette frakter byggematerialer og avansert elektronikk som slippes forsiktig ned blant furutopper, og tar med byggerester og søppel tilbake til fastlandet.

Det er her, noen steinkast mellom gravrøyser og kongehusets landsted at Siemens bygger en av 280 basestasjoner for det nye europeiske mobiltelefonsystemet GSM.

-For å finne plass for antenner må vi bruke alt fra husfasader, master, fjellvegger - og furuskogen rundt kongens landsted, sier Rolf Erik Lervik, leder av GSM-prosjektets Construction-avdeling. Han er ansvarlig for byggingen av basestasjonene.



En 1100 kilos mast fra oven. Den skal styres med millimeterpresisjon ned på fundamentet, hvor bolter og muttere er klar. Det betyr full konsentrasjon fra Edmund Henriksen, Steinar Ulvøy og Rolf Erik Lervik fra Siemens, Roger Kvannefoss og Peder Bjarne Grønås fra Linjebygg og piloten.

utført. For to-tre år siden var man blank på dette fagfeltet. Idag er vi dyktige, sier Jan Erik Hammerstad, leder av GSM-prosjektets Radioplanleggingsavdeling og viser til det arbeidet som er gjort.

I over et år har Siemens saumfart deler av Norge med bil og teleskopmast, daler ned og høyder opp, i øst og vest, nord og syd. Samtidig har ekspertene fra Radioplanleggingsavdelingen i GSM-prosjektet kjørt rundt på veiene - og via satellitt - samlet informasjon om mottagerforhold etc på disketter. Dette materialet er så matet inn i en datamaskin og brukes for den siste finpussing og korrigering av radioplanleggingen.

-Vårt oppdrag er hva vi kaller "turn key" - et nøkkelen i døra prosjekt. Vi har ansvaret tvers igjennom fra radioplanlegging, cement frem til byggeplass og tele-teknologi som fungerer når NetCom overtar, sier leder for GSM-prosjektet Hans J. Schwarz. Han er selv imponert over hvor dyktig de forskjellige fagfolkene i prosjektet er, både til å løse de nye oppgavene og å få jobben gjort unna etter oppsatte tidsplaner.

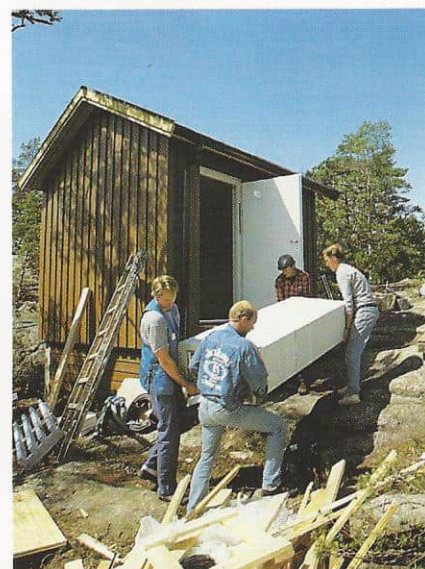
-Vi er best i verden fordi vi har moderne hjelpemidler. Dataverktøyet vi har simulerer landskapet. Ved hjelp av et pro-

gram som heter "Planet" som "legges oppå" et vanlig elektronisk Norges-kart har GSM-prosjektet skapt et unikt elektronisk bilde som benyttes i planleggingen av hvor basestasjonene skal bygges. Systemet følger seg frem til nøyaktig hvor GSM-antennene kan stå, sier han.

Og her heter det *kan* stå. Det er som oftest allerede noe som står der hvor dataprogrammet peker ut det beste punktet. For eksempel en låve, et kjøpesenter, en eplehage - eller som på Hankø - midt mellom en kongelig fritidsbolig og fredede gravrøyser.

I gjennomsnitt tar det noen uker fra ønskemålet legges frem for grunneieren, til vi kan begynne bygging eller monte-

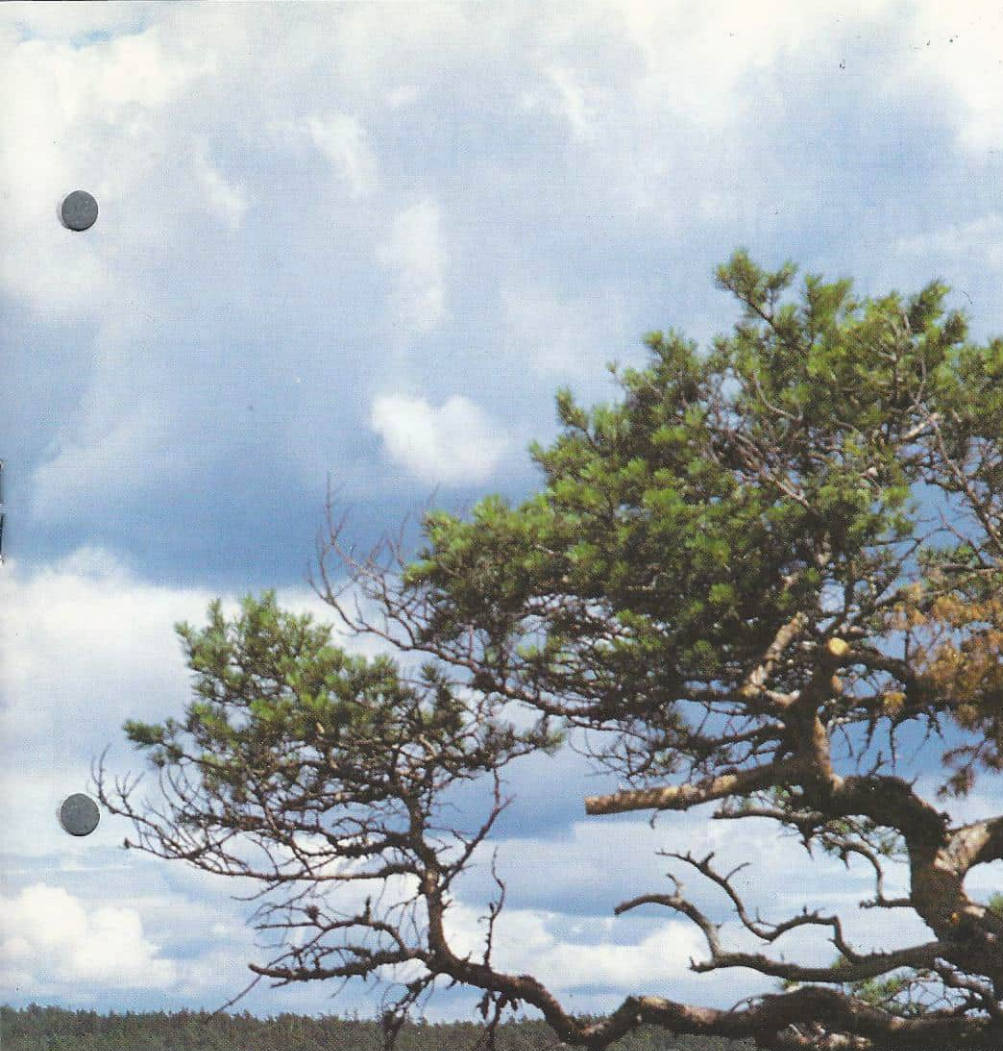
Når byggingen er over skal utstyret inn. Etter en luftetur med helikopter tas utstyret imot på trappa og bæres inn med muskelkraft. Edmund Henriksen, Roger Kvannefoss, Peder Bjarne Grønås og Steinar Ulvøy må ta et skikkelig løft.



