

Siemens Intern

Nr. 5 – Oktober 1992 – 22. årgang



Uten høydeskrekk

Besseggen er ingen spøk. 1740 meter over havet og stupbratt 800 meter ned mot Gjendevatn hører med til opplevelsene. Det var her Peer Gynt hoppet ut med sin bukk, og det er her mange får sine svimmelhetsanfall. Siemens i Trondheim har friluftsglade damer uten høydeskrekk og her ser vi Mary Christoffersen, Randi Schultz, Grethe Tiller, Guri Holan og Astrid Brochs. Anne Mari Engan tok bildet. Side 12

Gutta i tunnelen



Siemens har igjen tatt inn montørlæringer. Rett fra skolebenken og inn i Granfoss-tunnelen utenfor Oslo. Lærlingene (fra høyre) Runar Botten og Andreas Wøien stortrives i selskap med anleggsleder Åge Thomassen og arbeidsleder Terje Olsen (t.v.). Side 7

El-bilen på hjul i Norge. Side 4
Vil du ha en svingom? Side 8

Siemens i Bodø overvåker for Forsvaret: Storkontrakt kom seilende med Golfstrømmen

Tekst og foto: Per Henriksen

Mens dagslyset nærmer seg seks timer om dagen i sør, legger heldøgns mørket seg over Norges nordligste fylker.

-Nei, jeg lengter ikke etter vinteren. Mørketiden er ok, men måneder med snø, slaps og regn om hverandre liker jeg ikke, sier Torunn Flæsen ved Siemens i Bodø.

-Men du er jo bodøværing?

-Ja, jeg er jo vant med det, repliserer hun med en rungende latter som overgår brølet fra F16 flyene som stryker over bytakene så tett som hagl.

Og står man ved randen av bebyggelsen som utgjør 37 000 mennesker står man samtidig med nesetippen inne på den militære flyplassen, selve kraftsentret i byen. Kamouflasjen er så åpenbar at området ikke er til å ta feil av. Bare lyseblå FN-farger på et halerør skiller seg fra alt det mørke grønne virvar idet et blytungt og undersetsig transportfly kjemper for å komme klar av asfalten.

Sangen fra havvindene

Ingen tvil. Man er i Bodø. Det høres også på dialekten, toner man må ha sangfuglens strupe for å få til.

Kan det være sangen fra havvindene og Golfstrømmens varme som har skapt de nordnorske dialektene, mon tro?

-Jeg var ute og tok opp noen pinner i går, føyer Per Gårseth til for å understreke at

Salten har rikelig av livskvalitet mange bare kan drømme om. Og pinner for folk her er kjempefisk som vi sørpå ikke har lange nok armer for å skryte av.

Og så var det Golfstrømmen. Denne varme evigvandrende tempererte kilde som har formet hele livsmønsteret og livsgrunnlaget i Norge.

Nå er det Golfstrømmen vi skal bruke som utgangspunkt for å skrive om Siemens i Bodø. Og Forsvaret. Og tretten entusiastiske ansatte på et avdelingskontor. Og en målbevisst leder.

Potensiale for vekst

For å ta sistnevnte først. Per Gårseth er fra Harstad, har ifølge ham selv hatt en broket tilværelse som innbefatter noe Bodø og noe Harstad, noe Siemens og noen oppkjøpte bedrifter. Det vanskeligste han har gjort var å lede anleggsavdelingen i Harstad og samtidig legge den ned. Så ble det Bodø som han nå driver videre. I løpet av det første året er et betydelig underskudd rettet opp og kommende år skal gi et bidrag til felleskassa i Siemens.

-Vi er sterke på flere områder, og har ca. 10 prosent av mulig markedsandel i Bodø. Men på en del områder har vi ikke klart å komme inn, blant annet på svakstrøm, telefoninstallasjoner, alarm osv. Det ligger et potensiale her, og vi regner på alt som har med strøm å gjøre, sier han. Derfor skal det ikke være umulig å få til en vekst i markedsandelen på opp til det doble i løpet av et par år.



-Men det må ikke skje på bekostning av priser. Ingen er tjent med en underskuddsbedrift. Heller ikke kundene.

Prosjekter på gang

I tillegg skjer det mange ting i Bodø for tiden som tyder på større aktivitet fremover. Og det er muligheter han vil være med på. Nye utbygginger av et kjøpesenter, Flymuseet m.v. er prosjekter som Siemens skal ha sagt sitt om, i tall og teknikk. Ingen anbudsrunde i byen skal gå hus forbi i Olav Vs gt. 98b. Omsetningen på 12 millioner er til for å overgå, mener Gårseth.

