

Siemens Intern

Nr. 3 - Juni 1992 - 22. årgang

**“Stor anerkjennelse
til prosjektgruppa
for fremragende arbeid
og stor utholdenhet.”**

Div. dir. Arne Besseberg

Kontrakten undertegnet med NetCom

Nå soler GSM-folket seg
i sommerværet



Her soler prosjektgruppa for den store GSM-kontrakten seg i sommersonen, etter at undertegnelsen er et faktum. Nå skal de bygge ut for 300 millioner kroner, med muligheter for tilsvarende utvidelser. Bak fra venstre: Rolf Erik Lervik, Svein Ole Egge, Pål Eriksen, Tor Hofstad, Arne Pedersen, Arne Besseberg, Grete Normann, Johnny Braathen, Stein Bjørntvedt, Rune Haugen, Karin Korsell, Jan E. Hammerstad. I midten fra venstre: Per Nyseth, Geir Knudsen, Tommy Barkenes, Manfred Kleinschmidt, Berit Østengen, Hans J. Schwartz. Foran fra venstre: Svein Vangbo, Per F. Ecker, Per Arne Henæs, Finn Bakken, Volkmar Kelle, Bodil Erring. Foto: Per Henriksen.

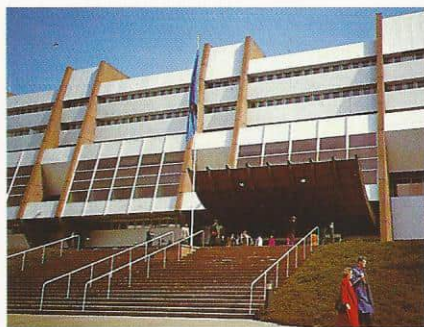
Sølvmedalje



Læregutt Eirik Guldbrandsen fra Bergen tok sølv i lærlingkonkurransen under Eliaden -92. Side 9.

Internasjonalt seminar i Strasbourg

Siemens-ungdom diskuterer Europa-politikk



Europa-reportasje:
Anne Kvarvåg

På vei mot det indre marked i 1993 blir det stadig viktigere med samarbeid på tvers av landegrensene. Sterk internasjonalisering og behov for å styrke Siemens' markedsposisjon i Europa, krever dypere kjennskap og større åpenhet til andre nasjoner.

Hva vet vi egentlig om hverandres land i Europa? Hva vet vi om Siemens i forskjellige europeiske land? Fint lite, er min påstand etter å ha deltatt på det første internasjonale Siemens-seminar som er arrangert for ungdom i firmaets historie.

Hva vet ungdom fra f.eks Portugal, Nederland, England, Belgia og Tyskland om Norge? Jo, samtlige vet at det er kaldt her, at alt er fryktelig dyrt og at vi ikke er medlem i EF. Der stopper kunnskapen brått. Men så spør de: "Hvorfor er det egentlig så dyrt? Hvorfor er dere ikke medlem i EF?"

Forstår argumentene

"Kommer dere til å søke om medlemskap?" Etter en liten forklaring om våre høye avgifter og offentlige forvaltning vokser forståelsen noe, men de kan likevel ikke skjønne at det kan få så store utslag. Når det gjelder vårt forhold til EF så forstår de våre argumenter til fiskeri og jordbrukspolitikken, men den sterke nasjonalfølelsen vi har her til lands er vanskeligere å formidle. Til og med Sverige og Finland føler seg mer europeisk enn det vi gjør. Norge er en ung nasjon i europeisk sammenheng, og holdningene våre preges ennå av krigstiden og unionene.

Det er tydelig at den gjennomsnittlige EF-borger føler seg sterkere knyttet til Europa enn Ola Nordmann. Så nær som ingen av de jeg snakket med kunne tenke seg å jobbe her oppe. Hva har vi å tilby? De kan ikke komme på noen ting. Noen kunne imidlertid tenke seg å dra hit på ferie for å oppleve våre fjell og fjorder.

Europaparlamentet i Strasbourg, hvor ungdommen møtte Europas valgte representanter.

Må kunne språk

Hva kan vi gjøre for spre lærdom om den mangfoldige europeiske kultur og kunnskap om hverandres land? Vi må i hvertfall være i stand til å kunne kommunisere! Med engelsk som seminarspråk hadde vi ingen språkproblemer og enigheten var stor om at engelsk burde være det obligatoriske språket i Europa. Etter å ha slått fast dette faktum, ble vi en smule skuffet i vårt møte med Europaparlamentet, der de alle "kostet" i vei på tysk, vel vitende om at vårt seminarspråk var engelsk. Til og med de tyske deltakerne var pinlig berørt over sine landsmenns uvillighet til engelsk. Etter å ha konfrontert politikerne med dette fikk vi vite at det er ni offisielle språk i EF, og at samtlige dokumenter skal foreligge på alle språk. Det er mulig man vil gå over til noen få hovedspråk i framtiden, hvis også Sverige, Finland, Norge, Tyrkia og Kypros skulle bli medlem.

Europeisk nysgjerrighet

"Vi burde slutte å dubbe alle utenlandske filmer. Tenk hvor mye språk-kunnskap vi går glipp av på grunn av det!", mener Stefan fra Augsburg og får oppslutning fra sine tyske kolleger. Veronique fra Nederland er opptatt av at skolene i Europa burde integrere kultur og lærdom om nåsituasjonen i de forskjellige land mer i undervisningen. "Vi lærer om alle krigene europeiske land har vært involvert i, mens kulturen

og dagens politiske, sosiale og økonomiske situasjonen blir neglisjert. Vi må prøve å skape en europeisk nysgjerrighet og øke interessen for europeisk kultur", sier hun, og jeg må si meg veldig enig. Når det gjelder språk og åpenhet synes jeg vi nordiske land kan skryte litt av oss selv. Vi dubber aldri filmer, er språksterke og er godt informert om resten av Europa.

Jobbrotasjon

"Siemens burde satse mer på jobbrotasjon. Det er en positiv og nyttig erfaring å arbeide i et annet land, dessuten får du et helt annet perspektiv på ditt eget land når du kommer tilbake", sier Rudolf fra München som har jobbet i en rekke latin-amerikanske land. Jeg er overrasket over mobiliteten blant deltakerne. Malaysia, Singapore, Australia og USA er bare noen stoppesteder på lista.

Utdannelsesprogrammer som gir mulighet til studieopphold i et annet land er også stadig mer aktuelt. Jeg tror den neste generasjons mobilitet blir en viktig ressurssfaktor som vil knytte Europa nærmere sammen og utvide vår åpenhet.

Positive til Norge

Ingen har noe i mot at Norge blir medlem av EF, så lenge vi er et rikt land og har så høy sosial standard som vi har. Noen griner litt på nesa når det gjelder EØS avtalen, og mener vi bare drar nytte av fordelene i EF og sniker oss unna ulempene. Det som bekymrer mer er land som Tyrkia, Kypros, Malta, Ungarn og Polens ønsker om medlemskap. Disse landene må imidlertid nå et økonomisk og sosialt minimumsnivå før det overhodet er aktuelt å søke om medlemskap. De rike landene innen EF, som Tyskland, Frankrike og England ønsker

En av gruppene forbereder møtet med Europaparlamentet.





Etter fem harde arbeidsdager var det godt å slappe av litt i timene før hjemreise. Her er Anne Kvarvåg sammen med ungdom fra Tyskland og Storbritannia.

seg heller flere velstående land inn i unionen, slik at den økonomiske tyngden blir mer jevnt fordelt.

Rikardo fra Portugal forteller at støtten fra EF har hatt en utrolig stor betydning for hans fattige lands økonomi. Infrastrukturen er blitt kraftig forbedret og arbeidsmarkedet har vokst siden strukturfondenes inntekter ble sprøytet inn i Portugal. Arbeidsledigheten i Portugal er på bare tre prosent. På grunn av det lave lønnsnivået er Portugal et svært attraktivt produksjonsland. Dessuten får EF-bedrifter støtte fra EF-fondene for å skape arbeidsplasser i de fattigste landene i unionen.

Alle vil ha alt

Etter å ha presentert våre problemstillinger innen miljø, sosialpolitikk, økonomi, teknologi og energi for Europaparlamentet slo det oss hvor kort de egentlig er kommet i prosessen med et felles Europa. Som politikere flest ordla de seg ekstremt ullent og det var lite konklusjoner å trekke ut av svarene deres. De fleste dokumenter er skrevet i meget generelle vendinger og mangler ofte konkrete utspill. Det indre

markert er ei tungrodd skute som beveger seg utrolig sakte. Det er mange om roret og alle skal være enige om retningen før kursen tas ut. Alle vil så gjerne beholde sin

valuta, sine støpsler, sine lønnsnivåer, sine produktstandarder, sitt språk, sin moms, sin trygd og sine subsidier - i ett "felles" Europa.