Verdifullt elektronisk utstyr fraktes landeveien fra Siemens på Kløfta til en parkeringsplass i et skogholdt ved Hankø. Sjøfører Geir Strøm er vant til å håndtere verdiene alene frem til neste transportmiddel.

Da NetCom som er den ene av to nettoperatører av GSM - skrev kontrakt med Siemens gikk Divisjon Telecom samtidig inn i en ny og spennende periode. Plutselig skulle divisjonen være hovedentreprenør fra A til Å. Byggeledelse er en rolle man ikke hadde spilt tidligere og logistikken og prosjektledelsen er en utfordring i seg selv.

Heller ikke radioplanlegging er et håndverk Siemens i Norge tidligere har



ring. I noen tilfeller går det greit, i andre tilfeller støter vi på mange bøyger, sier Lervik.

En annen milepel for Siemens er at endelig har konsernet også i Norge fått inn en EWSD sentral inn i telenettet.

-Vi må bygge opp sentralen og skape et helt miljø av fagfolk rundt denne som kan håndtere alle deler av en så viktig "hjerterfunksjon", sier Finn Bakken, leder av GSM-prosjektets avdeling "Switching & Engineering". I tillegg til selve telecentralen skal det bygges opp et radionett av blant annet kontrollere og basestasjoner. Og her er det et samarbeid med Motorola.

-Dette er også en teknologi vi ikke har behersket tidligere. For to år siden stod vi uten erfaring. I dag bygger vi sammen et nett med 280 basestasjoner som også inneholder likerettere, klimaanlegg, lynavledere m.m. Et fullt utbygget GSM-nett i NetCom-regi vil bestå av ca. 800 stasjo-

ner. Dette er et stort fremtidig potensiale for oss. I dag kan vi håndtere en slik utbygging, og er istand til også i fremtiden å levere nøkkelen-i-døra prosjekter. 10 team har jobbet parallelt i Sør-Norge og for tiden er det mellom 50 og 60 mennesker som arbeider i GSM-prosjektet.

-Og vi er omtrent i rute i henhold til kontrakten, understreker Schwarz. Han mener noe av årsaken til at GSM-prosjektet er blitt så vellykket er at man allerede fra den spede begynnelse organiserte seg med raske beslutningsveier gjennom et åpent miljø med engasjerte medarbeidere og foresatte. Dette er en prosjekt-kultur å ta med seg videre inn i konkurransen som kommer i fremtiden.

Arbeider bevisst med eksport

Vår erfaring med radioplanlegging og byggeledelse er aktuell å markedsføre overfor blant annet NSB, Forsvaret og Televerket, sier Hans J. Schwarz. Også eksport av kunnskaper og tjenester er man godt igang med. Det er ansatt en egen seksjonsleder som bl.a. skal jobbe med eksport, og dermed skal dette utdypes som eget forretningsområde.

-Vi overdriver ikke ved å si at vi er blitt et forbilde for Siemens i Tyskland. Det kommer folk fra München hit opp for å se på hvordan vi har gjort dette. Jeg vil påstå at her i Norge er vi bedre enn Stammhaus. Og det er artig. Han mener at dette motiverer veldig godt her i huset når tyskerne kommer og spør om de kan få lov å lære noe.

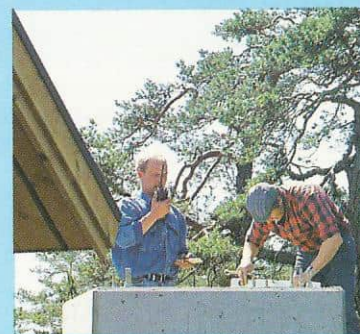
Her kommer masta! Helikopteret fra Airlift med pilot Arne Martin Lie nærmer seg basestasjonen i furuskogen på Hanko. Man hører taktfaste propellsag i luften og fornemmer økende hjerteslag blant gjengen som står på bakken for å ta imot. Går dette bra? Er millimetrene riktig målt?

Pilotprosjekt i konsernet

Siemens har en kontrakt på 350 millioner kroner med NetCom for å bygge alle de tekniske anleggene for det nye europeiske mobiltelefonsystemet GSM. Utbyggingen er i hovedtrekk konsentrert om Oslo-området, Lillehammer-distriktet hvor OL i 1994 skal foregå og på Vestlandet for bl.a. å dekke virksomheten i Nordsjøen.

Siemens har det fulle ansvar overfor NetCom med både radioplanlegging, prosjektledelse, byggeledelse og ned til minste detalj ved å sette opp hyttene som inneholder teleutstyret, montering av master og antenner, helt frem til nettet kan tas i bruk av NetComs abonnenter.

GSM-prosjektet i Norge er innenfor Siemens-konsernet et pilot-



"-Hallo? Ja, her er alt klart. Peder sjekker siste bolten nå. Nå kan løftet komme!"

prosjekt i verdenssammenheng. Dette betyr at Siemens i München følger nøye med i utviklingen i Norge. Blant annet er Kurt Schaller fra Tyskland på plass på Linderud.

Hans oppgave er også knyttet til drifts- og vedlikeholdsentret på Økern i Oslo. Her tar man "puls" på nettet, måler fremkommeligheten og summerer feilmeldinger. Et team bestående av 8 personer fra NetCom og 11 personer fra Siemens gjør opp status hver eneste time, hver dag etter hvert som EWSD-sentralen bygges ut for stadig flere abonnenter, og kontrollene kommer på plass utover i landet.

-For meg fra Siemens i München er det fantastisk å jobbe i miljøet her. Det er et høyt faglig nivå og en gjeng med velutviklet sans for godt samarbeid, sier Schaller.

Med Abordnung og hjemmeværende pappa i Tyskland

- Nå får jeg se økonomi i enda videre sammenheng

Tekst og foto: Per Henriksen

På et sammenfallende tidspunkt som Divisjon KK gikk mot avvikling, ble deres økonom Hilde Aarnes gravid, og alt lå til rette for at hun dermed kunne gå ut i barselpermisjon med god samvittighet (og usikkerhet) i forvisning om at hennes fravær ikke skapte problemer.