Installasjonsaktivitetene den siste tiden har vært svært god. De siste månedene har man til og med vært nødt for å leie inn folk fra andre bedrifter i byen. Et eksempel på vellykket prosjekt er installasjoner i det nye Høgskolesenteret i Nordland.

-Situasjonen er at det blir en rolig vinter, men til våren er det mange prosjekter som skal settes igang. Selv om det nesten ikke finnes industri her, så er Bodø et senter for både fly, båt og endestasjon for jernbanen.

Montører på det nye Høgskolesenteret i Nordland.

Fra venstre: Haavar Bøe, Kenneth Nunn, Hjøllanger og Eirik Bakke.





Innfelt bilde: Bodø er bra!, samstemmer Ragnar Johansen (t.v.) Torunn Flåsen, Per Gårseth og Rune Fjordholm. Stort bilde: Saltfjorden med Børvasstinden i bakgrunnen.

stående som et demonstrasjonsanlegg for hele landet.

Ragnar Johansen fremhever at da Siemens fikk kontrakten med Forsvaret var man prismessig langt fra medaljeplass, faktisk den syvende av 13 anbydere, noe som ikke engang kvalifiserer til poengplass. Allikevel gikk FBT (Forsvaret Bygningstjeneste) inn for Siemens.

Et bein innfor

-Helt klart at dette er et referanseanlegg for oss, sier han og innrømmer at Forsvaret ikke var kunde hos Siemens i Bodø tidligere. Nå har man fått et solid bein innfor, noe som fører til andre oppgaver også, og er med på å løfte omsetningen oppover.

-Strategien for Forsvaret er at flyplassen skal bygges ut, og at langt flere bygninger etterhvert skal automatiseres.

-Vi har med dette prosjektet fått anledning til å gå inn på et nytt og spennende område, hevet kompetansen vår utover vanlig elektroinstallasjon og kabelspikring, sier Ragnar Johansen.

-Litt kaffe og bløtkake, spør Torunn. Vi feirer bursdag idag.

-Hvem da?

-Han er ikke her. Men vi benytter anledningen allikevel, ler hun hjertelig.

Og Forsvaret vil sentralisere mer av sin aktivitet i byen. Dermed kommer det også nye og større NATO-anlegg.

Siemens i Bodø er faktisk også iferd med å bygge opp sin egen lille tavleproduksjon innenfor de beskjedne kvadratmeter de leier i bygningen.

-I stedet for å kjøpe tavler fra andre, utnytter vi våre egne installatører under roligere perioder. Flere av disse er utdannet tavlebyggere. Fordelen er også at installatørene dermed kjenner hver kabel i tavlene og er i langt bedre stand til å drive service senere. For øyeblikket har vi tre tavler under produksjon i "fabrikken".

-Vi håper jo på å se på dette også kan være til nytte for andre Siemens-avdelinger som har behov for tavlebygging og PLS-automatikk, bemerket han.

-Vi må bli større, få flere folk og gi oss tid til å drive markedsføring. Men det må være sammenheng mellom volum og bruttotjeneste, sier han for å understreke sine ambisjoner.

-Nå må du fortelle om Golfstrømmen og Forsvaret.

-Det er det Ragnar Johansen som har ansvaret for, sier han og stikker hodet inn til sin kollega som har oppslag på veggen

som beskriver fordeler ved å røyke, har eget DAK-anlegg og selvkonstruert bærbart stol for PC-bruk i ulendt terreng.

SIMATIC og Golfstrømmen

Det saken dreier seg om er at Forsvaret henter varme fra Golfstrømmen. Et varmegjenvinningsanlegg som tar inn energi fra havet. Dette anlegget er ganske unikt, og kanskje det største i verden som benytter amoniakk for å drive opp temperaturen til et komfortabelt nivå.

-Totalt er det 56 bygninger over et stort område som har sentralisert overvåking og styring. 30 av disse varmes opp gjennom fjernvarmeanlegget. For å drive dette på en fornuftig måte må det være et SD-anlegg (Sentral Driftskontroll). Dette systemet har Siemens levert, både Simatic og programvaren. Dette har vært en kjempejobb for oss her i Bodø, sier Ragnar Johansen.