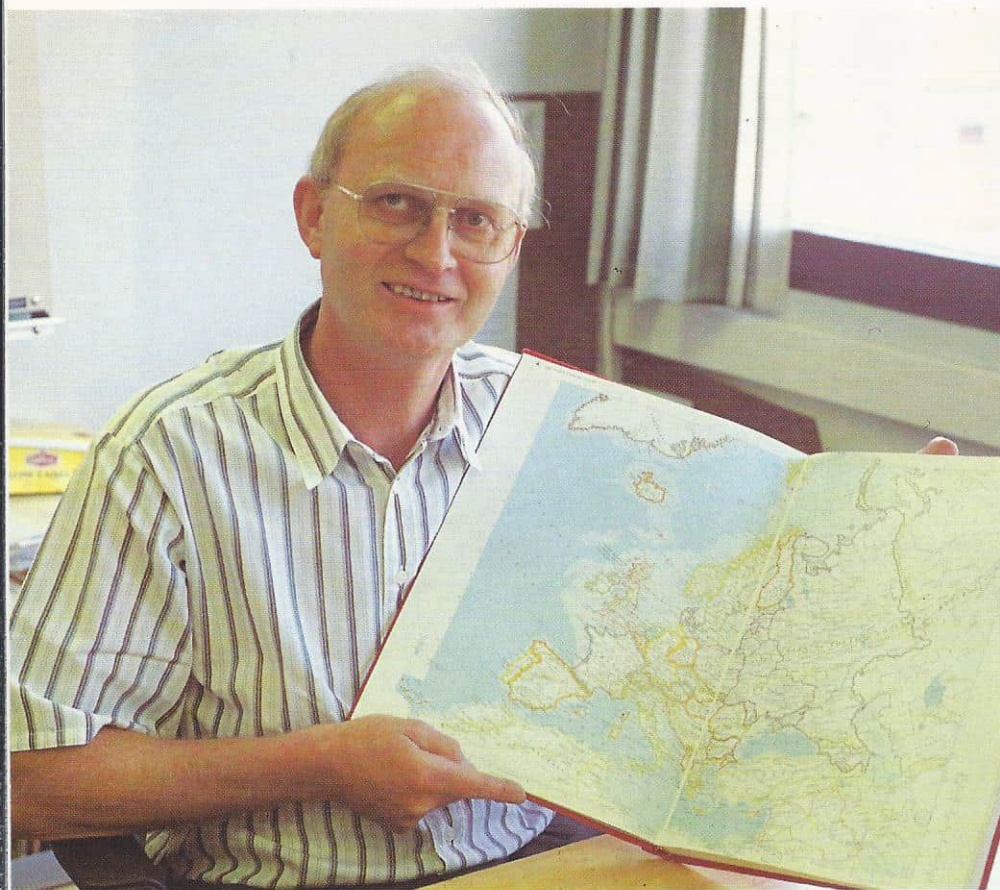
120 deltagere fra 12 land

Anne Kvarvåg, Siemens Oslo, har deltatt på det første internasjonale Siemens-seminar for ungdom. Dette ble holdt i Strasbourg i tiden 3.-8. april 1992. Bakgrunnen var nettopp å bringe yngre generasjoner i Siemens i Europa tettere sammen og oppmuntre til konstruktivt samarbeid på tvers av landegrensene. Med tilsammen 120 deltagere fra 12 forskjellige land var den europeiske bredden absolutt på plass, selv om tysk ungdom dominerte deltakerlisten ved seminaret Siemens Youth for Europe. Vennskap ble opprettet på tvers av grenser. Anne Kvarvåg sammen med Carla fra Portugal.



Ut i verden for å lære?

Grip sjansen til et Tysklands-opphold



Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Stor var forundringen i personalavdelingen nylig da ingen meldte seg til et tilbud om inntil tre års opphold i Tyskland.

-Vi gikk ut med oppslag i hele Siemens. Tilbudet rettet seg til en sivilingeniør. Behovet i dette tilfellet er et ledd i å bygge opp kompetanse innenfor lokalkontroll under Divisjon Energiforsyning, sier personalsjef Inge Bjørntvedt. Han påpeker at et slikt Tysklands-opphold for mange vil være en unik sjanse på sin karrierevei.

-Det melder seg ofte slike muligheter. Men vi opplever like ofte svært liten interesse fra Siemens-ansatte. Derimot får vi fra tid til annen henvendelser utenfra, sier han. Og legger til at det er synd at folk i Siemens ikke griper sjansen. Vi ønsker å gi medarbeiderne høyere kompetanse for bedriftens skyld og at hver og en får utvikle seg, sier Inge Bjørntvedt.

-I tillegg får man språkkunnskapene. Noe som blir mer og mer viktig for hvert år som går. Og for ikke å snakke om den internasjonale erfaring et slikt opplegg gir.

-Se her, hele Europa vil bli vår arbeidsplass i fremtiden. Og Siemens trenger medarbeidere med europeisk tankegang og erfaring, sier personalsjef Inge Bjørntvedt i Siemens Oslo.

mere. Vi merker tilbakeholdenhet ved hver eneste utlysning.

Bjørntvedt stiller spørsmålet om nordmenn er for lite mobile, for lite villige til å flytte på seg.

-Hvis man ønsker å gjøre karriere i fremtiden, både innenfor og utenfor Siemens, så må man være villig til å bevege seg, også over landegrensene. Når vi ser hva som skjer ute i Europa, så ligger det enorme muligheter. Gjennom vår tilknytning til Siemens-konsernet, har Siemens-ansatte i Norge en ekstra nøkkel til den internasjonale porten. Og ingen "gifter" seg med Siemens for all fremtid.

-Det er avdelingsledernes ansvar å dytte gode medarbeidere fremover, sier Bjørntvedt, og er klar over at mange ledere er redd for å miste dyktige folk, blant annet ved at de sendes til Tyskland.

Han viser blant annet til SPPS (Siemens Personal-Planleggings-System). Denne sier klart at det skal skapes utviklingsmuligheter. Også at "Dersom en medarbeider med ikke utnyttet potensiale på sikt ikke kan realisere dette i nåværende stilling/avdeling, plikter den overordnede - i samarbeid med personalavdelingen - å søke og tilby vedkommende en stilling i en annen avdeling eller divisjon."

-Vi må tenke på bedriftens fremtid og totale kompetanse, understreker han.

-Men fjorten dagers søknadsfrist på en såpass stor avgjørelse, er ikke det litt kort?

-Det som er overraskende er at ingen gjorde henvendelser, enten av nysgjerrighet, ønsket flere opplysninger eller ville diskutere oppholdet og mulighetene nær-

Karriereveier i Siemens

I disse dager får samtlige ansatte i Siemens det nye heftet "Karriereveier i Siemens A/S".

Dette er utgitt av Direksjonen som vil gi en oversikt over de karrieremuligheter som finnes i egen bedrift.

-Vårt karrieresystem tar sikte på å gi den enkelte mulighet til å planlegge sin utvikling i samarbeid med overordnet, sier Inge Bjørntvedt.

-Heftet uttrykker bedriftens filosofi, og gir et innblikk i karriereveier både for administrativt og faglig personell, sier han, og mener at trykksaken er utmerket sommerlitteratur som kan gi tanker om langsiktig personlig planlegging.



Det ble jo som kjent Siemens og NetCom

● Nå er GSM-kontrakten endelig undertegnet

-For divisjonen generelt, og for prosjektgruppa spesielt, er undertegnelsen av GSM-kontrakten en real oppstiver for selvilliten. Det trenger vi i disse tider, sier divisjonsdirektør Arne Besseberg i Divisjon Telecom.

Nå er kjempekontrakten med planlegging, utbygging og utstyrsleveranser til det nye internasjonale mobiltelefonsystemet (GSM) i Norge endelig undertegnet.

-Dette har vært et langt løp hvor målet er blitt flyttet utallige ganger, rett før vi hver gang nådde det, sier Besseberg.

Han vil i denne sammenheng gi prosjektteamet meget stor anerkjennelse for fremragende arbeid og stor utholdenhet.

-Det siste gjelder ikke minst de som også var med i den omfattende telefon-sentralrunden med Televerket i 1990, understreker han.

GSM står for Global System for Mobile Communication og er et nytt digitalt mobiltelefonnett som vil bli bygget ut i hele Europa, og store deler av verden forøvrig. Dette skjer samtidig med at EF og flere andre land liberaliserer telekommunikasjonsvirksomheten slik at en får minst en operatør i tillegg til de eksisterende televerk i de enkelte land.