En av de siste oppgavene hennes i Siemens like før fødselen var å reise en tur til München. Her fikk hun et tilbud om jobb. Vel hjemme igjen undersøkte hun mulighetene, og svaret var positivt.

Samtidig lå det i kortene at hennes mann hadde lyst til å ta en permisjon i livet, og å være hjemmeværende far.

Hilde Aarnes fikk propell på ryggen, og fór mellom personalkontoret og sin egen avdeling for å klare opp i mulighetene for en Abordnung i Tyskland. Men hvordan skulle hun overtale mannen? Han som liker seg best i Norge og aldri hadde gitt uttrykk for utflyktstrang. Stikk i strid mot alle Hildes forventede motforestillinger sa mannen Arne umiddelbart ja. Han synes det er spennende å bli hjemmeværende pappa i utlandet. Dette er selve grunnlaget for at Hilde Aarnes kan ta et år ved Siemens i Tyskland.

Hilde er økonom, og på det tidspunktet alt dette skjedde var hennes avdeling nedlagt, og hun så ikke noen umiddelbare løsninger for ny jobb på Linderud. Et års opphold i Tyskland ville da gi henne en erfaring som kan komme både henne og bedriften til gode.

-Når jeg kommer hjem igjen, har det skjedd mange positive ting her på Siemens, tror hun.

Det er mange forberedelser som skal til. Tysk språk må tas frem og pusses på. -Trodde jeg skulle fått lest litt på egenhånd hjemme, men det er ikke lett med Lars Henrik som er 3 år, og Aleksander som ble født 1. februar i år, sier hun.

Og så skal huset leies ut. Og masse skal pakkes. Når familien kommer frem til München skal det "stiftes" et nytt hjem som innbefatter alt til minste detalj. Blant annet har vaksinasjonsprogrammet for ungene opptatt henne. Hva skjer i Tyskland? er et eksempel på de mange ting man må ta stilling til og finne frem til den første tiden.

-Men jeg legger opp til en livsførsel som gir mer tid til å kose meg med barna.

-Hva forventer du ut av oppholdet rent faglig?

-Jeg skal jobbe på avdeling Private



-Hvem skal komme i bursdagen min? spurte Lars Henrik og hadde de største innvendinger da Hilde Aarnes tok Abordnung i Tyskland. Mannen Arne gleder seg til å bli hjemmeværende. Arne t.v., Lars Henrik, Aleksander og Hilde Aarnes vender ryggen til Linderud for ett år.

Kommunikationssysteme (Bereich PN) og skal være med i planlegging, controlling og oppfølging av europeiske LG-er. Denne daglige kontakten med tyskere betyr at jeg vil lære språket langt bedre. Samtidig vil jeg få en helt annen oversikt og innsikt i Stammhaus-kulturen og den tyske kulturen generelt. Jeg vil se Norge og norsk næringsliv litt utenfra og oppdage Europa mer innenfra. Jeg håper og tror at jeg får en mye sterkere opplevelse av EF, øst og vest og verden forøvrig, sier hun. Samtidig vil jeg opprette mange nye kontakter, og vi som familie får en unik sjanse til å få et helt år som blir annerledes, og forhåpentligvis verdifullt!

-Jeg er økonom, og jeg mer enn noen andre vet at 2+2 er kjedelig. Jeg liker å se økonomi i mange andre sammenhenger, trekke perspektiver mellom økonomi og det som skjer rundt oss. Økonomer har fordeler i forhold til mange andre utdannelser. Vi kan gå inn i en rekke funksjoner.

Jeg kunne ikke tenke meg å sitte 30 år - ikke 10 engang - i samme funksjon. Jeg gleder meg stort til å se innsiden av Stammhaus, sier hun.

-Men jeg må ikke glemme at et år går fort, så det gjelder å utnytte tiden, sier

hun og legger til at hun har gitt klar beskjed om at hun ikke vil arbeide 10-12 timer om dagen fordi hun vil ha tid til barna og sanse verden rundt meg.

-Det blir sikkert hektisk nok, legger hun til.

3-årige Lars Henrik er kanskje den som har stilt det største spørsmålet ved oppholdet i Tyskland. "Hvem skal komme i bursdagen min, da?" er hans opplevelse av å reise til et fremmed land - så langt.

Arne Aleksander som er et halvt år må nok senere i livet ty til mamma og pappa for å høre om tiden utenfor Norge.

Vel fremme i Tyskland vil hun møte andre norske kolleger og venner. Blant annet Solfrid Birkeland som for tiden jobber ved hovedkontoret i München, på avdeling for strategi og marketing.

-Når jeg først fikk tilbudet fra Siemens, og jeg fikk mannen min med på dette, så vil jeg få gi uttrykk for glede over all den støtten og tillitten Siemens har vist meg. Men det blir tøft for ham som skal gå hjemme, for Lars som blir revet opp fra miljøet sitt i Norge - og for meg som skal være bindeleddet. Det blir ikke bare gøy, avslutter Hilde, men er overbevist om at det hun gjør er riktig.

Våpenterminalen i produksjon!



Utviklingsfasen ligger bak, nå har test- og produksjonsavdelingene tatt over hovedansvaret for våpenterminalen. De er stolte over å representere en av Norges beste elektronikkfabrikker, foran fra venstre: Kristel Dohlen, Monica Haugen, Elisabeth Haber, Jan Nordli, Tom Nielsen, Per-Erik Nytorpet, Torill Krogsæter, Do Xuan Hung, Gunnar Ribe og Arve Wiik Andersen.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Mange harde arbeidsøkter er lagt ned på utviklingsavdelingen i Seksjon Forsvarssystemer og i Elektronikkfabrikken siden vi i oktober '89 undertegnet en kontrakt med Hærens Forsyningskommando om å ferdigutvikle den våpenterminalen som hadde vært under utvikling i våre laboratorier siden '85. Nå er arbeidet ført til veis ende, og den 30. juli ble den første serieproduserte enheten overlevert kunden.

Kunden sa seg forøvrig meget godt fornøyd både med de enheter som i lengre tid har vært til utprøving i felten, og med det produksjons- og kvalitetssikringsopplegg som står bak serieleveransen.

Flere hundre av disse meget avanserte feltterminalene skal leveres i løpet av de nærmeste to årene. Det sier litt om den profesjonalitet vår Elektronikkfabrikk nå står for!

Siemens hjelper Årdal med å rense svovel

I august 1991 inngikk Siemens/Bergen kontrakt med ABB Miljø Norsk Viftefabrikk A/S om elektroleveransen til svovelfrensingsanlegget til Hydro Aluminium i Øvre Årdal.

Kontraktsummen var opprinnelig på 6,9 mill. kr., og inneholdt levering av all elektromontasje, instrumenteringsutstyr, HW- og SW-prosjektering samt idriftsettelse.