-I nært samarbeid med Siemens i Oslo, understreker han.

Selv om Bodø er eneste Siemens-avdeling som driver med byggautomatisering nord for Trondheim, må man allikevel samordne ressursene og kunnskapene.

En annen partner som er sterkt inne i utbyggingen av varmegjenvinningsanlegget er en prototyp, og vil bli

Vant på evalueringen

Tom Kristiansen i Ingeniørtjeneste A/S i Bodø står som mellommann og konsulent i forholdet Siemens og Forsvaret. På spørsmål om hva som frister med Siemens, da anbudsrunden viste en syvendeplass, svarer han kjapt:

-Anbudsevalueringen tok hensyn til flere forhold, og dermed viste det seg at Siemens kom best ut. Siemens har en betjeningsvennlig avdeling her i Bodø, systemet har gode referanser, og Siemens' produkter kan skaffes i fremtiden.

-Vi innser også at vi ikke kan skifte leverandør på et slikt stort anlegg.

-Vi var grønne da vi startet. Derfor har vi alle hevet kompetansen. Det betyr at nye prosjekter vil bli lettere, og vi står godt rustet til å ta ethvert anlegg. I landssammenheng er dette et stort prosjekt som vi har brukt for å skaffe oss erfaring.



Slett ikke dårlig! mente adm.dir. Tor Jemtlund etter en rask runde på Linderud med vår variant av Renault Clio. En lett modifisert standard bil - med vekselstrømmotor og kontrollutstyr fra Siemens.

El-bilen kommer, og Siemens er med!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Jeg er sikker på at morgendagens bybilde vil preges av el-bilen! I byer og tettsteder er biltrafikken et problem som må løses, og el-bilen er et meget godt alternativ.

Administrerende direktør Øyvind Refsnes i Oslo Energi var klar i sin tale da han åpnet el-bilkonferansen som ble arrangert i tilknytning til 100-års jubileet for Oslo bys energiverk. Dagens biltrafikk kveler storbyene, og vi har kort tid på oss til å løse problemet.

Konebilen først

Refsnes så matpakkekjøringen og shoppingrunden som de mest aktuelle markedssegmenter i første omgang. Trafikktellingene viser at 90% av bilene i byene kjører mindre enn 50 km. pr. dag, påpekte han. Det klarer dagens elbil uten problemer. Markedet finnes, det er bare spørsmål om å finne løsningene riktig.

Politisk spørsmål

Som vanlig ligger nok politikerne et hestehode bak teknikerne, konkluderte et panel med deltagere fra politiske partier, miljøorganisasjoner og bilorganisasjoner etter foredraget. Med små forbedringer synes el-bilen å kunne avlaste bytrafikken, rent teknisk. Nå er det opp til politikerne å tilrettelegge avgiftspolitikken på en måte som gjør det økonomisk attraktivt å kjøpe en slik bil.

Gratis strøm

Oslo Energi hadde nok forutsett at økonomi ville bli et viktig spørsmål. Som litt

lokkemat til de som måtte la seg friste, har derfor everket besluttet å installere strøm-uttak for el-biler på forskjellige steder i byen, inntil videre med gratis strøm. Om tilbudet står ved lag den dagen en vesentlig del av bilparken drives elektrisk, er vel mer tvilsomt. På samme måte som avgiftsfritaket for en del konvensjonelle "miljøbiler" vel henger i en tynn tråd når antallet biler når interessante høyder.

