

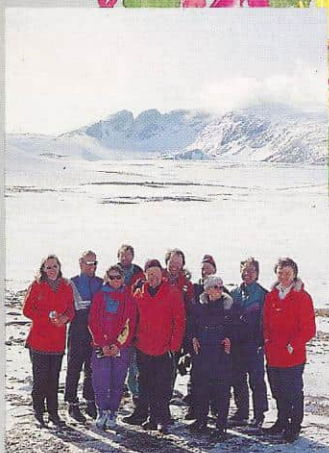
Siemens Intern

Nr. 3 – Juni 1993 – 23. årgang



**God
sommer!**

Nydelig
sommer-
bukett
tegnet av
pensjonist
Knut Madsen
S/B



Opp i høyden I...

Fra v. Kristin Austad, Lars Skrøvseth, Heidi Sneisen, Dag Ø. Antonsen, Sverre Høybakk, Terje Løken, Holger Aalberg, Eva Kihle, Geir E. Bolme, Edmund H. Knutsen

Side 13



Bergen overtar Sverige

Motiv fra Göteborg havn

Side 5



Opp i høyden II

Øving i sikkerhet i GSM-prosjektet

Side 4

Sterkstrømfabrikken i Trondheim

Velkvalifiserte mennesker og mange ben å stå på

Tekst: Per Henriksen
Foto: Tor-Odd Vist/Per Henriksen

Ingenting er vel mer typisk for en fabrikk enn mennesker og maskiner som arbeider i samme takt til samme musikken av metall mot metall. Produktet som kommer ut er et resultat først og fremst av menneskenes evne til å håndtere maskiner og materialer.

På spørsmål om samspillet mellom mennesker og maskiner i Sterkstrømfabrikken, altså det faglige nivået, svarer fabrikkssjef Anngrim Asphjell med ett ord.

-Velkvalifisert!

Han sier at fabrikken baserer hele aktiviteten på å ha folk med solid erfaring og at nesten 70 prosent av de som jobber i produksjonen er fagarbeidere.



Tavlemontør Bjørn Evjen (t.v.) og Erling Neverdal monterer fordelingskap for NetCom.

-Vi har god aldersspredning, selv om gjennomsnittsalderen er steget. Og når vi nå rekrutterer lærlinger - uten å love fast ansettelse - bidrar vi til en viss fornyelse.

Sterkstrømfabrikken har hittil i år hatt full sysselsetting og kapasiteten har vært fylt opp. Jon Bjørnar Lervik, leder for produksjonen, viser frem en plansje som gir oversikt over de forskjellige bestillingene hittil i år. Så langt ligger aktivitetene jevnt over budsjettet. Men hva med sommeren og resten av året?

-Tradisjonelt har vi god dekning i sommermånedene. Vi får inn mange hasteoppdrag i denne tiden. Det er produksjonsstans hos kundene i sommerferien, og da skal det utføres en del oppgaver, sier han.

-Det har faktisk vært så mye hittil i år at vi har vært nødt til å leie inn kapasitet fra konkurrerende installasjonsbedrifter, legger han til.

En av de større bestillingene er lavspenningsfordelinger til flere båter som bygges av Kværner og denne utgjør hele ni årsverk tilsammen for fabrikken, og skal være ferdig om 16 måneder fra våren 1993. (Les artikkel om Skipsavdelingen i Bergen på side 5.).



Fabrikkssjef Anngrim Asphjell, arbeidsforbereder, Paul Sjølbakken og operatør Per Forfot.

-Mitt inntrykk er at det er mange baller i luften, og derfor er det mye mer optimisme i hele fabrikken enn for bare noen måneder siden.

-Hvordan er økonomien i fabrikken?

-Vi sliter med å få til positive resultater og har slitt med lønnsomheten. Det er for lave priser på våre produkter, men på den annen side holder vi oss opp mot budsjettet. Vi har lave kostnader og har drevet harde kostnadskutt.

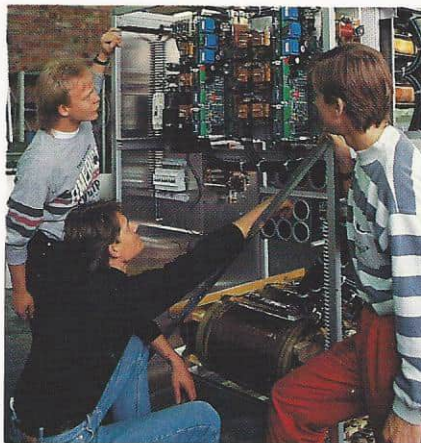
Det er alfa omega å få inn nok timer. I fjor lå fabrikken 20 000 timer under budsjettet og året før der 12 000 timer under. Hittil i år er det balanse.

-Nedleggingen i Selbu er en del av den kapasitetstilpasningen, og uten den forandringen ville vi fortsatt slitt med store underskudd på grunn av overkapasitet, sier Asphjell.

-Hva betyr Sterkstrømfabrikken for Trondheim og omegn?

-Vi har 180 arbeidsplasser og det er et tall som betyr mye i en industrifattig by. Fabrikken bidrar også til å opprettholde et verkstedteknisk miljø i Trondheim, en by som snart ikke har verkstedindustri igjen. Siemens er en hjørnestensbedrift innen dette miljøet, sammen med NSBs verksted på Marienborg, sier Asphjell.

-Det betyr at bedriften ofte har besøk av skoleklasser, og vi kjører kurs for yrkes-skolelærere og ingeniørhøyskolene, legger Lervik til.



Her monteres en likeretter til skip. Fra venstre Stein Wennberg, Haakon Sivertsen og Arve Hopstad.

Montasje/kraftelektronikk

Satser på fagopplæring

I avdelingen Montasje/kraftelektronikk er det Olaf Hjelmeland som har ansvaret. Han forklarer at denne delen av fabrikken produserer utstyr for avbruddsfri strømforsyning - også kalt UPS.

-Vi mistet vår standard UPS som ble overført for produksjon til Tyrkia. Spesialisering og satsing på det skreddersydde markedet som blant annet er industri, kraftforsyning og oljeselskap var nødvendig.

Ett av de andre produktene som kommer herfra er et nytt likeretterssystem. Dette er utstyr som sørger for å gjøre vekselstrøm om til likestrøm. Utstyret selges i stor grad til sambandsnett i Norge.

Om kraftelektronikkmarkedet generelt sier han at skreddersydde løsninger

ofte betyr små serier for fabrikken å produsere.

-Vi får utnyttet vår høye kompetanse på dette området, og det er heller ikke så hardt prispress på disse, derfor er det mulig å få økonomien til å gå i hop, sier han.

Blant kundene er Philips Petroleum, Amoco, Conoco, Esso, Statoil, Norsk Hydro, Teledirektoratet, Forsvaret, NSB, energiverk og mange fler, sier Hjelmeland, ikke så rent lite stolt av referanselisten.

-Det er stormotivasjon for etterutdanning og vi har satsert mye på fagopplæring. Nå begynner vi å avertere etter lærlinger og vi vil ta inn 2-4 i første omgang, litt avhengig av dem som søker. Vi er mer på jakt etter flinke ungdommer enn å sette et tak på antallet. Dette representerer en tro på fremtiden igjen, sier han.



Bjørn Evjen viser frem en likerettermodul til fordelingsskap.

Høyspenningsteknikk

Har interessante produkter

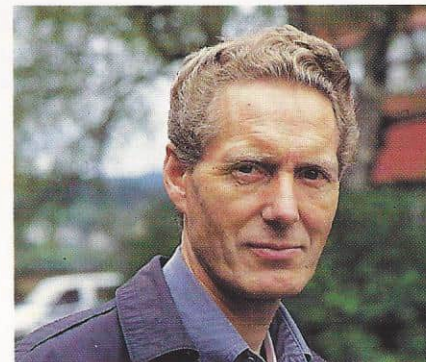
Sterkstrømfabrikken har et produktionsområde som heter Høyspenningsteknikk (fra 1-52kV). Dette omfatter nettstasjoner, brytere og nettkontrollsystemer.

Tradisjonelt har fabrikken produsert nettstasjoner, brytere og andre komponenter, og Siemens har betydelige markedsandeler på disse områdene. Et skår i gleden er at markedet mer enn noen gang presser prisene slik at kravet til egen rasjonalisering er meget stort (ca 25% prosent over en 3-4 års periode).

-Siemens har alltid satset seriøst på teknisk gode produkter og god service, men nå synes pris å være det beste salgsargumentet, sier leder for Høyspenningsteknikk, Harald M. Paulsen.

Han forteller at et annet problem er at kundene nå i større grad spør etter et helt års leveranse. I utgangspunktet kan det se bra ut å få slike store bestillinger, men Paulsen har et mer nyansert syn på dette.

-Konkurrentene blir så opptatt av å få den ene leveransen og dermed presses prisene ned i kjelleren av samtlige. Så selv om vi sikrer oss et helt års leveranse, er det ikke sikkert at vi tjener noe på den. Tvert imot.



Harald M. Paulsen

Kvalitetssikring skal være enkelt og bli forstått

S-fab tar kvalitetssikring meget alvorlig, og dette skal styrke fabrikken i konkurransen. Stadig oftere kommer kundene inn i fabrikken for å se med egne øyne hvordan oppgavene løses. De stiller spørsmål og har klare krav.

-Jeg har en tro på at å gjøre kvalitetssikring enklere og at det derfor blir forstått og anvendt i det daglige. Holdningspåvirkning er viktigere enn papirer og lange termer, sier Olaf Hjelmeland som har ansvaret for kvalitetssikring i hele Sterkstrømfabrikken.

-Vi legger opp til medvirkning av flest mulig for å lette gjennomføringen. Ellers har fabrikken lange tradisjoner når det gjelder kvalitetskontroll. Den første kvalitetskontrollprisen ble i sin tid tildelt

Seksjon Produkter i 1974, som da var både Sterkstrømfabrikken og Elektrovarmefabrikken. Mye er ferdig etter vårt syn, men det gjenstår en god del vedrørende tilvirkningsmetoder, for eksempel hvordan man skal knekke en kobberskinne.

-Går man så mye i detalj?

-Ja. Vi er nødt til å gå i detaljer. Eksemplet med kobberskinne er at det skal gå store strømstyrker gjennom den, og en feil i knekken kan bety varmegang, med påfølgende katastrofe, sier han og understreker at Sterkstrømfabrikken tar kvalitetssikring meget alvorlig. (Se også artikkel om kvalitetssikring/sertifikat i Divisjon Anlegg/Øst, side 10.).

Et interessant produkt kan bli måleteknikk. Etter at det er blitt et åpent energimarked, betyr det også at det må måles hvem som leverer hvor mye strøm til hvem.