Anlegget er knyttet opp mot det tidligere leverte overordna styresystemet OS32. Dette har to stasjonære operatørstasjoner i kontrollrommet i tillegg til en lokal (mobil) operatørstasjon.

På grunn av endringer er slutføringen blitt forlenget med ca. et halvt år og kontraktsummen øket til 9,5 mill. kr. Resultatet var som forventet i henhold til kalkulasjonen. Inge T. Nilsen

Septembersang

Melodi: Å hutte-tutte-tei . . .

Ja, dette er jo bare en ganske vanlig sang, og den skal jamen handle om penger denne gang. For jeg har ofte lurt på, hvordan det ville gå, hvis "økonoman" dro på "rypejakt" og lot det hele stå.

Å hutte-tutte-tei, da ble det bråk hu-hei og etterpå da ble det ikke greit å være "dei".

For hvert år i september galoppen er i gang da jages alt med tall-instinkt, en bør nok stå på sprang. Det regnes og det sjekkes på anlegg stort og smått med kalkulator, rekneark på året som har gått. Å hutte-tutte-tei, vi må nok være grei og bråk blir det allikevel det kan man tenke seg.

I gangen langt der borte, bak dørene de blå, da sitter to og følger med hvordan mon det går. De trekker hardt i tråden og holder strategien, for tallene må holde mål, her er det ingen tvil. Å hutte-tutte-tei, da ble det bråk hu-hei og etterpå da ble det ikke greit å være "dei".

Det hele er nå over og vi kan slappe av for det gikk visstnok bra i år, la det nå være sagt så la oss løfte glasset og bringe ut en skål og satse på at vi igjen kan nå det neste mål. Å hutte-tutte-tei, ja nå er alle grei og den som lager bråk i kveld blir lempet ut av meg. EKi S/T

Bergens-pensjonister i Baronens seng

Seniorklubb tok hvaltur i Vestfold-museum



Baroniet i Rosendal, hvor seniorgruppen S/B hadde en fantastisk utfukt til i juni. Men spøkelset uteble.

Tekst: Gurli E. Bang
Foto: Olaf Gjesdal

Den 19. juni arrangerte Seniorgruppen S/B sin første utfukt til Baroniet i Rosendal etter at gruppen kom istand for noen måneder siden. Det var 32 deltagere i bussen, og strålende vær, med vikje over Åsane, Gullbotn, Samnanger, Tysse, Eikelandsåsen og til Mundheim.

Forventningsfullt nærmet vi oss det eneste slottet i landet. Dette er bygget i barokkstil og er vel blant de minste i Skandinavia. Det har sin unike storhet i den omkringliggende naturen, med Hardangerfjorden, Melderskin, Folgefonen, Malmangernuten og Hattebergfossen. Inntil slottet ligger et storslått parkanlegg med den berømte rosenhaven. Slottet ble bygget på adelsgårdene Hatteberg, Mel og Sems grunn. Disse fikk Karen Mowat i bryllupspresang da hun i 1658 giftet seg med den danske adelsmannen Ludvig Rosenkrantz. Han fikk bygget slottet som stod ferdig i 1665. Kong Christian 5. av Danmark opphøyte slottet til Baroni i 1678. Slottsherren fikk da rett til å kreve skatt av de ca. 500 gårdene som hørte innunder Baroniet.

Familieene Rosenkrantz og Rosencrone bebodde Baroniet inntil Universitetet i Oslo fikk det i gave i 1927, da den siste Rosencrone var barnløs. I 1990 fikk Baroniet status som halv-offentlig museum.

Vår omvisning begynte i underetasjen i kjøkkenavdelingen, som bestod av et arbeidsrom og et stort spisekjøkken med peis og langbord. Vinkjelleren blir nå brukt til kunstutstillinger og vi beundret kunstnerinnen Anne-Lise Knoffs utstilling av fat og tekstiler.

I 2. etasje er det bibliotek med 12000 bøker. Den Røde sal er møblert med rokokkomøbler og malerier av Gude, Askvold og Müller. Den gule og Grønne sal har møbler innlagt med Rosenkrantz's våpenskjold. Spisestuens vegger var malt med en lys blågrønn farge, som skulle holde insekter borte. Skjønne tallerkener fra Meissen var kunstferdig hengt opp og de store skapene var fylt av porselen med Kongelig Dansk stråmønster.

I storsalen var det to flygler og malerier av kjente norske malere. Her arrangeres konserter med kjente kunstnere gjennom hele sommersesongen.

Vi tittet inn i Baronens soveværelse som var meget enkelt utstyrt. Derimot var Baronessens soveværelse utstyrt mer som en salong. Stor himmelseng prydet rommet og foran vinduet til rosenhaven stod et bord og en stol. Her satt hun sikkert og broderte håndarbeid, noe som adelsens damer den gang var sterkt engasjert i.

Slottets spøkelse, en herre med klumpfot, som vandrer i slottets ganger om natten viste seg heldigvis ikke.

Da vi hadde god tid til fergens avgang, kjørte vi bortom Kvinnherads-katedralet. Den er 700 år og er bygget i en blanding av romansk og gotisk stil, med hovedvekt på spissbuget gotikk i de vakre vinduene. Den ble brukt av Rosendalbaronene, og endel av dem ligger balsamert i marmorsarkofager under kirkegulvet.

Hjemturen gikk gjennom Bakke og Strandebarm med fin utsikt til Folgefonen og Hardangerfjorden, og til Norheimsund, Kvamskogen og Åsane. Alle synes dette hadde vært en særdeles hyggelig dag. Godt humør og med store opplevelser.

Tekst og foto: Tore Berg

Seniorklubben i Oslo la sommerturen til Vestfold, med 100 deltagere som besøkte Vestfold Fylkesmuseum, Tjøme og Verdens Ende den 9. juni.

Fylkesmuseet dekker Vestfolds fargerike historie med faste og midlertidige utstillinger og har noe for enhver smak: Vikingskip fra Klåstad, hvalfangsthistorie, sjøfartsavdeling med vekt på seilskutetiden, Tønsbergs historie fra middelalderen til moderne tid, grevskapstiden i Vestfold fra 1600-1800 tallet, gårdsanlegg med middelalderloft m.m.



Noen av deltakerne blir orientert om Klåstadfunnet av en søt guide.

I disse tider hvor hele verden synes å være opptatt av norsk hvalfangst, var museets hvalfangstavdeling med 2000 gjenstander fra Svend Foyns verden, den avdeling som interesserte de fleste mest. Her er skjeletter av forskjellige hvalslag og museets stolthet er verdens største blåhvalskjelett. Det måler nær 30 meter og hvalkjeften er som en liten OBOS-leilighet. "Påkledt" veier verdens største dyr 140.000 kilo, det samme som 35-40 voksne elefanter og tungen alene veier 3000 kilo.