Litt seig enda -

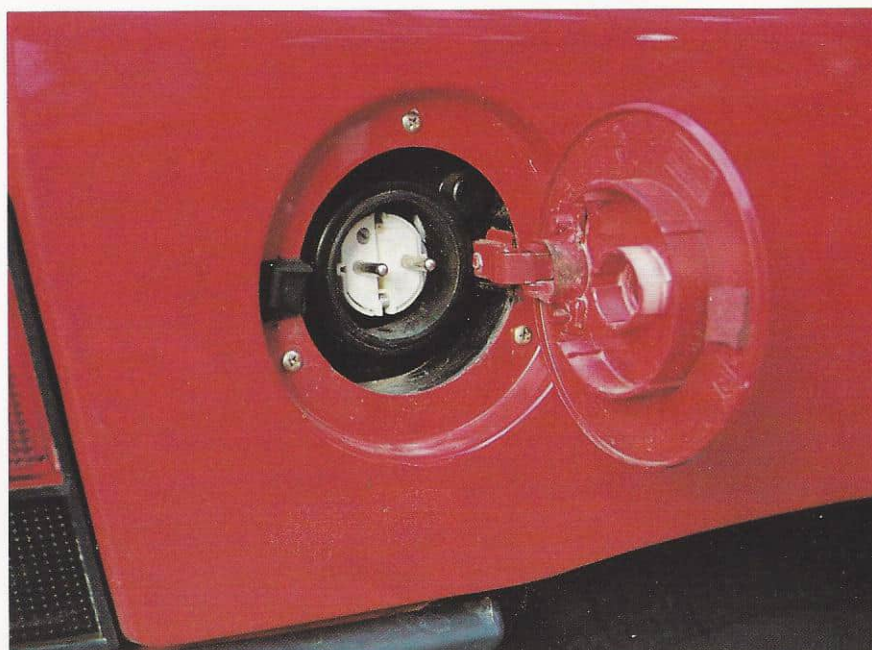
Prøvekjøring av noen av de 19 el-bilene som var utstilt på Vestbanetomta bekreftet ganske raskt at disse kjøretøyene foreløpig

ikke er av de raskeste. Men at de sikkert med en viss oppspriting kan gjøre nytte som "second car".

Det var også markert forskjell mellom bilene, spesielt syntes det avgjørende for fart og aksellerasjon om motoren var basert på likestrøm- eller vekselstrømdrift. Det siste var absolutt å foretrekke.

Av de 19 utstilte bilene var bare to foreløpig av vekselstrømtype. Den ene sto det Siemens på ...

Det tar litt tid å fylle opp tanken - la den gjerne stå inne over natta. Til gjengjeld koster det ikke mer enn en femmer!





Siemens' Clio hviler ut i "depoet" som første bil i mål, mens publikum venter på konkurrenten.

Full gass på Karl Johan

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Rally på Karl Johan?

Trafikkløst, men ga til slutt etter for den gode saks skyld. Publikum, presse og TV fulgte opp. Tett av folk og stor stemning da el-biler og veteranvogner møttes til duell på Oslos hovedgate en fin sommerkveld i august.

Elbiluka i Oslo ble avsluttet med et minirally mellom moderne el-biler og tradisjonelle rallybiler av fin gammel årgang.

Åke "Bryggar'n" Andersson, Greta Molander og Mony Karlan fra Sverige, Kjell Gudim og Arne Ingier fra Norge. Navn det lukter eksos og brent gummi av. Hva kunne vel biler med stikkontakt utrette mot disse fartsdemonene?

Parallellslalom

Løypa besto av vegvesen-kjegler på rett linje oppover Karl Johan. Bilene skulle starte parvis, el-bil mot bensindrevet. Rygg mot rygg, i beste cowboystil. Rallykjørere i bensinbilene, politikere og næringslivstopper i el-bilene.

Siemensbilen kjapp -

Rykket om den raske Siemens-Clio'n gikk allerede før start. Bedre ble det ikke da "våre" sjåfører, Per Madsen fra Norsk Motorsportklubb og Eirik Høyen fra Norges Bilbransjeforbund, etter en rask prøvetur ga følgende melding til sine konkurrenter: Dere ha'kke sjans, gutter - støvsugermotor når vi kjører turbo!

- men bensinbiler raskere

Siemens-Clio'en var rask - nest raskest av samtlige el-biler. Og vi vant vårt heat, mot en strøken, gammel Amazon. Men da resultatlistene forelå viste det seg at de raskeste rallybilene nok fortsatt ligger et panser eller to foran sine elektriske utfordrere. Til så lenge



Amazonen er sprek, men tapte for vår Clio.