-Av nyere produkter som kan få en interessant fremtid bør nevnes SIMAGIK. Dette er et lokalkontrollsystem for høyspenningsfriluftsnett. Dette systemet er utviklet i S/NOR i løpet av 80-tallet, og er nå levert både i inn- og utland. Sterkt forenklet kan en si at systemet bidrar til å redusere varigheten av strømbrydd fra halvannen time til 2-3 minutter. Sterkstrømfabrikken har siden starten i 1989 levert mer enn 30 større og mindre SIMAGIK-anlegg, sier Paulsen.

I neste nummer kommer en artikkel om lavspenningsteknikk i Sterkstrømfabrikken

GSM-prosjektet holder balansen



Til venstre: Hvilke planer har denne mannen på toppen av Forum på Linderud?

- Dette kan skje! Sikkerheten skal innskjerpes når man klatrer i master. Man vet aldri hva som kan skje når man er 10-15 meter over bakken, sier Rolf Erik Lervik.

I midten: Fjellklatrer Ola Einang fester klatrelinene til toppen av Forum. Han har bare sin egen kunnskap å stole på når han skal gå over kanten. Litt overraskende for folk inne i Forum å plutselig se en mann henge utenfor i bare en "snor". Det blåste friskt og var ikke enkelt å henge der og dingle.

og vedlikehold skyter fart, må man gjennom stadig nye sikkerhetskurs. Det er alt fra montører til ingeniører som skal på befaring som må gjennom slike kurs.

En demonstrasjon i sikkerhet ble gjort på Linderud i Oslo den siste arbeidsdagen i mai. Både montører fra NetCom og Siemens var med og måtte gjennom nåløyet under instruksjon av fjellklatrer Ola Einang. Han demonstrerte også fasadeklatring i tau, fra toppen av Forum og ned.

På toppen blåste det en tildels frisk vind, og under suste trafikken på Østre Aker vei. Man skal være vant til høyder for å unngå både nerver og skrekk når man slipper seg utfor kanten. Man har bare tauet - og måten det er festet på - å stole på. Samt egen kunnskap i å slippe seg sakte nedover.

Tekst og foto: Per Henriksen

Divisjon Telecom i Siemens fikk i oppdrag av NetCom, som er den private operatøren av det nye mobiltelefonsystemet GSM i Norge å bygge nettet. Kontrakten er på ca. 350 millioner kroner og varer ut 1994. Divisjon Telecom opprettet derfor GSM-prosjektet som skal levere nøkkelferdig system til NetCom, det vil si både engineering, radioplanlegging, levere teknisk utstyr og bygge basestasjoner.

To nett skal konkurrere, det ene er Televerkets Telemobil og det andre er NetCom.

- Nå er vi på lufta. Og en ting er sikkert: Selv om Telemobil historisk sett har vært tungvekter i markedet og er først i løypa, så skal nettet vi leverer til NetCom være av beste kvalitet og ta opp konkurransen.

Dette sier prosjektleder Hans J. Schwarz i GSM-prosjektet i Siemens. Til tross for utenforliggende forsinkelser holder Schwarz og hans folk tidsfristen overfor NetCom. Den 1. juli er det drift for såkalte "friendly users" - det vil si at et antall kunder får anledning til å benytte nettet i en prøveperiode før man åpner for kommersiell drift.

- Vi gjør absolutt alt - helt frem til folk kan begynne å ringe, sier Schwarz. Totalt engasjerer dette 100-120 mennesker, både i Siemens og blant underleverandører.

Siemens Intern kommer i neste nummer med en bred reportasje om innsatsen som er gjort av GSM-prosjektet i forbindelse med planlegging og bygging av NetComs GSM-nett.



Hva gjør denne mannen på fasaden?

GSM-prosjektets mange oppgaver er å montere både frittstående antenner og antenner på fasader. Dette arbeidet kan til tider være svært farlig, og sikkerheten tas meget alvorlig. Opplæring av folkene som skal klatre i master og på fasader er for lengst i gang, og etter hvert som montering



Nesten nede. Deltagerne får en praktisk demonstrasjon og muntlig beskrivelse i hvor alvorlig man må ta sikkerheten under klatring i master og på fasader. Neste gang er det deres tur til å gå ned en loddrett vegg etter å ha gjennomgått spesialopplæring.

Rolf Erik Lervik i GSM-prosjektets Construction-avdeling forteller at det benyttes samme teknikk som i Nordsjøen og at Ola Einang jobber i et firma som er sertifisert for sikkerhetsoppdrag i oljevirksomhet til havs.

Sikkerhet når det gjelder å klatre i master er det gode kunnskaper om i Siemens. Rolf Erik Lervik er mannen som kjører slike sikkerhetskurs.

- Hittil har 30 kvinner og menn gått igjennom et slikt kurs. Det kan bli klatring i master opp til 50 meter eller kornsiloer og piper som er 150 meter høye, så det gjelder å vite hva man gjør, sier Rolf Erik Lervik.

Skipsavdelingen i Bergen

Utvider til et nordisk marked

Tekst og foto: Per Henriksen

Siemens i Bergen har fått en stor rolle å spille innenfor skipsbygging i Norden. Avdelingen har også fått tyngdepunktansvaret for Sverige og det er innledet et nært samarbeid med Finland på skipsteknisk utstyr. Det skal satses på norskprodusert.

Et resultat av at Siemens i Bergen har fått markedsansvaret i Sverige er at begrepet tyngdepunktansvar i stadig større grad er en forretningsmessig organisering innenfor Siemens på verdensbasis.

-Vårt ansvar i Sverige er i samsvar med denne politikken, og på denne måten får vi en regional ledelse og effektiv utnyttelse av ressursene, sier avd.sjef Jan Dybedal.

Han synes det er en fjær i hatten at tyngdepunktansvaret for skipsteknikk i Sverige nå er lagt til Bergen.

-Dette bekrefter at vi er på rett vei etter at skipsavdelingen etter flere år med leveranser til Marinen for alvor startet satsingen på handelsskipssektoren i 1990. Samtidig føler vi det positivt at Siemens AG har gitt oss en slik tillitt, sier han.

Det første fremstøtet mot Sverige gjorde skipsavdelingen i samarbeid med Siemens i Göteborg i april. Det ble invitert en rekke redere, konsulenter, utstyrsprodusenter og skipsverft. Oppmøtet var i første omgang noe skuffende for de norske markedsførerne. Men i ettertid har det vist seg at de kontaktene man har fått, er meget interessante, og at disse med tiden kan skape positive ringvirkninger. Man har oppnådd personlige kontakter med flere rederier og også verft som bygger for den svenske marinen.

-Siemens i Göteborg ga oss god hjelp og assistanse, slik at det ble gjennomført et vellykket arrangement og at vi fikk en god velkomst inn på det svenske markedet, understreker Jan Dybedal.

Skipsavdelingen er også engasjert i Finland, men her er det basert på et trekantforhold, et samarbeid mellom Siemens i Finland, Siemens i Tyskland og Skipsavdelingen i Norge.

-Igjen en bekreftelse på at det vi gjør er riktig, sier han. Han legger til at samarbeidet med Tyskland gir ekstra styrke når man skal arbeide i et så sterkt skipsverftland som Finland.

Han må medgi at når tre forskjellige land skal samarbeide kan prosessene bli litt omstendelige, men i og med at skipsavdelingen i Bergen er pådriver i dette arbeidet, ser ikke Dybedal de store hindringene. Bergen får sjansen til å spille sin aktive rolle.



Markedsavdelingen har fem personer og med Sverre Sivertsen som sjef for avdelingen. Peter H. Kahrs har ansvaret for Energi og Jan P. Dybedal for Automatisering. I tillegg er det flere medarbeidere på teknisk avdeling og serviceavdelingen som hovedsaklig arbeider med skipsprosjekter, til sammen mellom 15 til 20 personer. Fra venstre: Peter H. Kahrs, Øistein B. Lundeby, Sten Bergman fra S/Göteborg, Hannu Heikkilä fra S/Helsinki, Jan P. Dybedal og Sverre Sivertsen.

Derfor ble mai avsluttet med det første introduksjonsmøtet i Finland. Jan Dybedal og Oddvar Stenberg besøkte skipsverftet Finnyards sammen med Siemens i Finland. De fikk presentert sine produkter og tjenester. Dybedal sier han reiste hjem til Bergen i trygghet på at Finland tar vare på den direkte kontakten med kundene, mens de henter de skipstekniske kunnskapene og produktene i Norge og Tyskland.

-De største verftene i Finland er dyktige til å bygge spesialskip og større passasjerskip. Derfor er det interessant å markedsføre automatisering og hele elektropakker, sier han og sitter igjen med inntrykk at det vil bli forespørsel fra Finnyards på neste prosjekt.

-Hovedgrunnen til at vi kan samarbeide med Finland er at vi produserer både automatiseringsutstyr, skipstavler og pulter i Norge.

-Å få ansvaret i Sverige og samarbeidet i Finland passer godt inn i vår modell og øker våre muligheter for eksport, understreker han.

Dybedals entusiasme og tro på at skipsavdelingen skal få til en markedsvekst i Norden er meget stor. Han nevner i fleng en rekke muligheter, og både passasjerskip, containerskip og ubåter står nå på blokka for videre markedsmessig bearbei-

ding, samt mulighet til å bli underleverandør til skipsutstyrprodusenter.

Dybedal påpeker at markedet i Norge varierer mye og at man for tiden er inne i en periode hvor det er lite bygging ved norske verft. Derfor er man også nødt til å basere seg på eksport, og at skipsavdelingen har fått hele markedsansvaret i Sverige. Et slikt omfattende samarbeidsforhold i Finland er av meget stor betydning for en videre utvikling.

En annen måte å drive eksport på fra Bergen er å levere utstyr gjennom norske firmaer som har spesialisert seg på pakkeleveranser til nybygging av skip.

-Mange norske redere ønsker også norskprodusert utstyr. Vi har et klart eksempel på dette ved våre leveranser til de nye Hurtigrutene. Disse bygges ved Volksverft i Tyskland, men tavlene er bygget i Trondheim og levert gjennom Skipsavdelingen.

-Vi vil også satse mye på å bearbeide verftsgrupper som bygger skip både i Norge og utlandet. Et eksempel her er Kværner som bygger skip både i Florø og Skottland med utstyr fra oss, sier han.

Dybedal fremhever også at det ligger store muligheter i å være underleverandør til Siemens AG som arbeider på verdensbasis.

Store investeringer på Rikshospitalet Siemens-teknologi bidrar til å redusere helsekøene

Tekst og foto: Per Henriksen

Kortere ventelister til undersøkelse og rask diagnose øker livskvaliteten. Dette er bakgrunnen for at Rikshospitalet bruker 12,5 millioner kroner til siste nytt innen MR-teknologi - en magnettomograf. Siemens er leverandør.