Interessant var det også å følge Tønsbergs historie fra middelalderen til moderne tid.

I det fine sommerværet kjørte vi til Verdens Ende som ligger ytterst på hovedøya. Herfra var det storslagen utsikt mot Færder fyr og Skagerak.

Solid markedsposisjon tross svake konjunkturer

Siemens holdt også i år sin tradisjonelle sommerpressekongress, denne gang i København og Malmø.

Her ble det understreket at konsernet har en solid markedsposisjon tross svake konjunkturer, verdensomspennende eksportaktiviteter med utgangspunkt i Norden, og at ordreinngang og omsetning øker.

Innholdet i denne artikkelen er den informasjonen som ble utlevert til europeisk presse, og beskriver konsernets situasjon i Norden.

Siemens-selskapene i Danmark, Finland, Norge og Sverige har opprettholdt sin solide markedsposisjon tross svake konjunkturer. Med tilsammen 8400 medarbeidere oppnådde selskapene i forretningsåret 1991/92 (avslutning pr. 30.09.) tilsammen en omsetning på 13 milliarder NOK. (mot 12,6 mrd. NOK i fjoråret) og en ordreinngang på ca. 14,2 mrd. NOK (mot 14,6 mrd. NOK i fjoråret). Det er ventet en vekst i forretningsvolumet på 5-10% totalt sett for 92/93, beregnet ut fra de nasjonale valutaer. "På bakgrunn av den aktuelle konjunktur- og markedsituasjon i Norden er dette en tilfredsstillende utvikling" understreket talsmenn for Siemens-selskapene overfor den internasjonale pressen i Malmø.

Elektromarkedet i Norden, med et volum på bortimot 240 mrd. NOK i 1992, representerer en kjernerregion for Siemens-konsernet. De nordiske Siemens-selskapene representerer bortimot 15% av Siemens totale europaaomsetning utenom Tyskland. Også konsernets investeringer på 2,4 mrd. NOK i de siste 5 år understreker Nordens betydning for Siemens. I tillegg kommer en høy egen verdiskapning foruten et årlig lokalt innkjøpsvolum på rundt 4 mrd. NOK. "Med 100 års erfaring på dette teknologisk meget krevende markedet har vi skaffet oss et fundament som gjør oss mindre sårbare i en fase med kraftig konjunktursvikt" uttaler Siemens.

Sterkt forankret i Norden

I dag er Siemens sterkt forankret i Norden, med lokal utvikling, produksjon, engineering, montasje og service. Et nett av avdelingskontorer i de enkelte

land fra sør til langt nord for polarsirkelen sikrer kundenærhet. Siemens Danmark dekker også Grønland på samme måte som Siemens Norge dekker Svalbard. På Island har Siemens også i mange år hatt en representasjon.

På tross av klare markeds- og næringslivsforskjeller i de nordiske land har Siemens-selskapene i Norden utviklet samarbeid på ulike områder. Eksempelvis har det norske selskapet et utvidet ansvar for vannkraftteknologi og elverksautomatisering.

"Slike samarbeidsprosjekter og utnyttelsen av felles ressurser i kundens interesse berører på ingen måte selvstendigheten til de nasjonale Siemens-selskapene i Norden. De skal operere selvstendig, lokalt og kundenært. Det finnes intet selskap "Siemens Norden A/S", og et slikt selskap vil heller ikke finnes" ble det understreket på pressekongressen i Malmø.

Med utgangspunkt i egen utvikling, produksjon og engineering forsøker de nordiske Siemens-selskapene konsekvent å eksportere sine produkter og tjenester der hvor det finnes muligheter, også utover Norden og Europa.

Europamarkedet og verdensmarkedet for øyet

På områdene elektromedisinsk teknikk, telekommunikasjonsutstyr, elektrovarme samt engineering og service er det bygget opp aktiviteter med europamarkedet og delvis også verdensmarkedet for øyet. I tillegg til markedene i Vesten har også Siemens-selskapene i Norden en klar interesse for naboregionene i Øst, idet de nordiske land generelt ønsker å utvikle østhandelen.

Det eksisterer allerede konkrete eksempler på mindre grensehandelsprosjekter i Nordvest-Russland og i Baltikum. Et større eksempel er en nylig undertegnet storkontrakt for levering av et gass/damp-kraftverk i St. Petersburg. Totaloppdraget har en verdi av ca. 3,6 mrd. NOK hvorav en tredjedel faller på Siemens. Her vil ellers to finske partnere være betydelig engasjert med engineering, anleggsteknikk og utstyrsleveranser.

Målt etter omsetning og antall medarbeidere er den svenske Siemens-gruppen den største nasjonale enhet i Norden, fulgt av Norge, Danmark og Finland.

Siemens Elema AB i Solna (Stockholm) er utelukkende konsentrert om området elektromedisinsk teknikk, fra utvikling og

produksjon til markedsføring på verdensbasis. Til dette sier leder, Carl-Göran Myrin: "Målt etter verdi utgjør den medisinske teknikk - med en eksportandel på ca. 90% - omtrent halvparten av Siemens omsetning i Sverige, og fører til at Siemens-gruppen i Sverige totalt sett blir netto-eksportør".

Ellers har Siemens AB og øvrige Siemens-selskaper i Sverige betydelige aktiviteter innen industriautomatisering, datateknikk, kommunikasjonsteknikk, belysning, bilelektronikk, kraftverksutrustning og trafikkteknikk. (Storoppdrag for T-banen i Stockholm).

I forretningsåret 1991/92 ble det med 3100 medarbeidere oppnådd en omsetning på 4,9 mrd. NOK, 3% mindre enn året før. Dette betegnes som tilfredsstillende på bakgrunn av markedsproblemer og den drastiske devaluering av den svenske kronen. Det ventes en svak økning i bestillingsinngang og omsetning i 1992/93.

Løpende tilpasning

I Norge har det vært en sterk nedgang i viktige markedssegmenter de siste 5-6 år. Investeringer i bransjer som industri, kraftforsyning og bygg/anlegg har blitt tilnærmet halvert. Siemens i Norge har løpende tilpasset seg markedsutviklingen og har hele tiden oppnådd positive resultater. I 1991/92 steg omsetningen til knappe 3,6 mrd. NOK totalt for Siemens-gruppen, samtidig som bestillingsinngangen gikk noe tilbake.

De viktigste aktivitetene til Siemens i Norge er samlet i Siemens A/S og tilhørende datterselskaper, med rundt 3000 medarbeidere. Hovedkvarteret ligger i Oslo. Adm.direktør Tor Jemtland uttaler om forretningsstrukturen: "To tredjedeler av omsetningen har utgangspunkt i nasjonal verdiskapning, - en tredjedel hos oss selv og en tredjedel hos norske underleverandører. Av vår produksjon - vi har tre fabrikker i Norge - går gjennomsnittlig 50% til eksport. Eksempelvis eksporterer vi opto-elektronisk transmisjonsutstyr til bortimot 30 land. Elektrovarmeovner fra vår Trondheimsfabrikk blir eksportert til hele Europa med Norden som det viktigste markedet".