-I Norge har NetCom fått denne oppgaven. Det var som kjent tre grupperinger/firmaer som konkurrerte om å få den private GSM-operatorlisensen i Norge. NetCom og Siemens fant hverandre ganske tidlig i løpet og holdt sammen helt til lisenstildelingen. Etter utallige utsettelse i Samferdselsdepartementet hvor NetComs odds varierte mer enn det som var hyggelig, falt beslutningen i slutten av oktober i fjor, sier Besseberg.

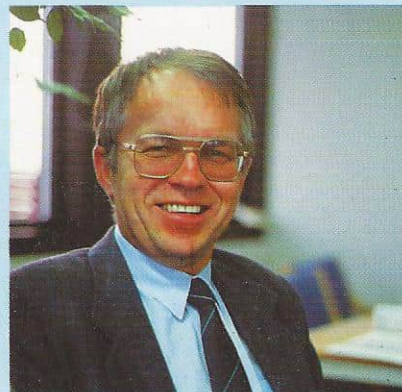


Slik ser GSM-planleggingsbilen ut, med en teleskopmast på 30 meter.

Bretter opp ermene

-Nå er det bare å brette opp ermene. Det å bygge et landsomfattende telekommunikasjonsnett er en oppgave vi får bare én gang i livet. Det er derfor den største utfordring en telecomingeniør kan få! sier divisjonsdirektør Arne Besseberg etter undertegnelsen av GSM-kontrakten nylig.

-Vi gleder oss også til fortsatt å samarbeide med Teleplan som har betydelige oppdrag fra NetCom og vi ser med spenning frem til å møte NetComs nye organisasjon som er under etablering, sier han.



Arne Besseberg: -Skikkelig plaster på såret etter at vi ikke fikk telefonsentral-kontrakten med Televerket. Nå skal vi levere alt fra planlegging, betong til ferdig system.

Selv om det tok noen måneder å finpusse den endelige kontrakten mellom NetCom og Siemens, har det hele tiden vært klart at kontraktsverdien er på vel 300 millioner kroner. Det ligger inne ytterligere opsjoner på mellom 300-400 millioner kroner.

-Så her må det gjøres en skikkelig jobb fra første dag, bebuder Besseberg.

-For å komme igang med radioplanleggingen som er svært tidkrevende, har vi en avtale med NetCom fra desember i fjor. Dette har medført at vi har kjøpt en rekke instrumenter samt bil med tilhenger med en 30 meter høy teleskopantenne, sier han.

Han viser også til at det er ansatt en rekke personer med spesiell kompetanse på radioplanlegging i tillegg til et samarbeid med den engelske leverandøren av planleggingsverktøyet - Mobile Systems UK Ltd.

-GSM-kontrakten er av stor strategisk betydning for telekommunikasjonsvirksomheten for Siemens-konsernet. Med denne kontrakten har Norge komplettert sin posisjon på telekommunikasjonskartet til Siemens, i og med at vi nå også skal levere våre EWSD-sentrales her i landet, sier Besseberg.

-Vår tilstedeværelse i det norske telekommunikasjonsmarkedet er med GSM-kontrakten blitt vesentlig tyngre, og dette vil være av stor verdi for oss når det gjelder vår posisjon i Siemens-huset.

Besseberg mener at kontrakten også vil bidra til å sikre bedriftens utstrakte aktivitet på transmisjonssiden både hva angår utvikling og produksjon i Siemens-konsernet.

-Jeg tenker da spesielt på våre fiber-optiske produkter, understreker han. Og legger til:

-Vi vil selvfølgelig også søke å benytte den kompetanse vi opparbeider ved bygging av NetCom-nettet, i en større sammenheng i Siemens-huset.

Dette er kontrakten

1. Radioplanlegging - som går ut på å måle radiodekning utover landet og således finne ut hvor basestasjonene skal bygges.

2. Byggevirksomhet - slik som fundamentering for hytter og master, samt montering av disse.

3. Levering, montasje og idriftsetting av selve GSM-systemet som er basert på EWSD-sentrales (5 stk) fra Siemens. Motorola leverer også basestasjoner.

Hellgraph til Linderud



Hellgraph - nå på Linderud. Foran fra venstre: Steinar Livgard, Helge Hallberg, Tor Ole Brandvold, Trond Andersen, Stein-Erik Dahl. I midten fra venstre: Kjell Brataas, Svein Erik Nilsen, Even Hornfeldt, Espen Christiansen, Jan Alstad. Bak fra venstre: Karin Strand, Marit Nielsen, Kjell Berger, Frank Sønslie, Bryndis Sigfusson, Kristin Hagrid, Odd Roald Jacobsen, Tom Jensen. Catharina Tvinnerheim Holm, Oddbjørn Hoksnes, Morten Juliussen og Kjetil Nordermoen var ikke til stede da bildet ble tatt.

Tekst og foto: Espen Nordhagen.

Det begynner etterhvert å bli temmelig folksomt på Linderud. Før jul kom det flere Siemens-avdelinger på plass i kontorene, mens det nå i våres har foregått stor innflyttingsvirksomhet og oppussing av Forum 0, hvor Hellgraph har flyttet inn, med 22 medarbeidere.

Her er det installert en rekke nye maskiner i Hellgraphs studio, og disse er av de mest avanserte i sitt slag i verden.

Hellgraph er ledende leverandør av såkalt Pre-Press-utstyr til den grafiske bransjen. Kort fortalt går dette ut på å gjøre tekst og bilde klart til trykking.

Hellgraph har representert Hell, som var 100 prosent Siemens-eid, og ECRM fra 1982. I 1991 fusjonerte Linotype og Hell, noe som gjorde selskapet til verdens største Pre-Press leverandør. Siemens AG eier nå 33 1/3 i Linotype-Hell AG.

Hellgraph står for salg og markedsføring av Linotype-Hells produktspekter. Dette er et firma som nå er verdens største Pre-Press-leverandør, med 1,1 milliard D-Mark i omsetning i 1991.

-Hellgraph har i øyeblikket en ordreinngang på ca. 40 millioner kroner, noe

som er i tråd med våre budsjetter, sier direktør Stein-Erik Dahl.

-Sammenslåingen førte til at Linotype-Hell i 1992 presenterte 32 nye produkter, og Hellgraph har solgt mye av disse nyhetene, og er i skrivende stund i ferd med å inngå den største Pre-Press kontrakt i Norges historie, forteller Dahl.

Selvhjulpne

-De fleste av våre produkter benytter Macintosh som arbeidsstasjon, og det gjør at mange av våre kunder allerede har maskiner som kan benyttes med nye programmer. Tidligere ble det levert såkalte dedikerte systemer, som i stor grad var enbruketstasjoner, og derfor vesentlig mer kostbare. Vi ser på dette teknologiskiftet som meget positivt - både for oss og våre kunder, framhever han.

-Hellgraph har en egen supportavdeling, hvor personalet er trent innenfor grafisk teknikk. Avdelingen kan også bruke de fleste desktop-publishingprogrammer, slik at våre kunder får full

opplæring innenfor alle grener av bransjen. Fire personer er opptatt på heltid med opplæring og support ved installasjon og igangkjøring. Avdelingen består av elektroteknikere med programvarekunnskap, slik at vi i Hellgraph er selvhjulpne innenfor alle de produktene vi får fra våre leverandører, forteller Dahl.

Bransjen opp av bølgedalen

Den grafiske industri i Norge var en av de første bransjer som ble rammet av nedgangstider. Men den senere tids utvikling har vist at det er den bransjen som kommer seg først opp av bølgedalen, og som investerer i ny teknikk.

-Flyttingen fra Rosenborggaten i Oslo sentrum til Linderud ser vi på som en positiv utvikling i firmaets 10-årige historie. Våre nåværende lokaler og omgivelser, med kantine, møterom og parkering blir meget godt mottatt av våre kunder og ansatte, avslutter administrerende direktør, Stein-Erik Dahl.

Vi beklager!

Vel fortjent Kongens fortjenestmedalje til Odd Brustad, slik vi presenterte på forsiden i forrige nummer. Men vi gjorde en feil, vi skrev at utmerkelsen er i gull. Gull henger meget høyt, mens det er sølv som tildeles personer for lang og tro tjeneste.

Per Henriksen - red.

PC-opplæring til Skullerud



Opplæringsavdelingen i SNI/ND-Partner har instruktører som drar til kunder over og holder kurs.

85 forskjellige kurs

-Vi er nå den nest største data-kurs leverandør i Norge, opplyser Brinch.

-De to selskapene betjente såvidt forskjellige markedssegmenter, at etter sammenslåingen var det nesten ingen overlapping, sier Marit Karlsrud. Hun opplyser at man har hatt mange Siemens-medarbeidere til Windows-kurs både på Skøyen og Skullerud, og det vil bli mer.