Også på Haukeland sykehus i Bergen ble et tilsvarende system levert i fjor. Siemens har dermed hatt to store leveranser av medisinsk høyteknologisk utstyr her i landet.

I 1987 leverte Siemens en magnettomograf til Rikshospitalet, men en rask utvikling betyr at utstyret om få år vil være gammeldags. Derfor kjøper sykehuset enda mer avansert utstyr. Målet er å redusere køene og være fremst på diagnosesiden. Selv i helsesektoren gjør konkurransefaktoren seg stadig mer gjeldene.

-Dette er det mest avanserte bildegivende diagnose-system Siemens leverer, sier Torbjørn R. Hoffstad, leder for røntgenavdelingen i Divisjon Elektromed, og mener at Haukeland Sykehus og Rikshospitalet er blitt betydelige ressursentra på dette området.

Sett fra hans side - og Siemens sin side - blåser det en MR-vind om dagen. Divisjonen står på vippen til at flere anlegg kan bli levert til andre sykehus.

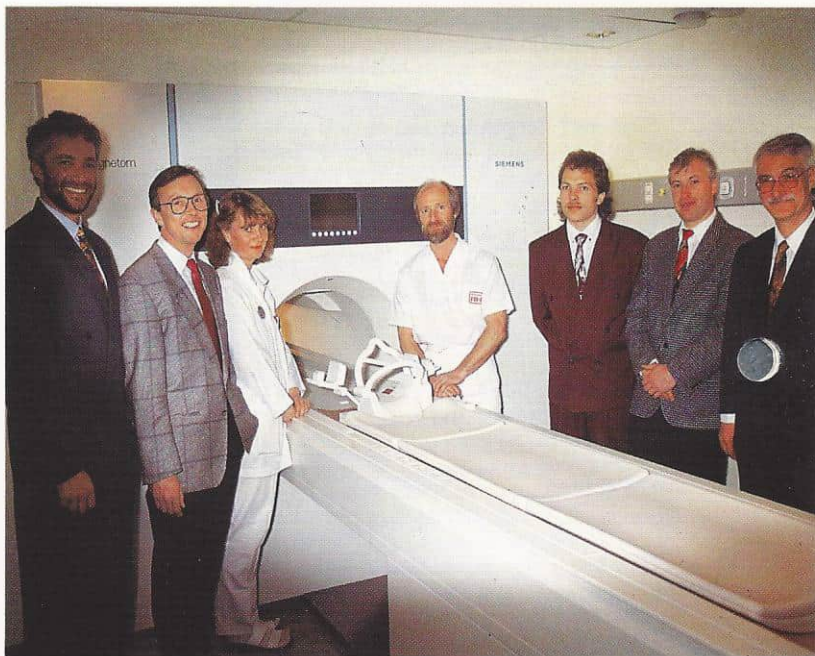
-Derfor er det strategisk viktig for oss å kunne vise spesielt til anlegget på Rikshospitalet, sier han. Dette skyldes blant annet at sykehuset har nestoren innen magnettomografi i landet, overlege dr. med. Hans-Jørgen Smith.

-Allerede da vi anskaffet MR-utstyr i 1987 følte vi behovet for å øke kapasiteten. Før den tiden sendte vi faktisk pasientene ut av landet, sier Hans-Jørgen Smith. Tilbud skaper etterspørsel og vi kom raskt til at vi trengte enda mer kapasitet av moderne utstyr. I tillegg til å øke kapasiteten er det av stor betydning at vi også følger med i utviklingen. På billedsiden ligger vi nå helt i forkant av det som finnes på MR-siden, sier han.

-Hvordan opplever Rikshospitalet Siemens som leverandør?

-Det var langvarige prosedyrer fra vår side før vi bestemte oss, men da klarsignalet gikk har det gått utrolig fort fra Siemens' side. De begynte forberedelsene så sent som i januar, og vi åpnet her 23. april, sier Smith, og understreker at det ikke engang ble nødvendig å stenge avdelingen under ombygningsperioden, selv om det til tider var litt trekkfullt og støvete.

Overrekkelse på Rikshospitalet. Fra venstre: Torbjørn Hoffstad og Robert Jørgensen, Elmed. I midten: "Riksens" representanter ved Eldrid Winter Larsen og Hans-Jørgen Smith. Til høyre: Rune Strøm, Magnar Engebretsen og Poul Hegndal Andersen, Elmed.



-Hva er status for MR idag?

-Selv om vi kan se tredimensjonale bilder av indre organer, er vi kun i begynnelsen. Hvor langt det er til toppen, vet jeg ikke. Det finnes et stort potensiale, sier han.

-Hva betyr dette for pasientene?

-Kortere ventetid. Det har vært opptil tre måneders ventetid, men denne nye maskinen vil redusere køene i betydelig grad.

Det gis mulighet for en rask avklaring av diagnosen, og gjør at pasienten fortære kan få behandling, dersom en slik finnes.

Siemens har også innledet et samarbeid med Smith. Han forteller om dette slik:

-Vi skal arbeide med hjerterundersøkelser. For en fabrikant av medisinsk utstyr vil det være behov for å ha en klinisk installasjon som kan prøve ut nye teknikker. I Erlangen prøves teknikkene på friske frivillige, mens utstyret her på Rikshospitalet møter hverdagen. Siemens i Erlangen ønsker å få til et samarbeid i Europa. Jeg har drevet mye med hjerterundersøkelser i mange år. Med denne nye installasjonen her på Rikshospitalet gis det helt nye muligheter. Under vårt samarbeid vil Siemens få tilbakemelding på hvordan systemet fungerer i praktisk arbeid overfor forskjellige sykdomsgrupper og pasienter. Vi vil kunne bli til gjensidig nytte, sier Hans-Jørgen Smith ved Rikshospitalet.

Dette er MR – og slik virker en magnettomograf

Med MR - en magnettomograf er det slutt på de farlige røntgenstrålene. Dette betyr mye, ikke minst for helsepersonellet. Pasienten legger seg på en benk som blir skjøvet inn i en "tunnel" med magnetisme. Liggende her blir de nødvendige bilder tatt som så overføres elektronisk til en computer som lagrer bildene. Senere kan en lege se og bearbeide bildene på en skjerm. Bildene som sees på skjermen er av så høy kvalitet at legen har gode muligheter for å avsløre sykdomstegn på et tidlig stadium.

MR er et stort fremskritt for undersøkelser av de fleste organsystemer, blant annet hjernen, ryggmargen, ryggstøymuskler, skjelett, hjerte og kar.

-MR er det beste kartet for en kirurg, fordi teknikken kan fremstille anatomi i flere plan, sier overlege dr. med. Hans-Jørgen Smith ved Rikshospitalet.

Nå hører det med til hverdagen med en magnettomograf at den som skal inn i rommet, må legge igjen alt av metall utenfor. Både nøkkellapper og hårnåler fyker nemlig gjennom lufta og rett inn i magneten som farlige prosjektiler.

En milepæl i vår EDB-historie

Den nye nordiske datasentralen innviet



Til venstre:
En merkedag i vår EDB-historie ble sakset da økonomidirektørene Hans Lødrup, Siemens A/S og Gunnar Dubois fra Siemens-Elma AB "klippet over" og innviet den nye nordiske datasentralen i Stockholm den 10. mai.

Tekst: Leif Fiskaa
Foto: Per Henriksen og fotograf fra Siemens-Elma AB

Mandag 10. mai var en merkedag i vår EDB-historie. Da ble den sentrale driften av våre BS2000-systemer overlatt til det nyopprettede selskap Siemens Nordiska Datacentral i Sverige. Dermed var en periode på ca. 25 år med stormaskindrift i egen regi avsluttet, sier avdelingssjef ved Sentralavdeling OIB, Tom Pettersen.

Det var sommeren 1991 at OIB-sjefene i Siemens-selskapene i Norden besluttet å undersøke mulighetene for et nærmere samarbeide innen moderne databehandling. I første omgang skulle man konsentrere seg om driften av stormaskiner.

Etter en prosjektperiode på omtrent et år var detaljene utredet, og resultatet ble presentert for Siemens-selskapene i København, Oslo, Helsingfors og Stockholm.

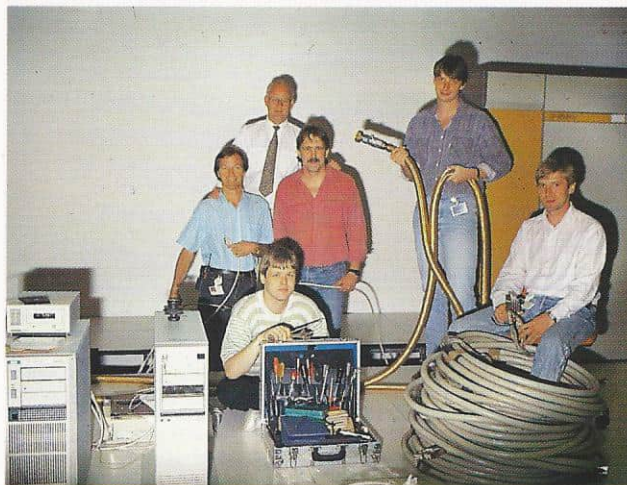
Det ble fort enighet om at store innsparinger kunne gjøres ved en felles strategi på dette området. Den årlige innsparingen var av en størrelsesorden på 20 millioner svenske kroner. Summen kom til syne gjennom en redusert maskinpark, fra 7-8 maskiner plassert i de forskjellige selskap, til en felles stormaskin for alle BS2000-applikasjonene.

Service og programvare blir nå bare betalt for denne ene maskinen.

For Siemens A/S ble innsparingspotensialet årlig beregnet til ca. 6 millioner kroner.

Samarbeidet konkretiseres

Prosjektgruppen foreslo videre at datasentralen skulle plasseres i Siemens ABs



Det var en kjempeinnsats som ble utført både i Sverige og hos oss i forbindelse med åpningen av den nye datasentralen. Avd. sjef Tom Pettersen med "Linderud-teamet". Bak fra venstre: Jan Eriksen, Trygve Haugen, Tom Pettersen. Foran fra venstre: Arild Roskifte, Geir Sydtangen, Ragnar Larsen.

lokaler i Upplands Väsby. Årsaken til dette var at her fantes to av sentralens nye storkunder, samt at personell og lokaler var lett tilgjengelig.

Selv om Siemens Danmark valgte å gå ut av samarbeidet i første omgang og Siemens Finland vil være aktuelle etter en eventuell overgang til BS 2000-plattform, besluttet Siemens A/S, Siemens AB og Siemens-Elma AB å fortsette med å utforske prosjektet.

I april '92 ble det dannet et team som skulle utrede videre detaljer samt se på mulighetene for å erstatte selskapenes maskiner med en stormaskin. På høsten samme år var dette klart. Nye maskiner ble bestilt hos Siemens Nixdorf i oktober/november.