Betjener også Sverige og Finland.

"I Norge er Siemens A/S tradisjonelt en betydelig leverandør til vannkraft- og energiforsyningsanlegg. Nå betjener vi også Sverige og Finland. Ytterligere

tyngdepunkter har vi innen anleggs- og trafikk-teknikk og - som et viktig aktivitetsområde nasjonalt og internasjonalt - off-shoreteknikk. Forøvrig er vi markedsleder i Norge innen elektromedisinsk teknikk".

Med rundt 1200 medarbeidere og drøye 2,4 mrd. NOK i omsetning representerer Siemens-gruppen i Danmark et betydelig foretak i landet og har en markedsandel på 13%. 40% av omsetningen stammer fra lokal verdiskapning.

Sterk markedsposisjon på flere områder

"Vi har bygget opp en sterk markedsposisjon innen automatisering, medisinsk teknikk, kraftverk, telekommunikasjon og trafikkteknikk", uttaler Helmut Lengler, adm.direktør for Siemens i Danmark. Siemens har som turn-key leverandør bygget det første gass/damp-kraftverk på dansk grunn. I inneværende forretningsår ventet Siemens A/S, Ballerup (København) en 10% økning i bestillingsinngang til ca. 2,2 mrd. NOK.

"I Finland har vi for tiden økonomiske rammebetingelser som er maksimalt ugunstige" kommenterer lederen for Siemens i Finland, Siegfried Olschewski. "Imidlertid håper vi på en svak forbedring av bestillingsinngangen i inneværende år til noe over 2,2 mrd. NOK, - omsetningen vil derimot fortsatt bli liggende under 2,2 mrd. NOK. De første vekstimpulser forventes å komme på områdene energi-, trafikk- og sikkerhetsteknikk".

Det viktigste området for Siemens i Finland med sine 1100 medarbeidere er tradisjonelt telekommunikasjon. Dertil kommer hele spektret innen energiteknikk, data- og informasjonssystemer samt automatiseringsteknikk og medisinsk teknisk utstyr. Osram er markedsleder på lyskilden.

Viderefører tradisjonene

Upåvirket av de vanskelige konjunktur- og markedsforhold opprettholder Siemens sin forretningsfilosofi i Norden, og viderefører de solide tradisjonene. Siemens-selskapene i Norden står godt rustet til å løse kommende infrastrukturoppgaver og andre oppdrag i regionen. Betydelig egen verdiskapning, lokale innkjøp samt omfattende eksportaktiviteter understreker betydningen av Siemens-aktivitetene i den nasjonale samfunnsøkonomi i Norden.

Siemens A/G

Verdens beste oppfinner

Siemens er verdens mest innovative selskap - med flest patentbeskyttede oppfinnelser. På de neste plassene følger Mitsubishi Electric, IBM og Toshiba. Men generelt taper Europa terreng i forhold til Japan og USA. Dette fremgår av tall fra det tyske IFO-Instituttet for økonomisk forskning.

Antallet oppfinnelser som årlig blir patentbeskyttet internasjonalt økte med nesten 50 prosent i løpet av 80-årene. Men Europas andel av de tilsammen 90 041 patenterte oppfinnelsene i 1990 er skrumpet til 34,5 prosent. Ti år tidligere førte Europa an med 41,4 prosent.

Japansk kreativitet økte mest i løpet av 80-årene, med hele 89 prosent flere verdenspatenter i 1990 enn 10 år tidligere. Japanerne tar patent på en fjerdedel av de økonomisk viktigste oppfinnelsene i verden. Med IBM i spissen, økte også amerikanerne sin andel av internasjonalt beskyttede oppfinnelser fra 27,3 i 1980 til 30,6 prosent i 1990.

I Europa er Siemens "kjerringa mot strømmen". Fra en andreplass i toårsperioden 1987/88, avanserte selskapet til førsteplass i 1989/90. Den elektrotekniske giganten overtok ledelsen fra Hitachi, som falt helt tilbake til sjetteplass.

Innovasjonsevnen til 1610 av verdens største foretak er undersøkt i studien "Actors in Technological Competition". Patentene måtte ha et minimum av økonomisk betydning og være anmeldt i minst to land. For å unngå tilfældige utslag av enkelte store utviklingsprosjekter, ble oppfinnelsene registrert innen perioder på to år av gangen. IFO-Institut für Wirtschaftsforschung er et av de seks ledende økonomiske forskningsinstituttene i Tyskland og har hovedsete i München.



Det ser vondt ut - men behandlingen er et smertefritt og skånsomt alternativ til operasjon av brudd som ikke vil gro. Siemens-apparatet sender støtbølger av ultralyd mot bruddstedet - velkjent fra behandlingen av nyre- og gallesten.

Lydbølger heler benbrudd

Gladmelding til alle som sliter med brudd som ikke vil gro: En times smertefri behandling med et nytt ultralyd-apparat setter fart i helingen. Dermed blir et vondt og dyrt kirurgisk inngrep overflødig.

Den nye metoden er utviklet av Siemens, og er med svært godt resultat allerede prøvet ut på over 200 pasienter på sykehus i Tyskland, Nederland og USA.

Ny anvendelse

Støtbølger av ultralyd har i mange år vært brukt til å knuse nyre- og gallesten. Siemens har funnet et nytt bruksområde for denne teknikken: Lydbølgene fokuseres direkte på bruddstedet. Uten å bevege benvevet, sprenger støtbølger bort ørsmå biter av bruddoverflatens vekstvev slik at man får en slags opprasing. Derved blir det satt ny fart i helingsprosessen. Metoden er et effektivt og smertefri alternativ til kirurgiske inngrep. En operasjon, der kirurgen gjør det samme manuelt, har hittil vært eneste mulighet når benbruddet ikke vil gro skikkelig sammen.

Raskere frisk

Mange mennesker gjennomlever en pinefull rekonvalesens i påvente av at brukne ben og ar-

mer skal gro sammen igjen. 22361 pasienter ble behandlet for brudd i armer og ben ved norske sykehus i 1990. Minst 5 prosent av alle bruddskader gror svært langsomt eller slutter å gro før bruddet er helet. Ved at helingsprosessen kan settes i gang igjen uten operasjon, blir pasienten raskere frisk og samfunnet sparer store utgifter. En times tid varer denne "osteoterapi"-behandlingen med støtbølger av ultralyd. Etter en dag kan pasienten forlate sykehuset. Bruddet heler i løpet av en til tre måneder.