-Vi er et såkalt "Microsoft University", og autorisert Microsoft kurssenter. Dette innebærer at vi har den aller beste kompetanse på Windows og Windows-programmer som Word, Excel, Project og PowerPoint. I tillegg har vi meget gode opplæringsmuligheter på tegneprogrammet "Micrografx Designer" og desktopprogrammet "Aldus PageMaker". Siemensmedarbeiderne vil i tillegg til Windows-kurs, bli tilbudt alle de 85 forskjellige kurs vi har i vår katalog.

-Det skulle vel være unødvendig å si at vi har en meget kompetent foreleser- og instruktørstab, smiler Marit Karlsrud.

Opplæringsavdelingen SNI/ND-Partner regner med en omsetning i forretningsåret 91/92 på ca. 17 millioner kroner. De har instruktører som drar til kunder over hele landet og holder kurs. Hovedtyngden av kursvirksomheten er på Østlandet.



-Vi vil ønske Siemens-folk med lærebehov hjertelig velkommen til Skullerud og SNI/ND-partner, samstemmer Marit Karlsrud og Pål Brinch.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

PC-opplæring for Oslo-baserte Siemensmedarbeidere skal fra nå av finne sted hos Siemens Nixdorf Informasjonssystemers (SNI) nye lokaler på Skullerud.

Ved årsskiftet kjøpte SNI 80 prosent av salgs- og opplæringsorganisasjonen ND-Partner, og flyttet sin organisasjon til Norsk Datas lokaler. Med to like store organisasjoner, er både kundemasse og markedsandel betraktelig utvidet.

SNI/ND-Partner nest størst

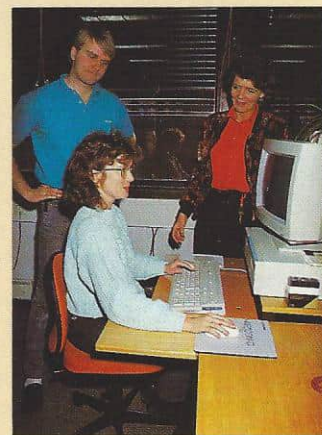
SNI/ND-Partner er det foreløpige navnet på organisasjonen, som på landsbasis teller ca. 350 personer på 17 forskjellige steder i Norge. Hovedorganisasjonen er på Skullerud, nord-øst for Oslo sentrum. På Norsk Datas kjempeanlegg er all kursvirksomhet for ND-Partner og Siemens/Nixdorf samlet under ett tak. Marit Karlsrud fra SNI, og Pål Brinch fra ND-Partner har mye å fortelle om den nye organisasjonen, og de er enige om at det var et smart trekk å slå ressursene sammen.

Støtt deg ikke til datamusa...

Feilaktig bruk av datamus kan føre til senebetennelse og andre belastningsskader. Dette er et faktum mange etterhvert har blitt smertelig klar over. Men takket være et hjelpemiddel som bedriftshelsetjenesten og kontorservice har vært med på å utvikle, er slike plager blitt lettere å unngå.

Årsaken til skadene er at man bruker musredskapet uten å ha støtte for albuen og underarmen. De plager som dette kan føre til, koster gjerne mye smerter, fysisk behandling og sykemelding.

Ved hjelp av en støtte for underarmen som lett skyves på plass som et lite tilleggsbord, jobber man ergonomisk riktigere med datamus. Folk som jobber mye med denne type redskap, anbefales å skaffe seg en slik støtte. Odd Arild Kongtorp fra kontorservice på Linderud kan kontaktes for videre opplysninger.



Anni Lore Mohn på Divisjon Anlegg får råd og vink i bruk av datamus med støtte av Odd Arild Kongtorp (t.v.) og bedriftssykepleier Vivian Dahl.

Eliaden -92

Stormsuksess for Siemens



Norges varemesse på Sjølyst utenfor Oslo sentrum. Åsted for Eliaden -92.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

“Et marked av løsninger” var Siemens hovedslagord på Eliaden -92. Eliaden samler den elektrotekniske bransje i Norge til fire dager med utstillinger, seminarer og kontaktskapning. Alle “må” være til stede på Eliaden.

Messen foregår hvert annet år på Sjølyst, like utenfor Oslo sentrum. I år foregikk den i tidsrommet fra 2. til 5. juni. Selvfølgelig var Siemens tilstede, med mange av sine produkter, en flott og inspirert standbetjening, og en stand som hadde stor suksess forrige gang Eliaden ble arrangert. Og suksessen var nesten like stor denne gangen.

Hovedtema for Eliaden i år var “Energieffektivitet i praksis”.

–Vi hadde ingen betenkeligheter med å bruke den “gamle” standen i år igjen, siden vi vant prisen for beste stand i 1990 forteller prosjektleder Ane Køber Guldvik på reklameavdelingen i Oslo. Hun legger til at man ikke hadde ambisjoner om å få denne prisen også i år.

–Det viktigste signalet vi ville gi, er at Siemens virkelig satser 100 prosent på en vellykket deltagelse på Eliaden, sier hun.

Ane har som relativt nyansatt på reklameavdelingen fått erfare at Siemens-deltagelse på Eliaden ikke er en helt enkel oppgave. Siemens-standen var i år den nest største på Eliaden.

–Et slikt viktig arrangement krever en grundig oppfølging på alle punkter. Ta for eksempel alle trykksaker som skal lages til et slikt arrangement. 70 plakater og omtrent like mange brosjyrer skulle i havn før messestart, samt alle de praktiske detaljer rundt selve standen.

–Det var mange detaljer som skulle på plass, og betingelsene endret seg hele tiden. Vi hadde som mål å eksponere kvaliteten på våre produkter og systemer, og dermed øke vår kjennsgrad i markedet. Vår firmaprofil skulle også styrkes, og da med vekt på verdiskapning, kundenærhet, miljø, innovasjon og selvfølgelig kvalitet, sier Ane.

–På en slik messe, er det viktig at alt går som smurt, derfor “kurset” vi standbetjeningen på dette med oppførsel på selve messen, og oppfølgingen etterpå. Dette er med på å styrke vår felles firmaopptreden og identitet, noe som igjen styrker mulighetene for salg, sier Ane.

–Vi la i forberedelsene stor vekt på besøksrapportering, og ikke minst at de produktansvarlige skal kjenne sin besøkelsestid, og ikke e la et “kundeemne” forbli ubearbeidet i ettertid.

–Vi har denne gangen vektlagt oppfølgingen mye mer enn tidligere. Det skal sendes et generelt brev til alle som har vært i kontakt med oss på Eliaden, og det er opp til den enkelte produktansvarlig å stå for den videre bearbeiding, som skal føre til salg, sier hun.

Fotfolk, ledere og kunder på Eliaden -92. Fra venstre: Ann-Mari Sørhus og Ane Køber Guldvik, reklameavdelingen, administrerende direktør Tor Jemtland, avdelingsdirektør Arne Nesheim og sivilingeniør Helge Toft fra Institutt for energiteknikk.



Elektroindustrien og EØS

Under Eliaden 92 holdt Carl O. Solberg et foredrag med tittelen “Offentlige innkjøp innen EØS”. Foredraget tok utgangspunkt i de innkjøpsregler som vil gjelde innen EØS-området fra 1. januar 1993.

En følge av direktivet vil være skjerpede regler på området kvalitetssikring og kvalitetsstandarder, f.eks. gjennom krav til sertifisering.

Når det gjelder norsk elektroindustri muligheter for økt eksport, trakk Solberg følgende lite optimistiske konklusjon: – Vannkraftpotensialet i EF er på det nærmeste utbygget, og den samlede

elektrotekniske industrien har en enorm kapasitet som er meget dårlig utnyttet. EF-industrien vil derfor i årene fremover kjempe hardnakket for å beholde sitt hjemmemarked og øke sine eksportanstrengelser.

Den norske elektrotekniske industri som har leveranser til elektroinvesteringsmarkedet består av noen få store bedrifter som eies av, eller er tilknyttet store europeiske konsern. Åpningen av markedet for offentlige anskaffelser i EF vil gi få nye eksportmuligheter for bedrifter som er knyttet til industrikonsern i

EF. For den øvrige norske industrien kan markedsåpningen i EF gi økte muligheter.

På tross av disse betenkeligheter, hilser bransjen en EØS-avtale velkommen som en positiv giv for økte investeringer i Norge, sa Solberg.

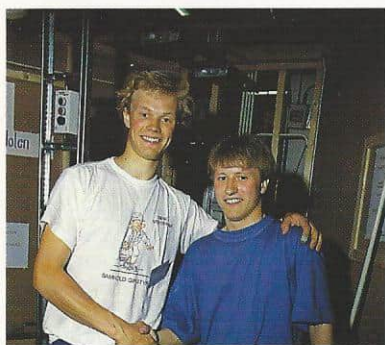
Han fremhevet også at selv om direktivet åpner for økt konkurranse om elektrooppdrag i Norge, har energiverkene fortsatt anledning til å velge relativt fritt. Man er ikke avhengig av å velge laveste pris uansett – det gjelder bare å følge nye spilleregler!