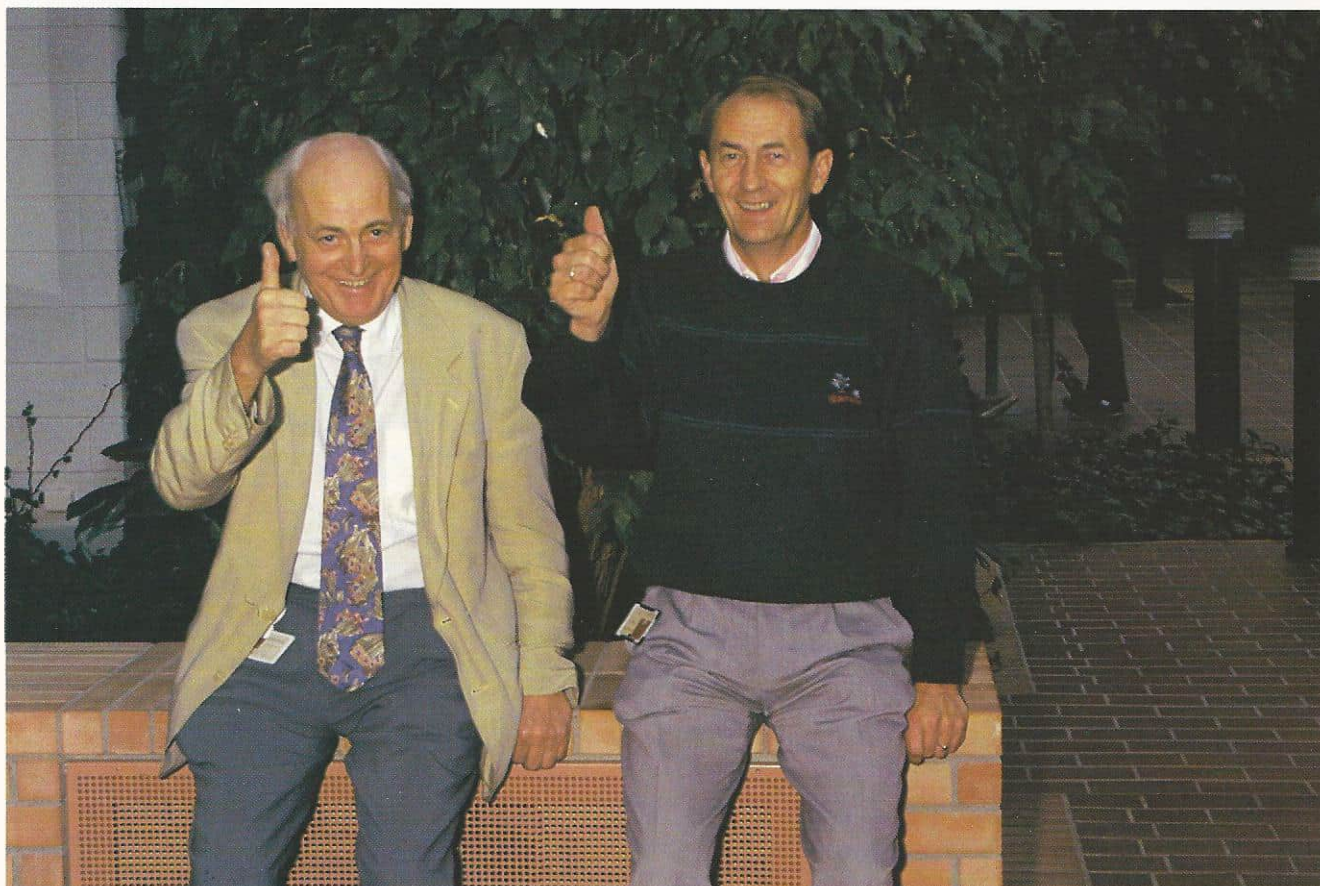


-Har Norges Bilbransjeforbund mange el-bilforhandlere i sin midte om noen år? ville reporteren vite.

-Uten tvil, svarte adm.dir. Eirik Høyen.

"Siemenssjåføren", Per Madsen (til venstre) fra Norsk Motorsportklubb, er enig. -Det hele er et spørsmål om pris og rekkevidde, det vil si avgiftspolitik og batteriteknologi.

Nok et vellykket tunnelprosjekt!



Anleggsbransjen er tøff for tiden, men vi ser lys i tunnelen! Installasjonsansvarlig Alf Jan Johansen og ansvarlig for automatiseringsdelen Helge B. Jørstad har grunn til å være fornøyd. Trafikkteknikk er blitt et viktig område for Siemens, og Granfosslinjen er neppe det siste tunnelprosjektet disse to vil dra i land.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Trafikkteknikk er blitt et betydelig forretningsområde for Siemens A/S. Granfosslinjen, som ble åpnet for prøvedrift 13 september, er det siste eksemplet på vårt omfattende engasjement. Nærmere 50 Siemensansatte har vært engasjert i prosjektet, og våre montører har trukket nesten tjue mil med kabel i tunnelene.