Behandlingsmetoden prøves for tiden ut også på pasienter som har smerter på grunn av forkalkninger i skulderleddet. Innen sportsmedisinen er det også stor interesse for å ta i bruk denne teknikken. Det er Siemens avdeling for medisinsk teknikk i Erlangen, Tyskland, som har utviklet denne nye behandlingsmetoden.

Siemens og Skoda bygger i Plzen

Siemens og Skoda skal etablere ett felles selskap for bygging av turbiner. Selskapet Skoda Energo vil bli lokalisert i Plzen i Tsjekkia og sysselsette 1.500 ansatte.

Selskapet som eies 51 prosent av Siemens og 49 prosent av Skoda vil få tilgang til Siemens' internasjonale salgs- og markedsapparat og dermed gi dets produkter lettere adgang til verdensmarkedet. I avtalen ligger også en opsjon om generatortbygging.

Nytt kjempemarked for trådløse telefoner

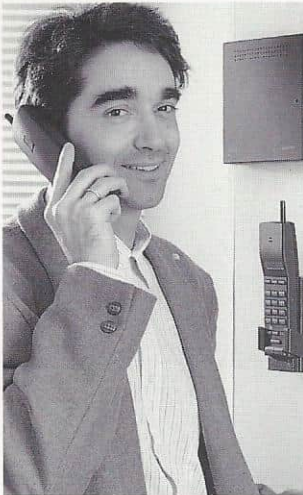
Den tradisjonelle telefonens dager er talte: En ny generasjon apparater uten plagsomme ledninger kommer for fullt. Om 7 år vil det finnes ca. 30 millioner trådløse DECT-telefoner, anslår Siemens. Konsernet lanserte nylig sine første modeller, og har derved skaffet seg et lite forsprang i kampen om det nye kjempemarkedet.

- Fremtidens løsning; trådløs kommunikasjon, er rett rundt hjørnet. Med innføringen av den nye europa-standard for ledningsløse telefoner, DECT, kan det ventes en lignende utvikling for telefoner uten ledning som for mobiltelefon, sier divisjonsdirektør Arne Besseberg i Siemens.

Trådløse telefoner - ikke å forveksle med mobiltelefoner - gir brukere av vanlig telefon en av mobiltelefonens hovedfordeler; bevegelsesfrihet uten irriterende ledninger. Telefonsystemet har en stasjonær enhet, eller hussentral, med kapasitet til å formidle samtaler trådløst til og mellom et varierende antall ledningsløse apparater. Brukeren kan bevege seg fritt inntil flere hundre meter fra baseenheten.

I motsetning til tidligere generasjoner trådløse telefoner, gjør det nye Siemens-systemet det mulig å ha en rekke apparater uten ledning knyttet til en stasjonær enhet eller hussentral. Dermed oppnås et fleksibelt telefonsystem både for privat og yrkesmessig bruk: De trådløse hussentralene er utstyrt med alle de funksjoner som kreves av en konvensjonell hussentral. Installasjonen kan utføres av hvem som helst når alminnelige telefonkontakter er på plass.

Med Europa-standard DECT (Digital European Cordless Telecommunications), som de nye Siemens-apparatene er de første som oppfyller, oppnås en rekke fordeler for brukerne: Bedre lyd kvalitet fordi lydsignalene overføres digitalt. Systemet vel-



Med den nye generasjonen trådløse telefoner slipper du plagsomme ledninger. Innen 7 år kan 30 millioner såkalte DECT-apparater erstatte tradisjonelle telefoner hjemme og på arbeidsplassen.

ger automatisk kanal som til enhver tid overfører signalene best. Apparaterne er mye bedre beskyttet mot uønsket avlytting enn før. Det er mulig å bruke et langt større antall telefoner innenfor et begrenset område uten at det oppstår forstyrrelser - inntil 100 000 trådløse telefonapparater pr. kvadratkilometer.

Siemens A/S

Storordre fra svenske Vattenfall til norske Siemens

Siemens skal levere 3 systemer for overvåking og styring av vannkraftproduksjon til Vattenfall AB. Den svenske storordren innebærer en ytterligere styrking av Siemens' markedsposisjon etter introduksjonen av driftssentralssystemet Sinaut Spectrum i 1990.

Siemens-leveransen skal brukes til å styre og overvåke kraftproduksjonen i Indalsälven, Ängermansälven og Umälven, samt deler av stamnettet i Norrland. Dessuten inngår systemet som en del av Vattenfall AB/Vattenkrafts driftsdatanett. Dette er den 10. kontrakt på levering av driftssentralssystemet som Siemens A/S i Norge har oppnådd i Norden.

Siemens A/S har ansvaret for prosjektering, salg, service og vedlikehold av denne type systemer i Norge, Sverige og Finland. Avdeling Nettkontroll i divisjon Energiforsyning samarbeider med Siemens-konsernets tilsvarende kompetansesentra i Wien, Nürnberg og Minneapolis.



Kjære gode kolleger!

Hjertelig takk til alle dere som var med på å gi oss de skjønneste Finn-glassene til vårt bryllup 5. juni.

Bjørn og Leif Thronsen, S/O

Hjertelig takk

for fine blomster og deltakelse ved min kjære manns bortgang.

Tora Fjell, S/O

til direksjonen, venner og kolleger for de fine blomstene ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Jan Bratlie, S/O

til direksjonen, avdelingsledelsen og kolleger for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum.

Ola Jens Granvold, S/O

til direksjonen og arbeidskolleger for blomster og gaver i forbindelse med min 50-års dag.

Bjørn Nesje, S/T

til direksjonen og kolleger for blomster og gaver til min 50-års dag.

Jack Jansen, S/O

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

Arnfinn Lyngen

til direksjonen, ledelse, kolleger og H.K.-klubben, for blomster og gaver i forbindelse med min 60-års dag. Så nå blir det nytt fotoutstyr på meg også.

Bjørn Selbo, S/T

til direksjonen, kolleger og venner for oppmerksomheten i forbindelse med min 60-års dag.

Gunnar Rønne, S/T

til ledelsen i Siemens, klubben og kolleger i anledning min 60-års dag.

Georg Dahl, S/T

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

Svenn Krogstad, S/T

til ledere, kolleger og venner i TA og MFA EFO/Oslo for en flott gave i anledning av min 60-års dag. En spesiell takk må rettes til våre sporty damer for en minneverdig opplevelse.

Gunnar Birkeland, S/O

for oppmerksomhet fra Direksjon og kolleger i anledning min 60-års dag.

John M. Berg, S/O

til direksjon og ledelse for blomster på min 70-års dag.

Olav Langli, S/Selbu

til adm. dir. T. Jemtland, dir. G. Friedl og dir. H. Lødrup og venner for blomster og hilsener til min 70-års dag.