TCe



Siemens-standen i fugleperspektiv. Det var yrende liv alle fire dagene som messen varte.

NM-mesterne fra Vestlandet



Sølv til Eirik Guldbrandsen i Siemens (t.v.) og gull til Agnar Holen, Holen Installasjon. Her gratulerer de hverandre med flott innsats.

Det ble sølvmedalje til Siemens, og gullmedalje til Siemens' kunde. Dette skjedde under Norgesmesterskapet for montørlæringer, som hadde fått stor plass på NELFO-standen under Eliaden -92. Seks lærlinger, som hadde kvalifisert seg gjennom innledende runder på hjemstedet, fikk komme til finalen. Oppgaven

var å gjennomføre et montasjeoppdrag som krevde 14 timers arbeid.

Det ble lagt vekt på kvalitet, faglig utførelse, orden under arbeidet, hensynet til forskriftene og systemforståelse.

Alle lærlingene hadde den samme oppgaven, og like arbeidstegninger.

Siemens var representert ved montørlærling Eirik Guldbrandsen fra Bergen.

Guldbrandsen og hans konkurrenter stod under avslørende lyskastere og monterte så svetten rant både onsdag og torsdag. Opplæringsrådet for elektrofag stod for det faglige oppsynet og arrangementsteknisk gjennomførelse.

Tonen mellom kombattantene var meget fin. I farten fikk vi noen ord med både Eirik Guldbrandsen og Agnar Holen, fra Holen Installasjon. Begge to ropet vestlandsk forbrødring midt i kampens hete, ga hverandre labben, og ønsket lykke til videre. Lærlingene hadde visse planer om å fortsette konkurransen nede på Aker Brygge - dog med et noe annet regelverk, og andre konkurransemidler.

Tre på standen



Ove Ingebretsen, Divisjon Anlegg:

-Dette var en nydelig stand å jobbe på. Gjennomføringen av hele opplegget var veldig profit, og jeg må berømme reklameavdelingen, som har stått på hele tiden.

Samarbeidet over "produktgrensene" gikk også meget bra. Vi har hele tiden forsøkt å tenke på helheten - ikke på vår egen lille tue. Jeg vil si at vi denne gangen for alvor har tenkt salg, ikke bare bits, bytes, dingser og bokser.



Ellen Steen-Hansen, Divisjon Produkter:

-Jeg tror vi gjorde et flott helhetsinntrykk. Vi var mer bevisst på å være offensive overfor kundene. Samholdet innen standbetjeningen vil jeg også framheve, samt koordineringen av de praktiske detaljene. Det jeg kanskje la mest merke til, var forbedringen fra dag en til dag to. Det var gøy å se hvor mye mer offensive vi ble etter å ha blitt varme i trøya.



Tore Tomter, Divisjon Energiforsyning:

-Et stort pluss til de som har stått for gjennomføringen av Eliaden for Siemens. Jeg bedømmer utbyttet av deltagelsen som meget godt. Kontakter er knyttet - tildels mange prosjekttrede, og vi har nesten druknet i kunder. Vi har definitivt ikke kastet bort tiden ved å stå på Eliaden.

Slik tenker Siemens miljø

Tekst: Per Henriksen

Siemens har i disse dager utgitt en miljøbrosjyre. Premieren for presentasjonen var utstillingen Eliaden i Oslo. Men temaet i brosjyren har en langt større bredde, og den skal derfor brukes i flere sammenhenger i og utenfor Siemens.

Arne Nesheim, leder av Sentralavdeling Markedskommunikasjon sier at brosjyren er laget etter initiativ av adm. dir. Tor Jemtland. Innholdet i brosjyren er meget interessant for Siemens-ansatte, mener han.

-Vi har samlet store deler av aktivitetene på miljøsidene, hvor Siemens er med. Innholdet "tenker" globalt, med rot i norsk hverdag.

Han viser til at direksjonsmedlem i Siemens AG, dr. ing. Claus Kessler har uttalt: "Vi føler oss forpliktet til både å skåne miljøet og å omgås de naturlige ressurser med sparsomhet. Dette gjelder både våre produksjonsprosesser og våre produkter.

Allerede ved utviklingen av et produkt skal vi ta hensyn til følgene for miljøet. Vi skal bestrebe oss - også utover gjeldene forskrifter - på å unngå eller redusere miljøbelastninger."

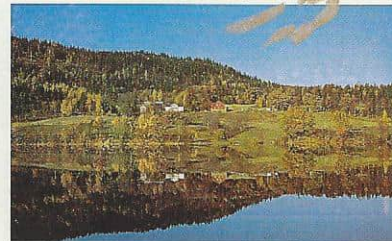
-Dette er klare signaler fra toppen i Siemens. Også her i Norge fører vi den samme linjen. Vår produksjon i Norge belaster i beskjeden grad det ytre miljøet. Samtidig som Siemens bidrar til et bedre miljø gjennom en rekke miljøskånende produkter og systemer, sier Nesheim.

Brosjyren tar for seg flere temaer. Blant annet fordelen ved bruk av elektrisk energi og at gasskraft er en ideell kombinasjon med vannkraft. Videre hvilken betydning telekommunikasjoner har for miljøet, blant annet gjennom overvåkning av miljøtilstander og ressurser.

Siemens er internasjonalt meget stor innenfor både utvikling av skinnegående transport og elektrisk bil. På husholdnings-siden arbeides det intenst med å utvikle hvitevarer med mindre miljøforurensende utslipp.

SIEMENS

Natur og miljø



Ansvarsbevisst holdning og høyt teknologisk nivå

Den nye miljøbrosjyren som sendes ut i disse dager viser en interessant helhetlig miljøtenkning i Siemens.

-Konsernet har også teknologi for å håndtere spesialavfall på en forsvarlig måte. Og på elmed-siden skjer det en spennende utvikling, sier Arne Nesheim. Han oppfordrer Siemens-ansatte til å se nøye gjennom brosjyren, og understreker samtidig at den fullt ut er laget i egne rekker uten bruk av eksterne krefter.

Linoleum bedrer innemiljøet

Tekst og foto: Tove Lønne



Bedriftsmaler Tormod Eidsvåg i sving med å legge linoleum på gulvene på Sluppen.

I løpet av siste og kommende år blir all nålefilten på Sluppen skiftet ut. Nå skal det være glatte gulv der folk ferdes og aller helst naturmaterialet linoleum.

Hvorfor blir nålefilten skiftet ut?

Det er tre grunner til utskiftningen. For det første er nålefilten mange steder temmelig nedslitt. For det andre er dagens nålefilt lite hygienisk. Tepper generelt og særlig nålefilt binder mye støv og smuss. Det oppstår bakterier, sopp-sporene og lukt, noe som kan føre til allergiproblemer for endel mennesker. For det tredje fører nålefilten til at det oppstår mye statisk elektrisitet, dette er lite ønskelig i vår elektroniske verden.

Det har for eksempel hendt at dataskjermer plutselig har blitt svart, sier eiendomsforvalter Tormod Bekken.

Fornøyde medarbeidere

Bekken forteller videre at det ikke ligger målinger til grunn for utskiftningen, men at det er foretatt visuell kontroll av blant annet ventilasjonsanlegget i bygg 1. Brukerne i de etasjene som har fått byttet ut nålefilten med linoleum er svært fornøyd og mange har gitt uttrykk for at de opplever en klar forbedring av innemiljøet, når det gjelder lettere luft og lysere kontorer.

Arbeidet som normalt på kontorene

Skifte av golvbelegg er ingen liten sak. Hva med de ansatte, må de flytte ut av kontorene i denne perioden?

-Nei, det er vår bedriftsmaler Eidsvåg som utfører arbeidet med å skifte golvbelegget. Dette gjør oss langt mere fleksible. Nå kan vi utnytte de periodene da folk er på reise eller har ferie. Dermed kan vi i stor grad unngå at folk må flytte ut av kontorene mens golvbelegget skiftes. Dette ville ikke vært mulig om et eksternt firma skulle foretatt utskiftningen, da måtte kontorene vært ryddet, avslutter Bekken.

Ingen jobb for liten

Siemens har elektriker'n

Tekst: Per Henriksen

**"Ingen jobb er for liten!
Ring Siemens-elektrikeren."**

Med dette budskapet vil Siemens rette oppmerksomheten mot et for mange ukjent marked: Siemens som elektriker i hjemmet og i småbedriftene.