Granfosslinjen ligger på grensen mellom Oslo og Bærum, og består av to tunneler som hver er ca. to kilometer lange. Kapasiteten er beregnet til 30.000 kjøretøyer i døgnet, og bilene kan holde en fart av 70 km/t gjennom tunnelene.

Raskere og billigere

På grunn av ekstraordinære bevilgninger i 1989, kunne Statens Vegvesen forsere utbyggingen av Granfosslinjen. Dette var et lurt trekk, i en periode hvor anleggsbransjen var langt nede. Resultatet ble at både

kostnader og byggetid ble redusert i forhold til opprinnelig budsjett.

Som eksempel på det høye tempoet kan vi se på vår egen innsats - kontrakten på 33 millioner kroner ble underskrevet 15 februar i år, og 13 september var anlegget i forsøksdrift!

Automatisering og fiberteknikk

Styring og overvåkning av gasskonsentrasjon, sikt, kjørefeltanvisning osv. skjer ved hjelp av vårt automatiseringssystem SIMATIC S5 og dataskjermer. Tunnelene er også utstyrt med tilsammen 27 TV-kameraer, slik at trafikk-tilstanden til enhver tid kan ses på et vanlig TV-bilde. Dette er spesielt viktig ved trafikkuhell inne i tunnelene. Av sikkerhetsmessige grunner er signaloverføringen basert på fiberoptikk.

Granfosslinjen er en av Europas mest moderne tunneler, og den tredje som koples til den trafikksentralen vi tidligere har levert på Akershusstranden i forbindelse med Oslotunnelen. På sikt er det meningen å kople alle tunnelene i Oslo/Akershus-utbyggingen til denne sentralen.

Totalleveranse

Siemens A/S er hovedentreprenør for pakken "Elektro, inkludert styring og overvåkning" for Granfosslinjen. Det betyr at vi står ansvarlig for både engineering, montasje og utstyr, selv om noe av utstyret kommer fra underleverandører.

Hvor mye gikk det med?

156.000 meter sterkstrømskabel
35.000 meter svakstrømskabel
14.000 meter fiberkabel

27 Intern-TV kameraer
8 CO målestasjoner
4 Sikt målestasjoner
38 Nødtelefoner
4 Lysstyrkemålere
174 Brannslukningsapparater
200 Kjørefeltsignalgivere
25 Fiberoptiske varslingskilt
22 Vekselsblinkere

"Førstereisguttene" på Granfoss

Tekst og foto: Espen Nordhagen

For første gang på tre år har Siemens tatt inn montørlæringer. De siste to årene har Siemens vært inne i en nedtrappings- og permitteringsperiode fordi markedet har vært sviktende. Nå er montørbemanningen tilpasset markedssituasjonen, og Siemens kan igjen tilby de unge og håpefulle lærlingplasser. I første omgang er det snakk om syv plasser - fire svakstrømslæringer og tre sterkstrømslæringer, som skal gå sin læretid hos Siemens.

På Granfosslinjen, et veitunnelprosjekt som Siemens har jobbet på en stund nå, finner vi to av lærlingene. En sterkstrøms- og en svakstrømslærling. Runar Botten og Andreas Wøien er navnene. De begynte sin yrkeskarriere den 7. juli.

Grei overgang

Å komme rett fra skolebenken til en arbeidsplass som aller minst ligner på åtte-til-tre-livet med rause friminutter, ren og pen kantine og oppmøteplikt på snaue 80%, kan kanskje være et lite kultursjokk for unge sinn - trodde vi.

-Overgangen til arbeidslivet har gått greit, samstemmer de, når vi treffer dem i brakka under fredagslunsjen.