Deretter fulgte en periode med installering, generering og tilpassing av våre systemer til den nye stormaskinen. Nøkkelbrukere ble engasjert i slutt-testene på våren '93. Det var en krevende tid. Vanske-

lighetene var mange, men ved felles iherdig innsats av dyktige medarbeidere på begge sider av Kjølén var det klart for "sluttkjøring".

Prosjektet ble avsluttet med en vellykket innvielse den 10. mai. EDBhistorie var skrevet og vi hadde markert en ny merkedag i firmaet.

Konturene av en utfordrende framtid

I og med at stormaskindriften ble flyttet fra Siemens Linderud, må BS2000-personell igjennom en kompetansedreining mot nye, men ikke mindre viktige oppgaver som LAN-drift, MX-drift, EDI, Informasjonsdatabaser i nett etc. Dette er oppgaver som også idag fyller vår hverdag, men som etter hvert i mye sterkere grad vil prege vår driftssituasjon i OIB.

-OIB-Drift ser konturene av en utfordrende og spennende framtid innen data-teknologien, avslutter Tom Pettersen.

Drammen – et knutepunkt med en aktiv Siemens-avdeling

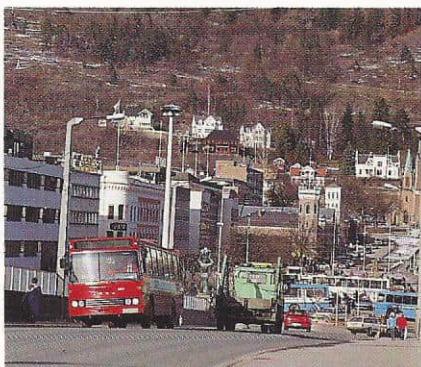


Tekst og foto: Per Henriksen

Når det skjer noe i Buskerud og Vestfold er Siemens i Drammen med og regner anbud og argumenterer for sin service og produkter. Dette har gitt mange resultater. Nå tripper seks personer utålmodig rundt i Dr. Hansteinsgate og venter på at forslagene om veiutbygging på opp til 2.3 milliarder kroner i distriktet skal bli noe av. Her er det tenkt flere tunneler. Da skal Siemens være på banen med anbud på belysningsiden.

-En eventuell utbygging av veistandarden her vil pågå i opptil 10 år. Dette vil bety mye for sysselsettingen i området, sier leder for Siemens i Drammen, Odd Kristvang.

Han er en realistisk optimist, fremhever de mange oppdragene distriktkontoret klarer å få, men mener allikevel at det er for lav aktivitet i markedet.



-Drammens-vassdraget har alltid hatt mye papir og cellulose-industri. Dette er nå nedlagt, men i kjølvannet er det dukket opp ny industri og mange arbeidsplasser. Vi merker at dette gjør seg gjeldene helt opp til Kongsberg og det er her det er mest fart i hele Buskerud for tiden.

Utvider vi området helt inn til Sandvika inn mot Oslo og ned til Tønsberg i sør har vi hatt mange oppdrag på både private næringsbygg og offentlig sektor, sier han.

Øvre Buskerud med Hallingdal satser mye på turistnæringen og mener at de skal kunne tilrive seg mer og mer. Det kan bety en del utbygging. Ellers er Drammen med i det området rundt Oslo som man regner med en viss vekst i boligbyggingen fremover.

-Markedet har de to siste årene vært nedadgående og er det fortsatt. De fleste kundene våre har trappet ned med antall ansatte og har mange i permisjon. Volum i markedet er sterkt redusert, og etter at vi startet med vårt hentelager, er ASEA også kommet med sitt. Derfor er konkurransen blitt atskillig skjerpet. Vi konkurrerer vilt på det lille markedet som er - og på pris.

-Det betyr at vi aldri har jobbet så mye for så lite som det vi gjør nå, kommenterer han.

Bildet over og til venstre: En aktiv by som venter rolig på vedtak om store veiutbygginger i området.

Kristvang har sett en lang utvikling i området på nært hold. Han har vært ansatt i Siemens i Drammen i 33 år.

-Da jeg begynte var det kun meg, og jeg hadde hjemmekontor i et bryggerhus. Jeg hadde hele Buskerud, med alle kundekategorier, og solgte alt fra støvsugere til høyspent friluftsbrytere til E-verkene. Firmaet het da Proton, forteller han.

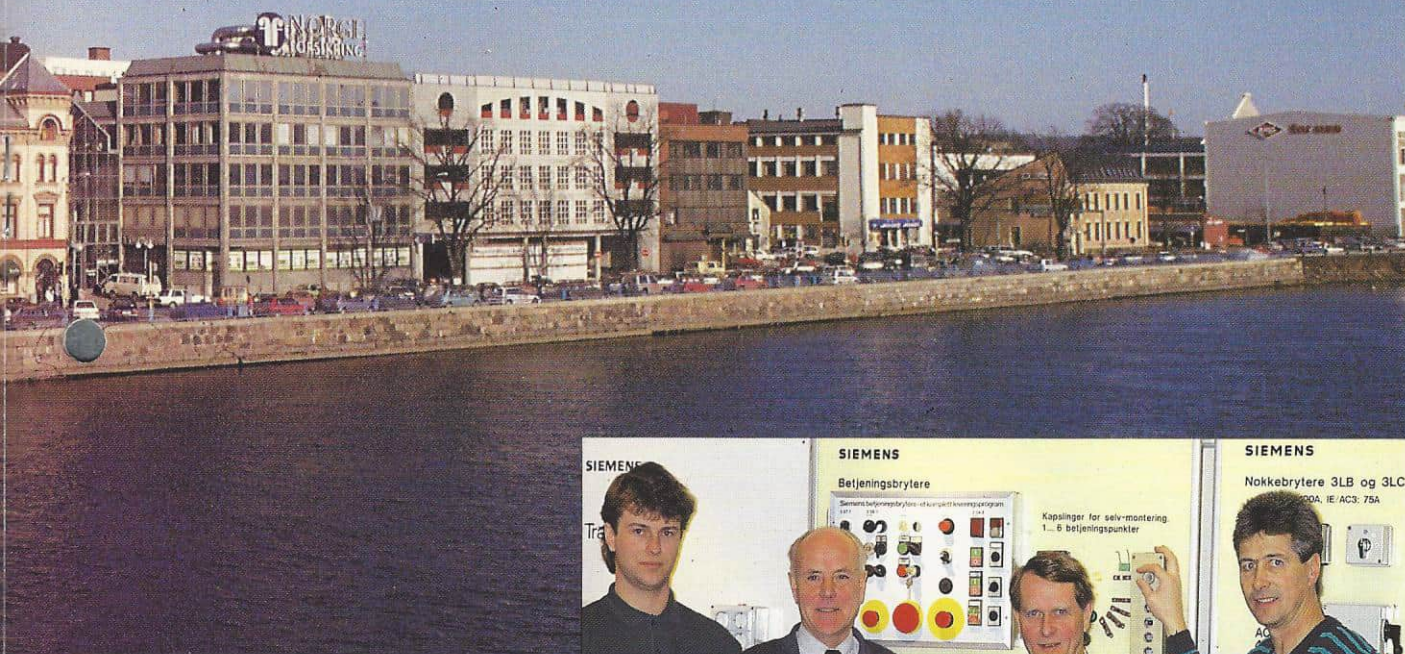
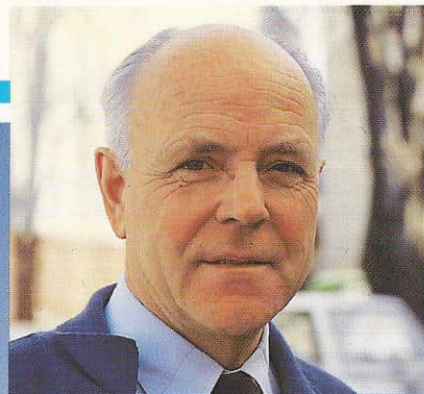
For seks år siden kom Egil Kulberg til Siemens. Han ble distriktets mann for lys-teknikk og lyskultur.

-Vi huka tak i Egil som da jobbet i IFA, fordi de la ned Drammens-kontoret. Egil og jeg flyttet inn i kontorene etter dem, sier Kristvang.

Så kom Marit - kona til Egil og ei dame til som delte en kontorjobb. Senere ble vi tillagt en til fra Tønsberg som skulle ta seg av industrien i Buskerud og Vestfold. For tre år siden kom ideen om at det burde ligge et lager i Drammen for at produktene skulle komme nærmere kundene. I juli 1990 ble det opprettet leiekontrakt på lokaler som hadde huset squash og andre fysiske aktiviteter.

-Derfor har vi godt med dusjer på arbeidsplassen her i Drammen, sier han spøkefullt.

-Staben her er ung og pågangsrisk, vi har et fint og godt miljø som jeg tror kundene setter pris på og liker. Og vi kan skryte av at kundene blir tatt godt imot på hentelageret.



Over til høyre:
Drammen har en pågangsrisk
stab og et godt miljø kundene
setter pris på, sier Odd
Kristvang.

-Vi forsøker å bygge opp så mye ekspertise som mulig her, men vi er et begrenset antall, så når det er behov for bredere eller dypere faglig vurderinger ber vi om hjelp fra Linderud.

-Økonomisk?

-Vi holder budsjettet. Men det er knappe marginer i fortjenesten. Derfor går vi på våre underleverandører for å se om det er noe å hente der.

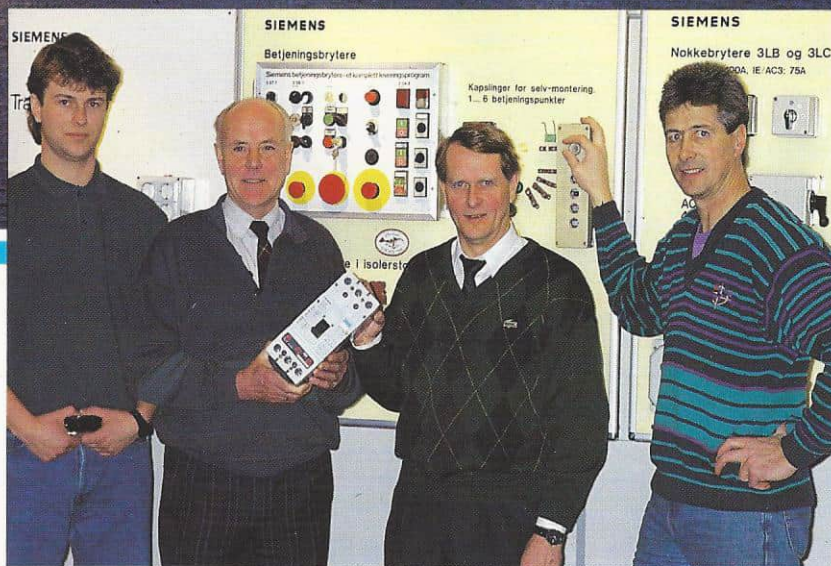
-Flere prisforespørsler nå enn før?