I mars ble det gjennomført en reklamekampanje for å profilere installasjonsvirksomheten. Gjennom en del såkalte radiosjots, korte reklameinnslag i lokalradioen og aviser landet rundt, er det understreket at Siemens også kan ta små reparasjonsjobber og mindre installasjoner.

I tillegg er det annonsert i lokalpressen og sendt ut forskjellige trykksaker for å gi avdelingskontorene muligheter til å følge opp kampanjen på en bredere basis.

Opp til avdelingene

Reklameavdelingen er klar over at en slik kampanje i seg selv ikke alltid vil føre til flere konkrete oppdrag fra en dag til neste. Et viktig poeng ved dette fremstøtet er å øke kjennsapsgraden til at Siemens også arbeider på dette markedet.

Til syvende og sist er det opp til avdelingene som har den direkte kundekontakten å selge Siemens-navnet innenfor de områder som er aktuelle i lokalmiljøet.

Positiv respons

-Vi i Kristiansand opplevde kampanjen som positiv. I vårt distrikt er Siemens lite kjent hos menigmann som et firma med elektrikertjenester, sier Per Anders Olsen i Siemens Kristiansand.

-Kampanjen har vært det første systematiske fremstøtet innenfor servicemarkedet her i distriktet, sier han og har merket kun positiv respons ute blant publikum.



-Vi har fått noen servicejobber som kan spores tilbake til kampanjen og vi har fått tilbakemeldinger som viser at både annonser og radiosjots er oppfattet. Særlig radioreklamen er blitt lagt merke til, sier Per Anders Olsen.

Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk:

Leveransene til Meråkerutbyggingen doubles!

Tekst: Tor Cederkvist
Foto: Einar Fiske

For et år siden kunne vi fortelle at Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk hadde plassert en bestilling hos EFO-Øst på ca. 50 millioner kroner på generatorer til Tevla Pumpekraftverk. Nå har EFO-Nord dratt i land en kontrakt på apparat- og kontrollanleggene til den samme utbyggingen. Leveransen utgjør mer enn 60 millioner kroner, og betyr godt over ti årsverk fordelt på produksjon, ingeniørarbeid og montasje.

Utbyggingen av vannkraftressursene i Meråkerområdet er sannsynligvis et av de siste større vannkraftprosjekter i Midt-Norge på flere år. Oppdraget er derfor viktig for oss, både når det gjelder beskjeftigelse og for at vi skal beholde vår kompetanse på denne type oppdrag.

Produksjon i Sterkstrømfabrikken

Leveransen består i hovedsak av høy-spenningsutstyr, fordelings- og kontrolltavler produsert i Sterkstrømfabrikken i Trondheim. I tillegg leverer vi vår mest moderne vern- og kontrollteknologi, det mikroprosessorbaserte LSA-systemet fra Siemens AG.

Utstyret skal installeres i Meråker Kraftverk og Tevla Pumpekraftverk, og idriftsettelse skal skje våren 1994.



Adm. dir. Carl Skaar, NTE (t.v.) og adm. dir. Tor Jemtland, Siemens A/S, undertegner den siste store industrikontrakten som blir tildelt i forbindelse med utbyggingen av kraftverkene i Meråker.

Fra venstre bakerst: Odvar Lundseng, Johan G. Hernes og Helge Nielsen, (NTE) Magne Øvrehus, Johan Lium og Harald Magne, (Siemens A/S).

Vellykket besøk fra kommunerådet i Trondheim

Tekst: Anita Brækken
Foto: Einar Fiske

Kommunerådet i "nye" Trondheim, - som består av 9 medlemmer: ordfører, varaordfører og 7 kommunalråder, takket ja til en invitasjon fra Siemens A/S i Trondheim. Tirsdag 28. april møtte forsamlingen fra kommunen. Det var gledelig at gruppen sogar var utvidet med rådmann, næringssjef, bystyresekretær og kommunerådssekretær.

-Siemens utgjør en vesentlig del av næringsvirksomheten i Trondheim by. For å kunne fremme vår sak, er det naturlig at vi har kontaktpersoner i offentlige organer, sier personalsjef Kåre Ytre-Eide.

-Vi har tidligere forsømt det ansvaret vi som bedrift har for å informere om vår virksomhet, for å ha en beredskap. Vi skaffer arbeidsoppdrag og betaler skatter og avgifter til myndighetene. Det er viktig å holde kontakten i "normale" tider, og ikke sitte på gjerdet og vente på en situasjon der vi kanskje ikke kan holde våre forpliktelser som arbeidsgiver, framhever han.

-Da vil det gjerne være for sent å vektlegge vår betydning som arbeidsgiver. Vår rolle er å pleie kontakt med kommunale og fylkeskommunale organer, samt stortingsrepresentanter fra vårt distrikt. Eventuell kontakt mot rikspolitikere og statsråder skal imidlertid skje fra sentralt hold.

Kåre Ytre-Eide, sammen med plassjef Odd Løkken utgjorde to sentrale personer fra Siemens i forbindelse med besøket. Invitasjonen ble positivt mottatt av kommunerådet.

Alle takket ja til å komme, og da har vi oppnådd det vi ønsket, - å knytte kontakt for å understreke vår betydning som arbeidsplass i Trondheim, sier Ytre-Eide.

For ca ett år siden hadde vi besøk av ordfører og rådmann. Besøket denne gang er oppfølging fra i fjor. Årets gode respons er et tegn på gode samarbeidsforhold og positiv holdning til vårt ønske om kontakt.

Offensiv holdning

Ansvaret for å understreke hva vår bedrift tilfører kommunen gjennom oppdrag som medfører verdiskapning i lokalsamfunnet påligger bedriftsledelsen. Gjennom vår produksjon og våre arbeidsområder er vi med å skape flere arbeidsplasser. Personalsjef Kåre Ytre-Eide gjorde representantene oppmerksom på at vi i forrige år tilførte Trondheim kommune 41 millioner kroner i trukket forskuddsskatt.

Ytre-Eide utfordret representantene til å tenke gjennom hvilket næringsliv politikerne vil ha i byen. Under ellers like for-



hold er Siemens' holdning at kommunen bør bruke sine egne bedrifter. Kommunen bør være mer proteksjonistisk, og derved vise omsorg for innbyggerne.

Spenstig program

Rammen rundt besøket var orientering om bedriften, - om våre virksomhetsområder, med spesiell vekt på divisjonene Elektrovare, Anlegg Nord og Energi Nord. Og ikke minst hadde vi valgt å legge vekt på hva Siemens som arbeidsgiver betyr. Deltakerne fikk også en omvisning i Sterkstrømfabrikken.

For å understreke hva en bedrift med så mange ansatte har å si for vekst og bevaring av arbeidsplasser i kommunen, foretok Ytre-Eide en sammenligning mellom Siemens A/S og konkurrerende virksomheter. -Vårt firma tilstreber å oppfylle sitt sosiale ansvar overfor de ansatte, - vi tenker her på forsikringsordning, tilleggspensjonsavtale, bedriftslegeordning, vernetjeneste, velferdsavtale, firmastøtte til bedriftsidrett og pensjonistforening, opplæring m v. På flere av de nevnte områder tilbyr vi ordninger som kan sies å være av forebyggende art og bidra til redusert belastning på det offentlige hjelpeapparat, sier Ytre-Eide.

-Når det gjelder vårt ansvar overfor myndighetene, betaler vi skatter og avgifter til riktig tid. Siemens A/S er et solid firma som har vært representert i Trondheim siden 1908.

-Videre vektlegges betydningen av at når vi får et oppdrag som medfører produksjon av utstyr, skjer produksjonen i Trondheim by. Økt aktivitet i lokalsamfunnet medfører en rekke direkte og indirekte reaksjoner. Verdiskapningen skjer ved at vi sysselsetter våre egne ansatte, som igjen medvirker til større material- og pengeflyt

i lokalsamfunnet. Vi har også gode samarbeidspartnere innenfor det teknologiske miljøet i Trondheim. For våre ansatte er det en skuffelse å gå tur i Bymarka og se friluftsbrytere som er produsert i enten Skien eller Finland!

Plassjef Odd Løkken, S/T (t.v.) var blant dem som tok seg av kommunerådets medlemmer da de besøkte bedriften i april. Ordfører Marvin Wiseth fjerdemann fra høyre.



Takkebrev fra Trondheim kommune

"På vegne av kommunerådet i Trondheim vil jeg takke for et interessant og hyggelig besøk hos Siemens i Trondheim 28. april. Det er alltid nyttig å være orientert om virksomheten i bedrifter i byen vår og vi setter særlig pris på å besøke disse. På denne måten skaper en kontakt som bidrar til bedre å forstå hverandres problemer og utfordringer." Undertegnet av ordfører Marvin Wiseth.

● En storjobb for Siemens Trondheim!