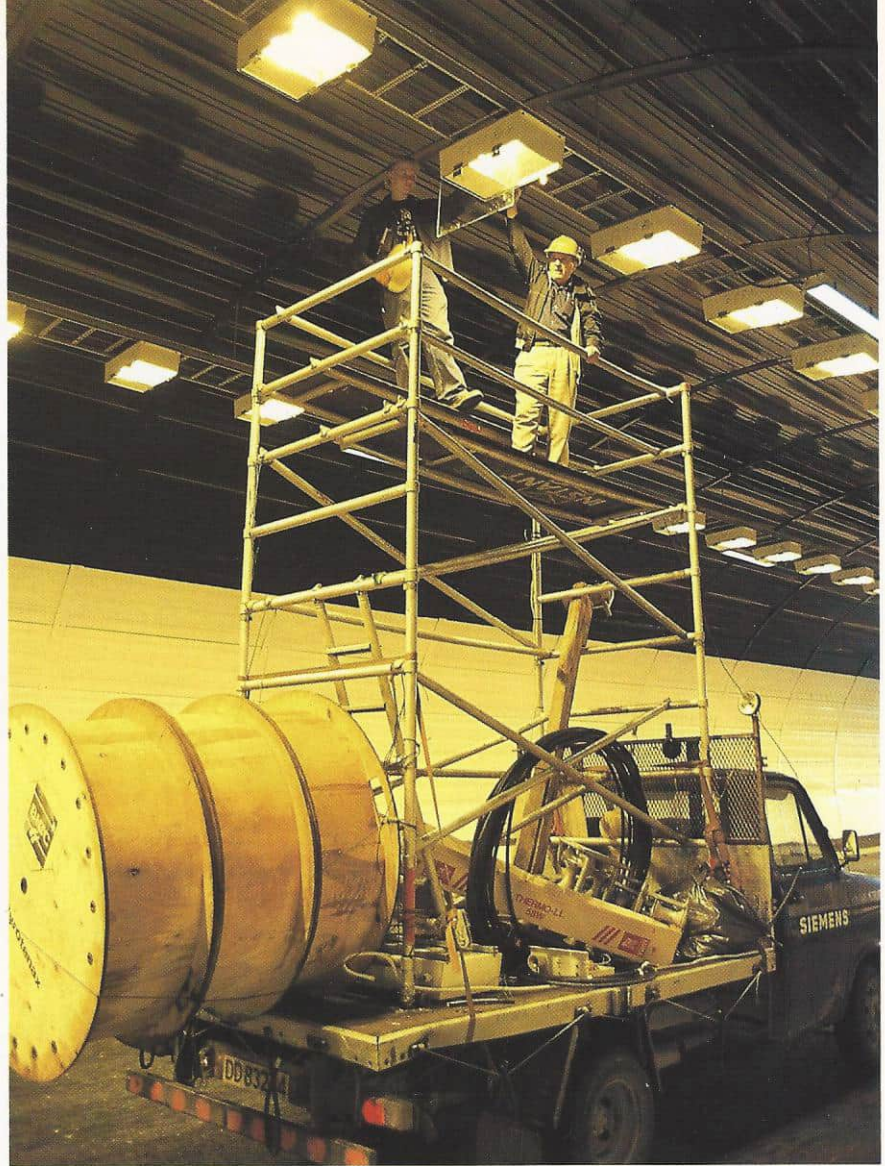
Stemningen blant de tilstedeværende montørgutta er høy. Det er tydelig at helgen står for døren. Friske meldinger fyker over plastkopper og askebegre. Underholdningen til matpakka blir besørget av to montører, som godlynt demonstrerer hvordan Jon Rønningen **ikke** gjorde det da han tok bryte-gull i Barcelona.

-Man venner seg fort til at tonen på en arbeidsplass som dette er alt annet enn formell, sier de to, som helt uten fordyelsesbesvær har akseptert at råkost er en del av menyen.

Ikke "salonganlegg"

Det er heller ikke noe "salonganlegg" som Runar og Andreas har kommet til. Granfossanlegget er et tunnelanlegg i forbindelse med Hovedveiutbyggingen Oslo/Akershus. Tunnelen knytter sammen E-18 (Drammensveien) og Store ringvei, slik at denne faktisk blir en ringvei. Veistykket som tunnelen skal dekke, har til nå vært en av de store flaskehalsene for trafikkflyten inn og ut av Oslo. Siden det er en tunnel det er snakk om, må våre to intervjubjakter jobbe i steinstøv og gjørme. Sollyset ser man lite til på Granfossanlegget.

-Vi har fått jobbe med flere områder innen elektro begge to. Læringer blir som kjent satt til det meste på en arbeidsplass, og vi har hele tiden en arbeidsleder å for-



Oppunder taket i Granfosstunnelen finner vi sterkstrømslærling Runar Botten, sammen med anleggsleder Åge Thomassen, som ikke betenker seg for å klatre til topps i et høyt stillas for å rettleder en relativt fersk sterkstrømslærling i Siemens' tjeneste.

holde oss til. Det er viktig at vi får de timene vi skal ha med forskjellig arbeid i "boka" (lærlingeboka), og det er det arbeidslederne som skal se til, forteller Runar og Andreas sier til Siemens Intern.