-Ja, uten tvil. Flere kunder spør om priser og de spør om pris på mindre og mindre oppdrag, og ofte i flere runder. Dette betyr økt arbeidsbelastning på oss, som til syvende og sist vil bli dyrere for kundene. Mange er også mer bevisste i å forsøke å spille den ene installatøren opp mot den andre. Vi opplever også at noen bruker litt mindre "fine" metoder. Men dette er et klart utslag av hardere konkurranse.

-Vårt svar på dette er å sørge for å få pengene inn fra kundene så fort som mulig, og ikke ha store beløp utestående, understreker Kvistvang.

-Er det av frykt for konkurser?

-Hittil har ikke vi hatt konkurser blant våre kunder. Vi har vært i distriktet i flere generasjoner, så Siemens har opparbeidet seg mange solide partnere. Derfor har vi klart å styre unna de som har gått dukken. Vi har kunder som nå er 3. generasjon.



Anders Solvang, Odd Kristvang, Egil Kulberg, Terje Lønberg.
Marit Kulberg og Egil Aadne var ikke tilstede da bildet ble tatt.

Mange interessante oppdrag i et ellers stille marked

Siemens gjør seg sterkt bemerket på lyssiden i Drammens-området. Ansvarlig for dette markedet er Egil Kulberg og til tross for mye motgang kan han vise til en rekke interessante prosjekter, blant annet med belysning i flere idrettshaller.

-Vi har hatt store leveranser til Slemmestadhallen, Åskollen, Sandehallen og Solbergelva, sier Kulberg. Men også til kjøpesentra, slik som Sandvika Storsenter med 60 000 kvadratmeter. På kultursiden har Siemens levert belysningen til biblioteket i Tønsberg hvor lyset utgjør en viktig del for å fremheve arkitekturen. Det er også levert flere andre anlegg til stat og kommune, blant annet

Statens Hus i Tønsberg og Fylkeshuset i Vestfold.

-Et produkt vi er meget fornøyd med og som nå viser seg å være interessant er Centrol. Vi har blant annet levert et meget stort Centrol-anlegg til Osram. De har bygget et lysstudio og her er Centrol en viktig brikke for å gi kunder og besøkende en helt spesiell lysopplevelse, sier Kulberg.

Han er heller ikke så lite stolt av at Siemens nylig har levert Centrol til det nyrestaurerte kulturhuset Harmonien i Drammen.

-Slike anlegg er gode referanser overfor både brukere og konsulenter, sier Kulberg.

Kundene krever kvalitetssikring – Dette er til vårt eget beste

Tekst: SAM/F

Divisjon Anlegg/Øst har nylig fått sitt ISO 9001-sertifikat. Dette betyr en del forandringer i de daglige rutiner både for den delen av divisjonen og de avdelinger den jobber tett sammen med. Hva blir det viktigste løftet i tiden fremover?

Frank Karøy, markedsfører på offshore-avdelingen understreker at en opplæringsprosess på alle nivåer må få første prioritet.

– Både ansatte som har arbeidet lenge i Siemens og nyansatte må raskt komme inn i aktuelle rutiner. Særlig er det uheldig om nyansatte ikke får en rask innføring og dermed legger seg til rutiner som ikke hører hjemme i systemet, sier han. Han legger til at det også er meget viktig at alle får oppfølging i sine nye kunnskaper.

Et ISO 9001-sertifikat er en offisiell bekreftelse på at bedriftens kvalitetssikringssystem oppfyller kravene i denne internasjonale standarden. I Norge er det utpekt et fåtall organisasjoner som kan utstede slike sertifikater.

– Hvorfor er det viktig for Siemens å smykke seg med slike sertifikater?

Vi har spurt tre representanter for Divisjon Anlegg/Øst. Den ene er Frank Karøy, Einar Næss også markedsfører, og Jan Brox Nilsen på teknisk avdeling/Industri.

Frank Karøy:

– Dette er ikke noe smykke, men et klart krav fra kundene. Til noen av de store kundene får vi ikke lov å gi tilbud uten å oppfylle slike krav. Sertifikatet er ikke i seg selv et krav, men et håndfast bevis på at våre arbeidsmetoder er i henhold til ISO-kravene.

Jan Brox Nilsen:

– Det å få standardiserte og gjennomarbeidede rutiner gjør at vi tidlig i prosessen unngår feil og således kostbare opprettinger på et senere tidspunkt. Noe som kan spare bedriften for millionbeløp i året. I tillegg kan vi unngå dobbeltarbeid, som også er en dyr arbeidsform.

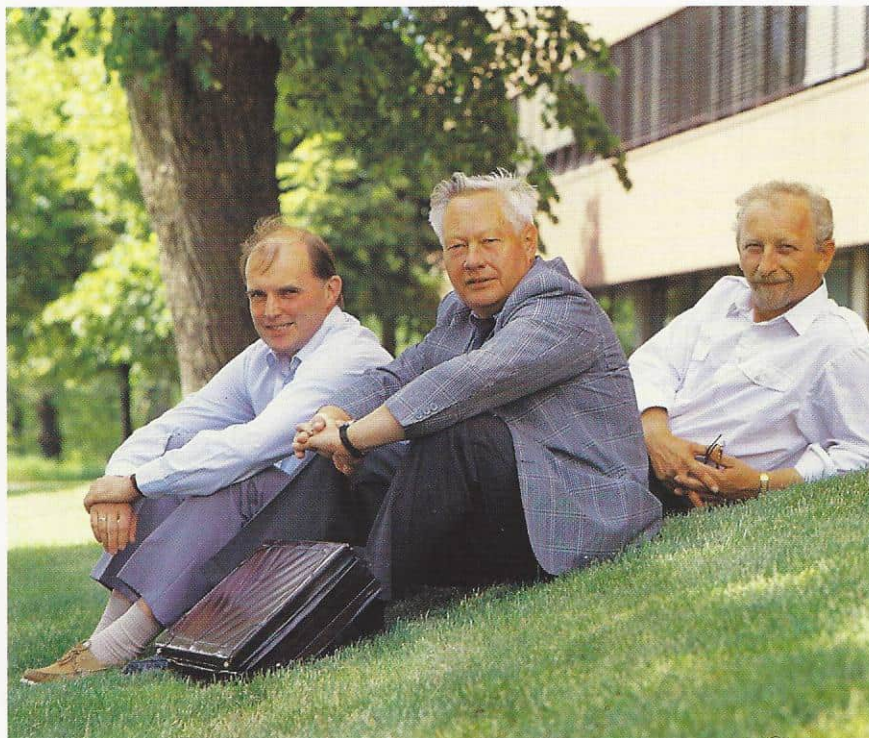
Einar Næss:

– Ja, helt riktig. Samtidig slipper vi å bruke en hel masse tid i etterhånd på å blidgjøre kunden fordi det er blitt feil. Kunden skal få rett produkt til rett tid.

– Alt er vel ikke fryd og gammen?

Einar Næss:

– I utgangspunktet er kvalitetssikring til vårt eget beste. Basis for kvalitetssikring av et oppdrag legges i tilbud og kontrakt.



– Hyggelig med kvalitetssertifikat. Fra venstre: Jan Brox Nilsen, Einar Næss og Frank Karøy.

For oss som markedsførere betyr dette blant annet ved at vi under utarbeidelse av tilbud må ha tilgang til ressurser og personer som rutineforeskriver.

Frank Karøy:

– Dette problemet forsterkes ved at kundene ofte gir oss meget kort tid på å utarbeide tilbudet.

– Hvordan er dette sett fra teknisk avdeling?

Jan Brox Nilsen:

– Systemet er blitt mye mer praktisk avvedelig i det siste, delvis fordi den enkelte medarbeider har vært med på å påvirke enkelte av rutineene. Derfor er folk også mer motivert for å bruke det. Jeg ser disse interne positive virkningene som kanskje det viktigste resultat av den modningsprosessen vi har vært igjennom i sertifiseringsprosessen.

Et vesentlig praktisk element i dette arbeidet er innføringen av PC-nettet, som har gjort det lettere å bruke de riktige rutineene (maler) og å holde dem oppdatert. Vi som jobber med de tekniske løsningene opplever at ting er kommet ned på jorda, og at vi har fått mer praktisk hjelp i vårt daglige arbeid.

– Sertifikatet har en gyldighet på tre år, og sertifikatutsteder gjennomfører kontroller hvert halvår. Hva går disse kontrollene ut på?

Frank Karøy:

– De vet at rutineene eksisterer, men stiller spørsmål ved om disse virkelig blir brukt. Og de har riset bak speilet ved at vi kan miste sertifikatet ved hver slik revisjon.

Einar Næss:

Godkjenningen utelukker ikke at kunden kan troppe opp og kontrollere at vi følger rutineene.

– Kvalitetssikringen kan vel lett bli en omfattende papirmølle?

Frank Karøy:

– Det er veldig demotiverende hvis det ender med å lage papirer for papirets egen skyld.

Einar Næss:

– Det har du rett i. Men alle er enig om nødvendigheten av dette, selv om vi naturligvis må passe oss så vi ikke skyter spurv med kanoner.

Dragebåtfestival, hva i all verden er nå det?

Stort bilde: Entusiastiske deltage-
re fra Siemens under Dragebåt-
festivalen i Bergen.

Det hørte med i arrangementet at
de deltagende firmaer skulle pro-
filere seg selv under opptøget, og
det ble gjort, som vi ser på bildet.

Fra venstre: Audun Johnsen
(med solbriller), Annicke Grotle,
Ingse Larsen, Rita Christopher-
sen og Lene Nilsen, Bente Skar-
sten (bak).

Bilde nederst: Like før start
i "Drage-regatta'en". Til taktfaste
slag på tromma ble det lagt kraft
i åretakene fra 22 Siemens-roere

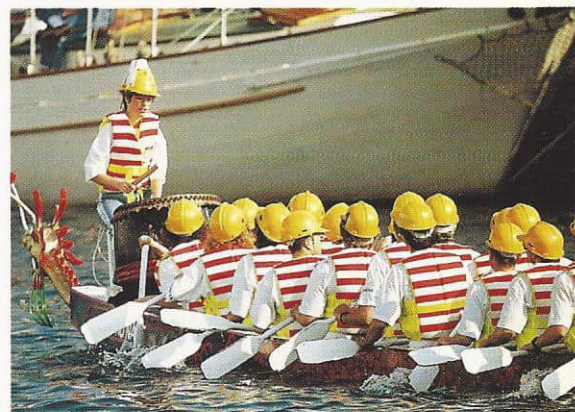


(Forøvrig oppfordrer vi hvemsomhelst
il å forsøke å få 22 padlere i en uvant båt til
å bevege en uvant åre i takt med en uvant
rommeslager.)