Tekst og foto:
Øivind Gustafson, S/T

Installasjonsavdelingen i S/T er nå godt igang med montasjeoppdraget på del 2. Etter fullførelsen av del 1 i 1979/80

(også et S/T-anlegg), var det forutsatt at del 2 skulle igangsettes noenlunde umiddelbart. Alle tegninger og underlag forelå, men dessverre manglet de nødvendige bevilgningene fra det offentlige. Imidlertid, nå er vi altså igjen på plass, ca. 17 år etter forrige oppdrag!

En ivrig gjeng som aller nådigst lot fotografen få slippe til!

Fra venstre: Johan Refseth, Ole Megaard, Kjell Andersen og de 2 basene Tor Hammer og Ingolv Tøndel.

Dette er det første store prosjektet som gjennomføres etter sammenslåingen av montasje- og installasjonsavdelingen i S/T. Det er etablert en prosjektorganisasjon hvor prosjektlederen også er anleggsleder.

Prosjektlederen ivaretar den totale anleggsavvikling inkl. kundekontakt, materialflyt og montasjeledelse.

Uansett, iflg. både Kjell Andersen og akkordlaget synes framdriften å være upåklagelig, noe som sikkert resulterer i at bygget blir overlevert til avtalt tid, – i tråd med god Siemens-tradisjon

Kunde: Statens Bygge- og Eiendomsdirektorat.

Best. sum: Ca. 10 mill. kroner.

Mannskapsbehov:

Ca. 8–10 montører i snitt.

Oppstart høsten '91 og avslutning 1. mai '95.

Siemens-ledere fra 22 land i Trondheim

Siemens-konsernet arrangerer 2. hvert år LG-Tagung innenfor forretningsområdet høyspenningsteknikk under 52 kVh.

Dette er internasjonale kongresser hvor konsernets ledere møtes. Nylig ble en slik kongress holdt i Trondheim.

-Vi var nærmere 40 Siemens-medarbeidere fra 22 land samlet i april for å diskutere forretningssituasjonen, sett både fra markedets side (de enkelte land) og konsernets, sier Theodor Bjørnstad i Divisjon Energiforsyning.

-Det er 16 år siden siste LG-Tagung i Norge på dette området, og vi valgte Trondheim denne gangen. Her foregår det produksjon og vi har fagavdeling og markedsføring for nordensfjelske.

-Norge er den største LG-partneren innenfor dette forretningsområdet i Siemens-konsernet, til tross for at vi har en liten befolkning, sier Bjørnstad.

-For Siemens i Norge er dette området en viktig del av Divisjon Energiforsyning, som bidrar med en omsetning på over 180 millioner kroner i året.

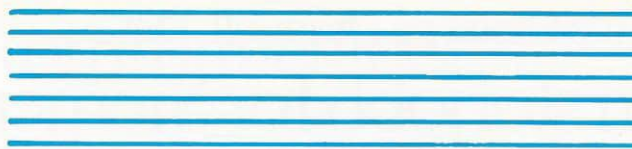
-Vi fikk anledning til å eksponere Sterkstrømfabrikken og vårt høyt faglige miljø. Dette er viktig for våre eksportmuligheter,



Representanter fra 22 Siemens-land samlet på kongress (LG-Tagung) i Trondheim. Theodor Bjørnstad ytterst til venstre. Harald M. Paulsen nr. 2 fra venstre bakerst. Foto: Einar Fiske

sier Bjørnstad og etterlater ingen tvil om at representanter fra Helsinki i nord, til Sao Paulo i sør, Mexico i vest og Bombay i øst reiste hjem med et godt inntrykk av hva

Siemens i Norge står for på den faglige siden. Og at de samtidig fikk med seg en positiv kulturell balast, ikke minst etter omvisning i mektige Nidarosdomen.



Spreke håndballgutter



Siemenslaget i Trondheim vant i år Averøy Trims Vårcup for andre gang på rad.

Denne cupen er vårens vakreste eventyr i Kristiansund, og teller i alt 69 dame- og herrelag. Seieren ble halt i land etter 8-4 seier over arrangørklubben Averøy Trims 1. lag. Fianlens toppscorer og kåret til beste spiller ble Trond Spjøtvold fra Siemens. At det kan gå hardt for seg var Torstein Digre et bevis på, han brakk dessverre hånda i kvartfinalen.

Vi gratulerer Siemenslaget med flott innsats og seier!

Vinnerlaget i Averøy Trims Vårcup '92

1. rekke fra venstre: Ola Hovland, Trond Berthelsen, Per Gunnar Lie, Torbjørn Schei og Roger Johnsen.

2. rekke fra venstre: George Grinde, Trond Spjøtvold, Jan Einar Nervik og Morten Lian. Disse var ikke til stede: Trener Bjørn Aas og Torstein Digre.

Tekst: Jan Einar Nervik
Foto: Anita Brekken

7.600 kroner for godt forslag

Det er faktisk en stund siden forslagskassen var et aktuelt tema. Det har versert rykter om at den var lagt "død", men disse ryktene er betydelig overdrevet. Problemet har vært at man ikke har fått inn forslag til forslagskassen. Men Terje Aaseby på Postavdelingen på Linderud hadde en god idé:

-Når vi sender ut kalendere til kunder o.l. ved årsskiftet, har de til nå vært sendt som A-post, p.g.a. vekt og format - noe som er atskillig dyrere enn å sende med B-post. Mitt forslag var nett-

opp å lage disse kalenderne i et format, og med en vekt som tillater at vi kan sende dem som B-post, forteller han.

Dette forslaget sparer Siemens for portoutgifter på nærmere 30.000 kroner i året, og Terje er belønnet med 7.600 kroner fra forslagskassen. En god idé som kastet penger av seg både for firmaet og forslagsstiller. Det sitter sikkert Siemens-folk med andre gode ideer rundt omkring på de forskjellige kontorer. Parolen er: Bruk forslagskassen! Det lønner seg.



-Det kan bli mye penger å spare ved små forandringer, mener Terje Aaseby.

Særøppgave om Siemens

Marianne Falkevik fra Bø i Telemark, går første året av "Grunnleggende handel" på Bø Videregående Skole. Som en del av pensum, skulle hun skrive særøppgave om en bedrift, og hun valgte Siemens som tema. Marianne er nok arvelig belastet når det gjelder kombinasjonen elektrisitet og handel. Faren driver nemlig installasjonsbedriften "Elektriker'n" i Bø. Interessen for Siemens ble vakt da hun tittet i Siemens-kataloger. Resultatet ble en særøppgave på 11 maskinskrrevne sider om Siemens A/S, som tar for seg vårt firmas opprinnelse, historikk, fremtid, produkter og organisasjon. Som kilder har hun brukt mye av våre egne trykksaker.

Som en konklusjon på særøppgaven, skriver hun at det er spesielt viktig at skoleverket følger med i den tekniske utviklingen, slik at ungdommen kan takle fremtidens utfordringer.

Nei, planter drikker ikke kaffe



Mange er glad i kaffe, men våre grønne, bebladede venner i de mange blomsterkassene rundt omkring på kontorene er det ikke. Noen dør faktisk av kaffen som noen heller på dem.

-Stoffene i kaffen er rene giften for kontorplanter. Hell den siste kalde kaffeskvetten i vasken - ikke på plantene, sier Maj-Britt Henriksen og Bengt Olsen fra Bakkene Gartneri.

Disse to steller plantene på Linderud, og erfarer ofte at folk bruker blomterpottene som utslagssvask, og da især for kaffeskvetter.

-Kontorplanter er dyre, og det er synd at det som bedriften legger penger i, for å skape et hyggelig arbeidsmiljø, skal ødelegges på denne måten, sier de to.

-Nei, planter drikker ikke kaffe. Vær snill å slå skvettene i vasken, da blir det lettere å holde liv i innemiljøet, sier Maj-Britt Henriksen.



Bedre telefonkultur i Siemens?

Alt kan gjøres mye bedre. Også det å bruke telefonen. I disse dager er det sendt ut en del notatblokker til avdelingsledere for fordeling blant de ansatte. Siemens ønsker å slå et slag for bedre telefonkultur. Og nettopp gjennom ved å få en del blide tips direkte på notatblokkene, er det et håp at vi alle blir flinkere til å ta telefonen for hverandre, gi beskjed osv. Det er "det lille ekstra" vi alle og kundene setter pris på. Tidligere etterlyste Siemens Intern limerick som inneholdt ordene telefon, kultur osv, alt som går på god telefonkultur. Når blokkene nå er alle ihende, kan kanskje sommerdagene inspirere til litt mer diktning? Vi tar gjerne imot flere enn de vi allerede har fått.

Send dine forslag til en bedre telefonkultur i Siemens til PH, Siemens Intern - F1, S/O.