Ingeborg Graver, S/O

til direksjonen for oppmerksomheten og vakre blomster i anledning min 70-års dag.

Johan M. Landrø, S/T

for oppmerksomheten i anledning dagen min (75 år).

Bjørn Eggen

til direksjonen for meget vakre blomster til min 75-års dag.

Jens Sæther, S/T

til direksjonen for de fine blomstene jeg fikk i anledning min 80-års dag.

Alf Melvold, S/O

Vi gratulerer

25-års jubileum

01.10 May Britt Granli, S/O
01.10 Odd Harald Magne, S/T

07.10 Tor Guttormsen, S/T
21.10 Ottar Løvseth, S/T
26.10 Odd Fredriksen, S/T

80 år

12.10 Konrad Solem, S/T

75 år

24.09 Inga Marie Kulseth, S/T
29.08 George Tyberø, S/B

70 år

27.09 Thor Skagseth, S/T
17.10 Hugo Harmens, S/T
19.10 Gunnar Wiig, S/T
30.10 Peder Ingebrigtsvoll, S/T

19.09 Alf H. Waagene, S/O
28.10 Mary Holt, S/O
04.09 Lauritz Flaaseth, S/O

67 år

22.09 Finn Abrahamsen, S/O

16.10 Jan Frey, S/O
19.10 Nikken Saxegaard, S/O

60 år

20.09 Magnhild Vikan, S/T
12.10 Reidar Svorte, S/O
23.10 Ole Jacob Løken, S/O
27.10 Rolf Wulvik, S/T
31.10 Erik Christoffersen, S/O

50 år

15.09 Harald Prytz Moan, S/T
16.09 Margit Olsen, S/O
16.09 Trygve Andreas Hansen, S/T
17.09 Hans Jørgen Forberg, S/O
19.09 Britt Grenager, S/O
07.10 Tore Tronvold, S/T
08.10 Kåre Enoksen, S/T
10.10 Leif Thronsen, S/O
15.10 Eva Kihle, S/T
18.10 Edvin Strand, S/T
22.10 Eva Venli, S/O

Siemens Intern

Ansvarlig utgiver: Siemens A/S
Sentralavdeling Markeds-
kommunikasjon (SAM)
Arne Nesheim

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

Redaksjonssekretær/fotograf:
Espen Nordhagen, (linje 3161)
Kontakt i Trondheim:
Tove Løhne, (linje 9310)

Neste nummer kommer
5. oktober.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 10. sept.

Årets foto- konkurranse

Mange spennende og ikke minst fine bilder til årets foto-konkurranse. Motiv-valget er meget varierende og kvaliteten god. I år har vi valgt 1., 2. og 3. premie, pluss to blinkskudd. Her er resultatet, takk for innsatsen og premie kommer i posten.



"Luftfoto av Siemens på Kløfta"

Dagfinn Nordlid, S/Kløfta

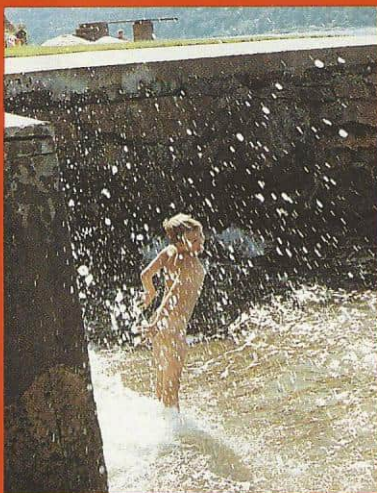
Litt urettferdig med førstepris kanskje, fordi det er ikke alle gitt å komme opp i småfly. På den annen side: Motivet er Siemens-relatert, det ligger litt anstrengelser bak opptaket og motivet har informasjonsverdi. Tilleggsopplysning: Ullersmo landsfengsel i bakgrunnen.

2.PRIS

"Sommer-bilde"

Øivind Helseth, S/O

Ekte guttegleder i sommerhete. Motlyset skaper fine forhold mellom lys (glitter) og skygge. Motivet er hentet på brygga i svømme-parken i Drøbak.

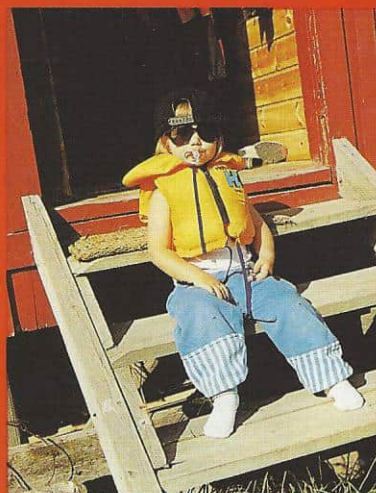
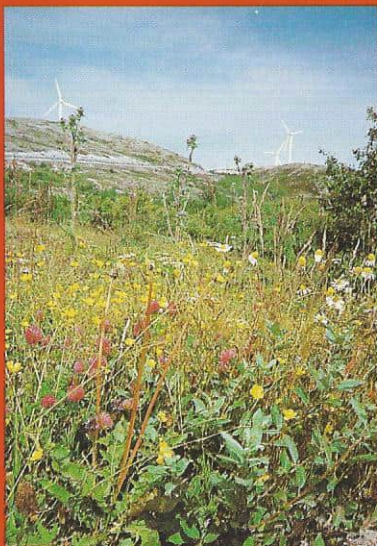


3. PRIS

"Miljøvennlig El-kraft"

Berit Selnes, S/T

Miljøvennlig El-kraft på Trøndelagskysten. Fint komponert og tids-aktuelt tema. En fortjent 3.pris.

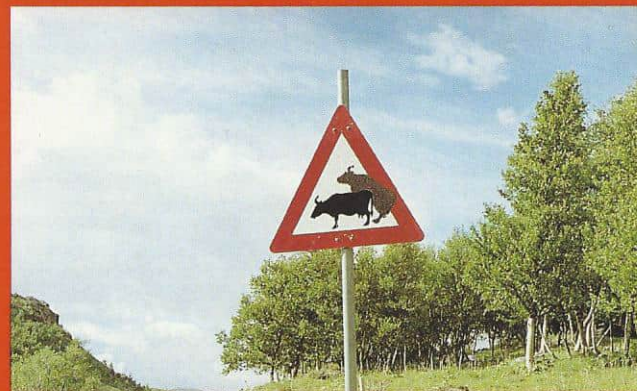


Blinkskudd I

"Rorbuferie"

Thorbjørn Ulriksen, S/T

Liten pjukk med smukk og sikkerhets-utstyret i orden.



Blinkskudd II

"Nytt fareskilt i sommernorge"

Jarle Øyum, S/T

Om det er vakker natur eller spøkefullt lynne som har inspirert til ny design av norske veiskilt skal være usagt. Men i Oppdal, hvor motivet er hentet fra, kan alt skje.