Derimot har vi fått mange ansatte som
ner enn gjerne deltar flere ganger, og som
nå også sannsynligvis har fått ideer til krea-
tive innfall og utfall, som gjør at vi ved en
forhåpentlig deltagelse også neste år, kan
profilere oss i ennå sterkere grad enn i år.

Arrangøren opplyser at det blir lagt mest
vekt på kreativitet, profilering, show og
underholdning, og at det dermed er lettere
å gå til finalen via Best in Show-klassen
enn i selve padlekonkurransen.

Med dette i tankene, mener vi det bør
være duket for en skikkelig idedugnad hos
markedsførende avdelinger, dersom Dra-
gebåtfestivalen får samme oppslutning an-
dre steder i landet, som det den har fått i
Bergen.



Til andre avdelinger som måtte være in-
teressert, kan vi opplyse om at tilsvarende
også arrangeres i Oslo, Stavanger og
Trondheim.

Ta et godt feriebilde!

Også i år utlyser Siemens Intern en
fotokonkurranse. I fjor fikk vi inn flere
gode bilder.

Dårligere kan det vel ikke bli i år?
Enten du drar på fjellet, til sjøen, til sy-
den, ut med båten, på camping, er hjem-
me eller på jobb; ta med deg kameraet og
knips et bilde til konkurransen.

De beste bildene får premie og kommer
på trykk.

Send bildene til:
Siemens Intern PH K1-S/O.
Siste frist for innlevering er mandag
9. august.

Har du kunnskaper om Siemens-produkter? Vinn en fornyelse til kjøkkenet

Ansalg vil stadig markere overfor Siemens-ansatte at ethvert hjem bør inneholde minst flere huslige hjelpemidler som bærer navnet Siemens. Dessuten er det greit å vite litt om produktene. Særlig når man kommer opp i litt prat og diskusjoner. Derfor har Siemens Intern fått denne lille konkurransen fra Ansalg, og premiene er:

1. Kaffetrakter
2. Eggkoker
3. Ministøvsuger

Er det noe du lurer på er det lov å sjekke opp. Send løsningen til Ansalg S/O som foretar trekning. Det er større sjanse for gevinst her enn i både Lotto, Flax, Tipping, hesteveddløp og det meste ellers. Siemens Intern presenterer vinnerne i neste nummer.

Sett en ring rundt det du mener er riktig, klipp ut send inn til Ansalg S/O. (Ta gjerne kopi hvis du ikke vil klippe i bladet). Kanskje en hyggelig familiekonkurranse? Frist for innsendelse: 1. august 1993.

pH

Biblioteket med stadig nye bøker

Biblioteket på Linderud kjøper inn en del bøker i løpet av året. Bøkene spenner over et vidt felt, som for eksempel håndbøker av forskjellige slag, EØS og EF, psykologi, økonomi, strategi og hobby.

Bibliotekar Astrid Larsen utarbeider lister over nye bøker hvert kvartal, og komplett for hele biblioteket en gang i året. Disse henger hun opp i resepsjonen i Atrium og utenfor biblioteket. For Siemens-ansatte ellers rundt i landet er det bare å ringe henne, så sender hun gladelig den informasjonen det er behov for.

Skjerp rutine

-Vi har et problem med tidsskriftene, og mange må skjærpe seg, sier hun med klar melding til alle som sitter og ruger på blader som er på sirkulasjon.

Hun ber alle om å sørge for at bladene kommer videre så snart som mulig, slik at det ikke gror mugg på hverken omslag eller innhold.

-Er du på ferie eller bortreist noen dager, så få noen til å sette signaturen din lenger ned på lista, da får du bladet senere. Er det artikler du gjerne vil lese, men ikke har tid, ta kopier, oppfordrer hun.

Stryk du av "sirken"?

Hun forteller at en del tidsskrifter ofte kommer tilbake til biblioteket først etter flere måneder. Populære tidsskrifter har også en tendens til å forsvinne underveis.

-Blir blader borte vil de bli sagt opp. Vi kan ikke abonnere på blader som aldri kommer rundt og tilbake til biblioteket, slår hun fast. Hun truer også med å stryke mottagere fra sirkulasjonslista når hun ser at bladene ligger for lenge. Og dato for videresendelse skal påføres, understreker hun.

Ikke betal regningene!

Astrid Larsen sier at en god del tidsskrifter, spesielt utenlandske, sender purringer på innbetalinger direkte til mottaker av bladet. Hvis tidsskriftene er bestilt gjennom biblioteket (noe som alle blader i Siemens Oslo skal være) skal regningen ikke betales.

-I motsatt fall blir det lett en dobbelt betaling. Ta kontakt med meg når det kommer regninger eller purringer, ber hun.

Tekst og foto: Per Henriksen

Miljøprisen '93 til Hovedlageret på Kløfta

Til møtet var det innlevert tre forslag på "kandidater" for årets miljøpris.

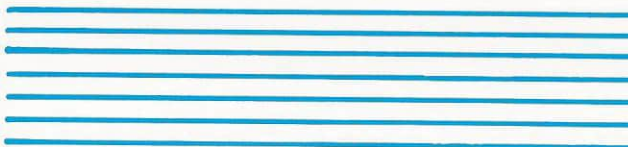
Miljøpriskomiteen som består av Iris-Eveline Johansen, Øystein Svendsen og Jan Andersen innstilte Hovedlageret på Kløfta som vinner av prisen.

Argumentasjonen for dette var at lageret har tatt opp problemet med klima og arbeidsmiljø på grunn av allergiske plager blant de ansatte. Det er blitt anskaffet en vaskemaskin som kjøres rundt og rengjør lageret. De har tatt miljørens

på alvor og vist vilje til å redusere støvplagene.

Det var stor enighet om at dette var eksempel på et ekstraordinært tiltak som fortjente Miljøprisen '93.

Komiteen etterlyser større engasjement fra de ansatte når det gjelder kandidatforslag. *La oss etterfølge oppfordringen og være mer miljøbevisste på tiltak i Siemens og sende inn forslag på kandidater!*



Fra venstre: Heidi Sneisen, Lars Skrøvseth, Kristin Austad, Eva Kihle, Terje Løkken, Edmund Knutsen. Bak: Stein O. Skrøvseth

Snøhetta – Det er topp det!

Hva er det som får tilsynelatende fornuftige mennesker til å oppsøke snøen, mens andre er opptatt med hagearbeid, båtpuss og andre værlige syssler?

Lars Skrøvseth er klar i sitt svar: -For de som liker å gå i fjellet er våren og sommeren den fineste tida for en skitur! I tillegg til utfordringen å klatre til topps, er man også garantert en tur uten mygg!!

Sikten der oppe var heller dårlig, kun ca. 10 meter, men på tur ned lettet tåka, og turdeltakerne kunne nyte en storslagen utsikt mot sørøst.

En verdig avslutning på den vellykkede turen, ble en saftig reinsdyrsteik på Hjerkinns fjellstue.

Anne Marie Hårstad
Foto: Kristin Austad.

Den 8. mai 1993 klatret en tøff gjeng fra avd. Industri, S/T med og uten ski opp til Snøhetta, ca. 2284 meter over havet.

Turen startet på Sluppen i Trondheim kl. 7.00 med øsende regn. På bilturen sørover ble været stadig bedre, og da de kom til Oppdal, fikk de det første glimt av sol. Hjerkinns skytefelt ble passert uten dramatikk, og ca. 3 km sør for Snøheim var det på med skiene. Takket være pakklista til Lars Skrøvseth var alle godt utstyrt, og Holger Aalberg og Geir Bolme stilte opp som smurningseksperter.

Oppstigningen startet med fint vær og føreforhold, men i foten av Snøhetta gikk de inn i drivskodde med is. To av deltakerne hadde da klabbete ski, og fulgte fjellvettregelen: Det er ingen skam å snu! Resten av følget kjempet seg videre oppover, godt hjulpet av merkestaver for å orientere seg i tåkehavet.

Endelig var toppen nådd! Dette ble markert med at det medbragte flagget ble plantet i var-den.

Eva Kihle sammenliknet det å nå toppen med en fødsel: -Mye slit og strev, og en enorm lettelse og stolthet over å ha klart det!

60 siemensianere i årets Holmenkollstafett



Siemens stilte med hele fire lag i årets Holmenkollstafett. Bred-den er det altså intet i veien med, men hvordan er det med kvaliteten? Vi stiller spørsmålet til oppmannen for herrenes førstelag, Terje Aaseby.

-Utgangspunktet tatt i betraktning, er jeg fornøyd, sier Terje. -Vi løp på tiden 57,26. Det holdt til en 65 plass, og er en forbedring i forhold til i fjor på 13 sekunder. Arbeidet med å samle løpere star-

Bak fra venstre: Trond Sæterøy, S/B, Bjørn Fjeld, S/B, Amund Hole, Jørn Sønderudbråten, S/O. Foran fra venstre: Bjørn Soland, Bjørn Furu, Terje Aaseby, Inge Nilsen, S/B og Magne Furu. Ikke med på bildet: Vidar Steigen, Stig og Ståle Sønderudbråten, Magne Bentzen, Anton Fredrik Fossum og John-Arild Holther.

tet etter påske, og målet var å få med sterkest mulig løpere for å kunne hevde oss i toppen.

- Er det ikke litt for spedit å starte en slik "innsamling" av løpere såpass sent, hvis man vil hevde seg i toppen?

- Det er riktig. Neste år har vi intensjoner om å starte opp ved årsskiftet med rekruttering og trening. Vi håper å få til et topplag med løpere fra hele Siemens i Norge, denne gang var bare Oslo og Bergen representert.

- Men noen må sørge for å "dra" et slikt miljø, hvis det hele ikke skal bli for mye preget av tilfeldigheter?

- Den jobben vil jeg prøve å ta på meg, sier Terje.

Så nå vet vi det. Ta kontakt med Terje (linje 9333) alle dere som har lyst til å dra igang et løpemiljø igjen på Siemens!

Damelaget løp på 78,21 og fikk plass nr. 136. Dessuten stilte vi med et herrelag til fra Oslo og et fra Skien. *Tor Cederkvist*

Vi sier ikke nei når de vil ha kopiert sine "flotte" bilder. De betaler en fast pris og gjør opp kontakt. Dette er blitt endel av omsetningen til 4-fargemaskinen.

At tilbudet er populært viser den økende mengde kopier fra måned til måned. Pr. idag kopieres ca. 3000 kopier i mnd. Da har vi ikke tatt for hardt i, sier Jostein Kopperud og farer videre med en bunke kopier under armen.

Leif Fiskaa

-Har du sett på maken, så flott!



Dette er kommentarer som Jostein Kopperud på Kopieringsavdelingen Siemens Oslo er vel kjent med.