Vi tar imot dikt, limericks, tegninger, vitser m.m. Her er ett bidrag:

*No rengen denn der telefon igjen,
e dijt nån som vil prøv å tan?
Nei, skit tølmode te kundan
vare itj nå leng,
Sjå der ja, gurselov vi slæpp
å tan.*

*Det e rart me kundan,
dæm prøve sæ igjen.
Mæn Siemens e itj trygg,
me den trua så leng.
Fer det fins nå anner elfirema
i flæng.
Kolega, ta telefon,
så kanskji det bli pæng.*

*Ja, dette va dagens bitre pille,
og e dette sant da e det ille.
Men det e aller forseint
å prøv sæ,
fer de der kundan,
e bæst fer både dæ å mæ.*

Bjørn, S/T

Siemens Intern

Utgitt av SAM/F i Siemens A/S
Redaktør: Per Henriksen
(linje 3753)

Redaksjonssekretær/fotograf:
Espen Nordhagen, (linje 3161)
Layout/Desk Top:
Leif Fiskaa, (linje 3495)

Hjertelig takk

-til firmaet, kolleger og ekstern revisjon, for fine gaver og gode ønsker ved min overgang til pensjonist. Takk for samarbeidet i nærmere 39 år.

Margot Remøy, S/O.

-til direksjonen og tidligere kolleger, for de skønne blomster og hilsener på min 75-års dag.

Viggo Uppheim, S/O.

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

Bjørn Sivertsen, S/B.

-til direksjonen og kolleger, for gave, nydelige blomster og hilsener til min 60-års dag.

Thora Skofteby, S/O.

-til direksjonen, for blomster i anledning min 60-års dag.

Odd Fjeld, S/O.

-til direksjonen, kolleger og venner, for blomster, gaver og hyggelige hilsener på min 60-års dag.

Kjell Sten Andersen, S/O.

-til direksjonen, for skønne blomster i anledning min 80-års dag.

Ambjørn Drogneess, S/O.

-til direksjonen og kolleger, for blomster på min 70-års dag.

Odd Gunnar Hansen, S/O.

-til alle i S/T og S/O som gledet meg med gaver og annen oppmerksomhet ved min avslutning av Siemens-epoken.

Olav A. Rygnestad, S/T.

-Jeg takker mine kolleger og venner i Siemens for en uforglemmelig gebursdag, for den fantastiske gaven og alle hilsener. Takk også til direksjonen for en vakker blomsterhilsen.

Erika - 60 år og noen dager

Vi gratulerer

25-års jubileum

01.07. Per J. Knotten, S/O.
03.07. Erik Haugnes, S/T.
15.07. Lars Gjerde, S/B.
17.07. Terje Havsten, S/T.
01.08. Hans Egil Holmstrøm, S/O.
10.08. Bengt Elter, S/O.
15.08. Aage R. Tangen, S/O.
21.08. Hans J. Dalquist, S/T.
21.08. Dag Flemming Pedersen, S/O.
23.08. Kai Andersson, S/B.

40-års jubileum

17.07. Per Laug, S/T.
01.08. Odd Løkken, S/T.
25.08. Kjell Sten Andersen, S/O.

50 år

23.06. Odd Trones, S/O.
23.06. Kjell Magne Standal, S/O.
02.07. Heiderose Laurenzen, S/O.
10.07. Gunnar Hegstad, S/T.
10.07. Halvard Hegstad, S/T.
10.07. Oddvar Bekkelund, Jaren
18.07. Arnljot Noem, S/T.
19.07. Bjørnar Fredriksen, S/T.
19.07. Sverre E. Søyseth, S/T.
05.08. Tron B. Vagstein, S/O.
06.08. Alf Sandal, S/B.
17.08. Knut S. Sæthre, S/T.
24.08. Elin Engan, S/T.

67 år

29.07. Olav Kvelland, S/B.

85 år

28.06. Randi Hagen, Oslo.

70 år

17.08. Ivar Dragseth, Tr.heim.
30.08. Einar Brockstedt, Oslo.
31.08. Johan O. Rinde, Ski.

Siemensfolkets feriebilder

Sommeren står så absolutt for døren. I skrivende stund er det over tyve grader pluss, og ferieplanene er lagt. Med på ferieturen hører selvfølgelig et kamera. Ferieopplevelsene skal bevares for ettertiden, enten på papirbilder eller diasfilm. Hva med å dele dine beste feriebilder med Siemens-kolleger over hele landet? Vi i Siemens Intern gjentar fjorårets suksess, og utlyser med dette en fotokonkurranse. Vi er på jakt etter det typiske

sommerbildet, enten det er morsomt, dramatisk, søtt, sterkt, trist eller koselig. Vi premierer de bildene vi bruker med en liten oppmerksomhet, samt spalteplass i Siemens Intern.

Send dine beste feriebilder til: Siemens Intern v/ Per Henriksen, eller Espen Nordhagen, Forum 1. S/O.

Bildene må være redaksjonen i hende innen 4. august

Neste nummer kommer 25. august.
Siste frist for innlevering av manuskripter er 4. august.

Siemens på TV

Siemens ruller over TV-skjermene fra tid til annen. Ikke som for mange andre bedrifter med negative store overskrifter i nyhetene. Derimot har bedriftens folk deltatt med engasjement i debatter, det har vært reklame og produktoppvisninger.

Tekst og foto: Per Henriksen



Casino og Lykkehjulet

Høsten 1990 var Siemens med i "Casino" i TV-Norge hvor deltagerne kunne vinne hvitevarer for over 10 000 kroner. Nå i høst kommer Siemens med i et nytt program, da med i TV 3's "Lykkehjulet". Her vil deltagerne kunne vinne den nyeste vaskemaskinen, en Siemens IQ. Så følg med ut over høsten, på TV3!

Energidebatt



NRK har sendt en programpost om Norge og vekstmuligheter. I et av programmene fikk Regjeringen en gavepakke fra norsk næringsliv som inneholdt forslag til tiltak mot arbeidsledighet, økte statsinntekter og miljøforbedringer. Bak gaven står Kværner, EB, Alcatel STK, Statkraft og Siemens. Forslaget ble diskutert i et program før jul. Divisjonsdirektør Carl



Svart fra Siemens

Black Energy - svart nyhet fra Siemens, med energi. Det dreier seg om reklame for støvsuger. Denne gikk på TV Norge høsten 1990, og ble senere kjørt som videosløyfe i forretninger.

O. Solberg deltok i debatten og fikk dette spørsmålet fra programleder Ebbe Ording:

TV: "Carl O. Solberg, vi lurer jo på hva dere vil oppnå ved å komme med en slik gavepakke."

Solberg: "Ute i Europa finnes det et betalingsdyktig energimarked. Vi mener at Norge har energiresurser å bygge ut. Og vi i industrien ønsker å få ansvaret for - og ta risikoen på - å gjøre butikk med å selge den energien til Europa."

TV-Bingo i Bergen



TV-Bergen kjører et program som kalles TV-Bingo. Dette er et lignende program som Halvard Flatlands show i TV-Norge.

Blant de mange gevinster deltagerne kan vinne, er Siemens varmeovner. Fra 28. januar har vi plukket opp følgende replikkveksling mellom programlederen og en innringer:

TV: "Her står det varmeovn med spareplugg fra Siemens."

Deltager: "Det passer jo veldig flott!"

TV: "Ja ikke sant. Den kan bli fin å ha i vinterkveldene."

Deltager: "Må jo ikke spare på sant!"

TV: "Du kan nå spare opptil 30 prosent på oppvarmingsutgiftene. Dessuten har ovnen fått Designprisen 1991!"

SIEMENS

Plugg døgn-
rytmen din rett
i varmeovnen.

Reklame i Bergen

Siemens har også hatt reklame i TV Bergen. Teksten lyder:

"Siemens varmeovner med spareplugg gir sparetemperatur når du sover. Og behagelig varme når du står opp." Og deretter forhandlernavnene på skjermen.

Datavirus i Siemens

Da et datavirus herjet landet i mars ble det også funnet virus i Siemens. Dagsrevyen hadde et innslag om fenomenet.

Etter at adm. dir. Torbjørn Sjølstad ved Institutt for Datasikkerhet fremhevet hvor viktig det var slik Siemens hadde gjort, vaksinert seg selv med motprogrammer, ble datasikkerhetssjef Ivar Husby intervjuet.



Utdrag fra intervjuet:

Husby: "Ja, vi oppdaget virus på seks forskjellige steder."

TV: "Hva gjorde dere da?"

Husby: "Vi slo alarm og undersøkte om det var mer. Samtidig ble brukerne bedt om å følge nøye med."

TV: "Skjedde det noe ødeleggende?"

Husby: "Nei."