Hans oppdragsgivere gir seg ende over når de får se sine 4-fargeoriginaler bli trykket gjennom den nye 4-fargekopimaskinen med betegnelsen Canon Colour Laser Copier 300.

Maskinen er da også etterhvert blitt mer og mer oppdaget av markedsførende avdelinger og andre i Siemens som skal ha kopiert noe i 4 farger.

Hva er det maskinen blir mest brukt til?

Markedet er mangfoldig. Det kan være presentasjonsmateriell

til overheads, fargebilder til tilbudsmapper, innmontering av bilder og tekst til forskjellige informasjoner, forstørrelse og forminskning av bilder generelt, forsider til diverse kompendier som skal være ekstra fine, kart i A3 og A4-format samt mye annet.

Kopieringen gjøres til en pris som er langt mer fornuftig for Siemens enn å gjøre oppdraget på byen. Ikke minst går det fortore. Ingen budbil, lang leveringstid etc. Reklamasjoner er det lite av.

Ellers har de "vanlige" ansatte virkelig oppdaget mulighetene.

Nytt "high-tech"-ekteskap: Siemens og Apple = sant

Siemens-konsernet og det amerikanske dataselskapet Apple har funnet hverandre: En strategisk allianse for utvikling av nye produkter som kombinerer telefon og datamaskin er dannet. Hensikten er å kombinere Apples' erfaring med brukervennlige datamaskiner og Siemens' kompetanse innen produksjon og markedsføring av telekommunikasjonsutstyr.

Tele- og data-symbiose

Partnerskapet har allerede avfødt prototypen "NotePhone", en kombinasjon av elektronisk notisbok og telefon. Det er det hittil beste eksempel på at spådommene om en teknologisk sammensmelting av data- og telekommunikasjon i nye produkter virkelig går i oppfyllelse.

Under betegnelsen "Newton", er Apple i ferd med å utvikle en datamaskin i lommeformat, en såkalt Personal Digital Assistant (PDA). Denne fremtidens datamaskin skal i følge Apple-sjefen John Sculley, kunne faxe, ringe og overføre data, bearbeide lyd og bilder, oppfatte instruksjoner skrevet med hånd på en følsom billedskjerm - og det hele passer selvfølgelig i jakkelommen. PDA-maskinene skal kunne betjenes rent intuitivt av en bruker uten forkunnskaper i databehandling.

Solospilletts tid forbi

Fortsatt er den mobile kan-altmaskinen en visjon, men etter hvert modner utkastene, som prototypen "NotePhone" viser. På datamessen CeBIT i Hannover i vår ble det dessuten tydelig at enkeltprodusenters solospill fra PC-ens barndom er et tilbakelagt stadium. Bak nye produkter og standarder står brede samarbeidsallianser mellom "-chip"-produsenter, programvarehus, datamaskinbyggere og selskaper innen telekommunikasjon.

På området mobile datasystemer forsøker Apple gjennom den åpen lisenspolitikk å gjøre sin såkalte "Newton"-teknologi til verdensstandard. Hittil har Siemens, Matsushita (Panasonic), Motorola og Sharp sluttet seg til "Newton-klubben". Sammen søker de å "bokse" "Newton" gjennom som verdensstandard overfor andre selskaper som utvikler lignende personlige assistenter.

Gigantkontrakt varsler oppsving for jernbanen i Nord-Amerika

Oppsving for jernbanen i USA: En gigantkontrakt som innebærer den største enkeltinvestering i amerikansk jernbanehistorie er nylig undertegnet. General Motors og Siemens skal levere 350 dieselelektriske fraktilokomotiver til en verdi av omlag 4,7 milliarder kroner til det amerikanske jernbaneselskapet Burlington Northern Railroad. GM skal bygge lokomotivene i USA og Canada, mens Siemens skal levere vekselstrømteknikk til en verdi av omlag 730 millioner kroner.

Storleveransen innebærer at lokomotiver med serieproduserte vekselstrømmaggregater får innpass på det nordamerikanske marked. Vekselstrømdrift betyr lavere vedlikeholds- og driftsomkostninger i forhold til likestrømlokomotiver, som er regelen i Nord-Amerika. Storordren kom etter at flere prototyper har vært testet i vanlig drift av ulike jernbaneselskaper.

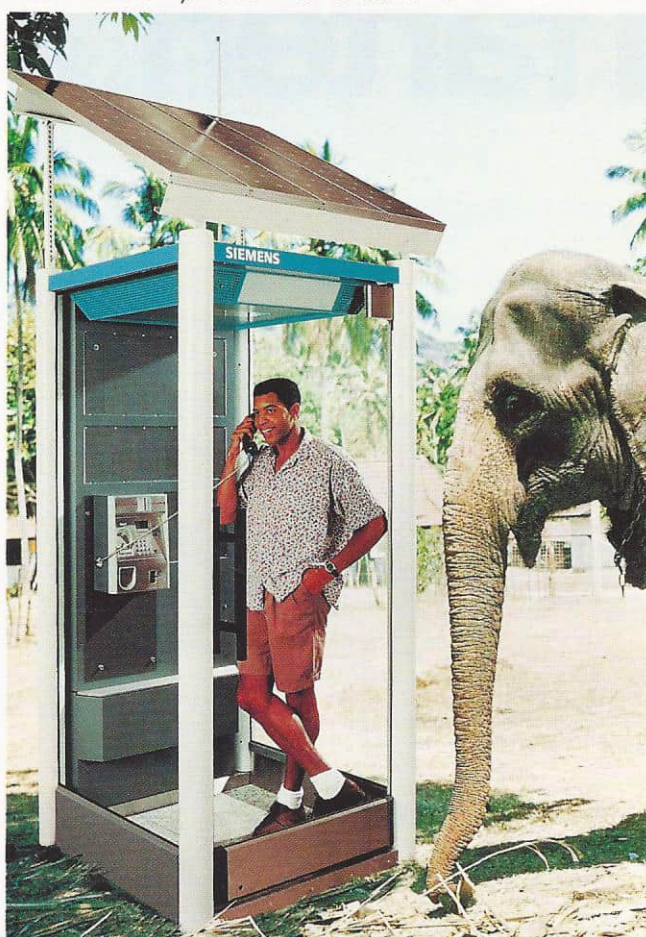
Lokomotivtypen som skal leveres har seks aksler og utvikler 4.500 hestekrefter. De første åtte lokomotivene skal allerede leveres i løpet av 1993, mens produksjonsserien skal være avsluttet innen 1997.

Siemens er markedsledende i USA på området T- og forstadsbaner. Selskapet forventer at storordren innebærer en solid basis for å være med på det forventede oppsvinget på det nordamerikanske jernbanemarkedet. Allerede i 90-årene må en rekke gamle lokomotiver skiftes ut. Av hensyn til lavere kostnader og miljøgevinst, vil disse bli erstattet med nye dieselelektriske lokomotiver med vekselstrømdrift.

En vidunderlig, ny elektronikk-verden

Overkapasitet, prisfall, kostnadsuttak og oppsigelser rir en hardt prøvet databransje som en mare. På den andre siden av bransje-gjerdet pågår en gigantisk utbygging av verdens telekommunikasjoner: telefon-, mobiltelefon- og datanett i Øst- og Vest-Europa og Asia. Samlet verdi av kontraktene frem til år 2000 må trolig skrives med et

Verdens første "telefant"?



Verdens første telefant? Selv om strøm og kabel mangler, fryder disse innbyggerne i Kamerun i Vest-Afrika seg over et sivilisasjons symbol og underværk - telefonkiosken. Med solcellepanel på taket og en digital GSM-mobiltelefon har Siemens funnet den ideelle tele-løsning for såkalte struktursvake områder; den solenergidrevne mobile telefonboks. Befolkningen i områder som omfattes av det verdensomspennende mobiltelefonnett GSM kan derved øyeblikkelig opptas i "den globale landsbyen".

firesifret antall milliarder kr. Innen årtusenskiftet kan markedet for telekommunikasjoner bli større en bilmarkedet.

Vokser sammen

Det tradisjonelle telefonnettet utbygges til elektroniske motorveier for data- og video-kommunikasjon. Vi får nye nettverk for mobiltelefon og verdensomspennende satellittkommunikasjon. Den teknologiske forutsetning er et stadig mer intrikat samspill mellom data- og tele-teknikk. De drastisk bedrede telekommunikasjonene skaper samtidig muligheter for nye markeder og nye produkter for databransjen. På sikt vil områdene telekommunikasjon og data vokse sammen.

"High-tech"-ekteskap

Viktige aktører i begge bransjer tar konsekvensene av denne utviklingen. Det går knapt en dag uten at det inngås verdensomspennende samarbeidsavtaler mellom produsenter av databrikker, datamaskiner, tele- og nettverksteknikk. De strategiske alliansene tar ofte sikte på å bringe helt nye produkter inn på markedet. Det beste eksempel er "high-tech"-ekteskapet mellom Siemens og Apple. Meningen er at avkommet skal bli en ideell kombinasjon av det beste fra begge foreldrene: Prototypen "NoteP-

hone" er en blanding av fax, PC, notisbok og telefon.

Plass i solen

Den kriserammede underholdningselektronikk-industrien kjemper også om en plass i solen på det som avtegner seg som et lovende fremtidsmarked: multimedier - som det med et allerede litt slitt begrep kalles. Det er særlig markedet for underholdningselektronikk som driver frem utviklingen av video- og billedskjermteknikken. Men fremfor alt kompaktpaten (CD'en) som lagringsmedium for språk, data og bilder bidrar til multimediautviklingen.

Går duken

Noen dans på roser blir den vidunderlige nye elektronikkverdenen sikkert ikke for noen av de tre bransjene teleteknikk, data og underholdningselektronikk. Den teknologiske utviklingen, som fører til at tersklene mellom bransjene stadig blir senket, gjør at den globale konsentrasjonsprosessen går enda fortere. Økende forsknings- og utviklingskostnader forutsetter storproduksjon. Det blir stadig dyrere å få gjennomslag på markedet med nye produkter, og de får stadig kortere levetid. Det er derfor ingen dristig spådom at mange av dagens aktører vil gå duken.

Finn Hermansen



Det var med stor sorg vi mottok meldingen om Finn Hermansens plutselige bortgang den 26. april. Etter endt påsketur sviktet hjertet.

En god venn og trofast Siemens-medarbeider har forlatt oss.

Finn ble ansatt i vårt lagerkartotek i 1960 og noen år senere begynte han på vårt lagerinn-

kjøpskontor (senere MA-innkjøp). Der hadde han ansvaret for innkjøp av kabel, ledning og installasjonsmateriell.

Han var kjent for sitt gode humør og sine gode replikker, og hadde et meget godt forhold til våre mange leverandører og egne kolleger. Mange av disse ble hans personlige venner.

En av Finns store hobbyer var å trylle, og han har et langt medlemskap i Den Magiske Ring bak seg. Han var også meget interessert i reiser både innen- og utenlands. Nylig var han sammen med sin kone på en rundreise i Egypt.

All slags sport fanget også hans store interesse, selv om han på grunn av skade i yngre dager ikke kunne delta.

Han hadde hytte i Åros, hvor han har nedlagt utallige arbeidstimer og hvoppr han dro så ofte han kunne. Vi som har kjent i mange år, har mistet en god venn

og kollega. Hans minne omfattes med stor respekt, ærbødighet og varm takknemlighet og vi vil aldri glemme ham.

Våre tanker går til hans kjære hustru Turid og øvrige familie i deres dype sorg. Vi lyser fred over Finns minne.

Tore Berg

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

Odd Viken, S/T

til direksjonen for vakre blomster og til avdelingsledelsen og kolleger for pene ord og gaver ved min 50-års dag.

Arvid Nikolaisen, S/O

til direksjonen, montørklubben og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Jarle Øyum, S/T

for oppmerksomheten ved min 50-års dag.

Reidun Nerhagen, L/K

til direksjonen, ledelsen og kolleger for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag.

Jan Lie, S/T

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

Ole Martin Lenes, S/T

til direksjonen for vakre blomster, til andre venner for penger, gode ord, til og med på vers, og en slående karrikaturtegning.

Arnfinn Stendahl, S/T

Vi gratulerer

40 års jubileum

27.07 Bjørn Dahl, S/T
10.08 Arne Harry Berg, S/O
24.08 Rudolf Atle Pallesen, S/T
01.09 Mons Haugum, S/T

25-års jubileum

29.07 Thor Erik Moss, S/B
19.08 Karl S. Andersen, S/T
01.09 Ivar Bjørgvind Husby, S/O

85 år

12.09 Anna Grotle Hansen, S/B

80 år

12.09 Eystein Hoseth, S/T
17.07 Helge Paulsen, S/O
20.08 Alf Melvold, S/O

75 år

10.08 Jens Sæther, S/T
12.09 George Tyberø, S/B
04.09 Lauritz Flaaseth, S/O

70 år

12.08 Magnar P. Andressen, S/T
22.07 Ingeborg Graver, S/O
22.08 Edgar Berg, S/O

67 år

01.08 Erik H. Petersen, S/O
11.08 Odd Brustad, S/T
13.08 Jan Bratlie, S/O

60 år

10.08 John M. Berg, S/O
16.08 Per Holmboe, S/O
23.08 Wenche Holst, S/O
02.09 Åge Thomassen, S/O
03.09 Ingvald Brurø, S/T

50 år

24.07 Harald J. Fredheim, S/T
30.07 Jack Jansen, S/O
30.07 Tor Bøås, S/O
26.08 Elen Tangen, S/T
03.09 Øivind Helseth, S/O
08.09 Harald Bårdsen, S/O
08.09 Egil Nergård, S/T
11.09 Trygve Louis jr. Young, S/O

Hjertelig takk

for all vennlig medfølelse og oppmerksomhet ved min kjære mann, Finn Hermansens bortgang.

Turid Hermansen
for praktfulle blomster fra direksjonen i forbindelse med overgang til pensjonist.

Sigurd Pedersen, S/O
til divisjonsledelsen ANL, kolleger og venner i Siemens, for all oppmerksomhet, gaver og hyggelige ord ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Johan Fuglesang, S/O
for interessant og godt samarbeid i mange år og for gaver og hilsener ved min fratreten fra firmaet.

Bjørn Refseth, S/T
for oppmerksomheten ved overgang til ny jobb.

Olav Gunnar Lønset, S/T.
til direktørene Jemtland, Friedl og Lødrup for blomster til min 70-års dag. Min avslutning kom temmelig brått med sykemelding og trygd, og jeg fikk ikke anledning til å si adjø til gamle venner. Takker kolleger i 8 forskjellige avdelinger gjennom 38 år for en hyggelig og interessant tid sammen.

Henning Goborg, S/O
til direksjonen for praktfulle blomster til min 80-års dag.

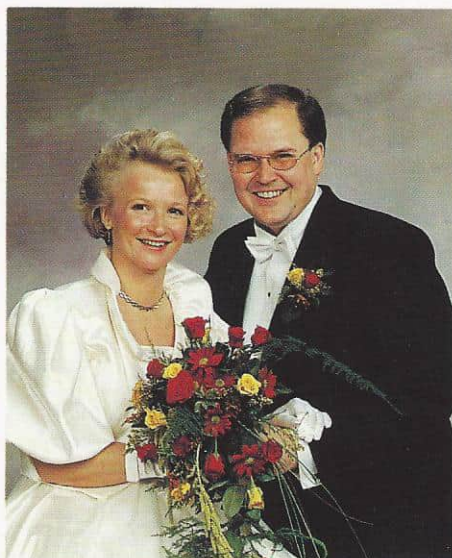
Hallvard Heggveit, Fuengirola, Spania

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

Hans Johansen, S/T
til ledelse og kolleger takkes hjerteligst for oppmerksomheten i forbindelse med min 60-års dag. Det ble til et Hørgaard fiskehjul og redningsvest.

Bjørn Tiller, S/T

Vi gratulerer brudeparet



Vi vil på denne måten få takke den store gjengen som ga oss gedigen lysestake og skål til bryllupet!
Tove og Anders (Anders T. Hasle, Bedriftslege, S/O.)

Siemens Intern

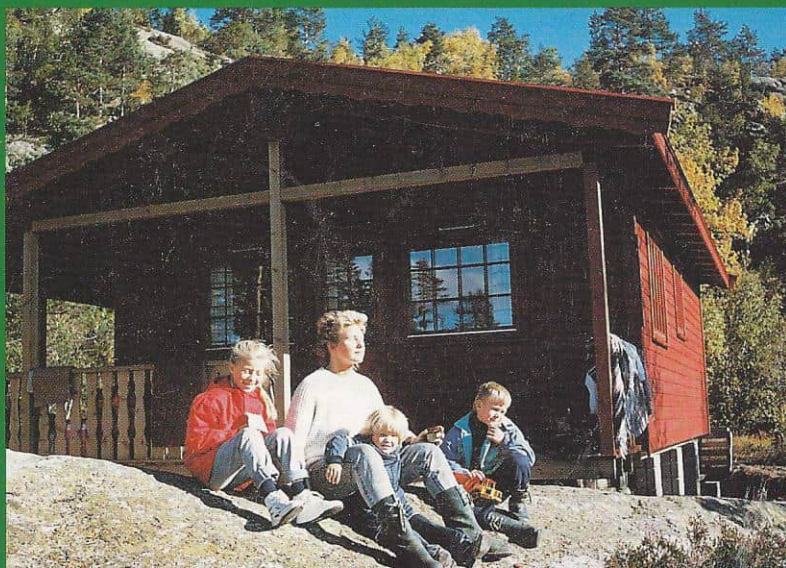
Ansvarlig utgiver: Siemens A/S
Sentralavdeling Markeds-
kommunikasjon (SAM)
Arne Nesheim

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

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

Neste nummer kommer
24. august.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 3. august.

Om sommeren er det riktig skjønt, med bekker og små tjern, molter, blåbær og tyttebær



Judith Jensen, formann i hyttestyret for Siemens-hytta på Gautefall. Her sammen med sønnen Espen (til høyre) og hans søskenbarn, Kristin og lille Eivind. Foto til venstre: Siemens Kristiansand Bildene nedenfor viser interiør og utsikt. Foto: Per Henriksen.

"Vi minner om vår koselige hytte på Gautefall" står det på et oppslag i Siemens i Kristiansand.

Så vet vi det: Siemens-ansatte har tilgang til hytte i Drangedal!

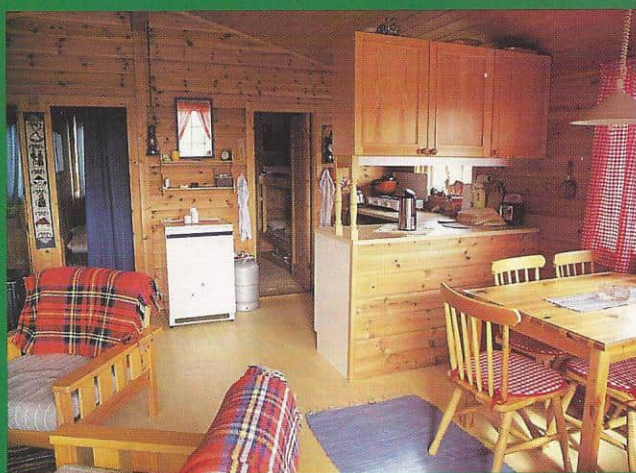
-Hit er alle ansatte i Siemens velkommen, sier formann i hyttestyret for Siemens-stua i det sørlige Fjell-Norge, Judith Jensen i Kristiansand.

-Hytta ligger 14 mil fra herfra, 22 mil fra Oslo og 8 mil fra Skien.

Drangedal har fantasiske skiløyper og nydelig sommerfjell, lokker hun, og legger til at her kan man for eksempel møte "Sputnik" personlig (Storbukås) med barnebarn i skiløypene. -Selv er jeg ei fjellgeit og benytter hytta ofte, sier Judith, men hun har et stort ønske om at langt flere siemensianere fra hele landet tar kontakt med henne og bestiller en helg eller noen dager på Gautefall.

Hytta ligger 700 meter over havet, i et fint og stille fjellterreng, 12 minutters (bratt) gange fra parkeringsplass.

Det er god utsikt, solcellepanel som gir strøm til TV, radio og kassettpiller.



Ellers er det vedfyring og gassdrevet kjøleskap og komfyr. Det er 6 køyeplasser (pluss en i stua).

To kilometer unna er det adgang til svømmebasseng og trimrom på et hotell, lekeplass for barn, diskotek og pub. Alt til fri avbenyttelse for enhver. På hotellet kan man også få kjøpt fiskekort.

-Om sommeren er det riktig skjønt med bekker og små tjern, masse molter, blåbær og tyttebær. Du kan leie kano og tråbåt. Om vinteren nok av løyper å velge mellom. Røde Kors kjører varer opp for 70 kroner, sier Judith. Og legger til at det kun er 60 minutter til Lekeland i Telemark, for den som vil ta en liten utfukt med bil.

Kostnadene er 300 kroner for en helg, med noe rabatt for Siemensansatte i Kristiansand. Siemenslaget i Kristiansand eier hytta og prøver å få økonomien til å balansere. Derfor er man glad for alle som benytter seg av tilbudet.

-Hytta er på 45 kvm, så det går fort å vaske den, sier Judith med et smil og antyder samtidig et ryddighets-prinsipp ved avreise. Per Henriksen