70 søknader

Med et trangt arbeidsmarked generelt, og et enda strammere marked for læringer, var det ikke akkurat optimismen som satt i høysetet da de to skulle ut og søke plass.

-Vi fikk høre på skolen at det var meget vanskelig å få lærlingeplass i Oslo. En av de andre lærlingene som nå jobber på Siemens, sendte over 70 søknader før han fikk et positivt svar, opplyser de.

Runar Botten var litt heldigere - det vil si at han ikke trengte å sende fullt så mange søknader før lærlingeplassen var i boks. Han henvendte seg bare til 20 godkjente bedrifter. Andreas Wøien sendte en eneste søknad - til Siemens A/S. Og han fikk plass.

-Flaks, humrer han, og sender sin kollega et nærmest unnskyldende blikk.

Vanskelig å komme inn

Andreas har planene klare for fremtiden. Etter endt læretid skal han atter slite skolebenken.

-Jeg begynner vel på fagskolen og utdanner meg innen elektronikk, sier svakstrømslærlingen.

Runar Botten har planer om å bli montør, men han er ikke alt for optimistisk med tanke på å få jobb etter endt læretid.

-Hvis jeg ikke får jobb et eller annet sted, begynner vel også jeg på skolen igjen, sier han noe usikkert. Og hvem kan vel klandre ham for det? Arbeidsmarkedet for unge og nyutdannede uten særlig praksis er mildest talt vrient å komme inn på. Montøryrket er ingen unntagelse - snarere tvert om.

Greit med akkord

Vi får besøk ved bordet av anleggslederen, Åge Thomassen. Han har vært i tunneler før, og er glad for at Siemens igjen kan se seg i stand til å ta inn læringer. De to "førstereisguttene", kan han bare rose.

-Flinke gutter, forteller han, mens Andreas og Runar nikker beskjedent.

-Detta gir ikke salt i maten, melder Thomassen plutselig. Lunsjdysten er over. Selv om det er fredag, skal akkorden overholdes. Tidsfristene henger over hodene til alle på Granfosslinjen. Men er det ikke litt drøyt å sette ferske læringer på akkordarbeid?

-Det har vi ingenting i mot. Vi må jo venne oss til å jobbe under press, og arbeidslederen ser til at vi får jobbe med det vi skal ha i følge lærlingeboka. Dessuten blir det jo noen kroner ekstra på denne måten, smiler begge - og spytter i nevene.



Kaj Varly: En fyr det virkelig swinger av

Kaj Varly - montør, ex-norgesmester i swingdans, og et sosialt aktivum i miljøet på Linderud. At det swinger rundt Kaj, er også en av grunnene til at vi har tatt ham for oss. Ikke bare er han en likandes kar som bruker fritiden - i alle fall store deler av den - til å omgås Siemens-kolleger. På en av de

nylig arrangerte danseaftener på Linderud, fant vi Kaj i full sving - unnskyld uttrykket - med å styre musikk, prate kollegialt, og lære bort noen kjappe dansetrinn. Den påfølgende mandag finner vi ham i gymsalen på Linderud, hvor han trimmer så svetten står. Løfter jern gjør han i trimrommet, og

har håndballaget problemer med manglende trenerkrefter, er det ikke nei i Kajs munn.

For lite sosialt

Når han i tillegg kan opplyse at han er fotballdommer for Oslo Bedriftidrettskrets (OBIF), idrettssjef i NEKF og gjerne spiller på Siemens fotballag, begynner man kanskje å ane at det ikke er mye fritid igjen til andre sysler.

Kaj synes at det er for lite sosialt liv på Siemens, og i motsetning til de som snakker om været, gjør han noe med det.

Som sosialt tiltak er det vel få ting som kan måle seg med dans når det gjelder å bli kjent med andre. Og kan du ikke danse, er ikke det noe problem når man har en fyr som Kaj i nærheten.

-Vi har snust på muligheten for å lage en dansegruppe innenfor Siemenslaget, men vi må ha medlemmer. Hvis vi skal kjøre dansekurs, bør vi være rimelig sikre på at det kommer folk, sier Kaj.

Bildet over: På danseturné i USA møtte Kaj mange interessante dansepartnere - blant annet en dame over de åtti, som fremdeles var svært interessert i en svingom. Det var også andre som svært gjerne ville trække i takt med en eks-norgesmester i swing. På dette bildet er det en annen amerikanerinne som får kjenne hvordan nordmenn danser.

Bildet under: Kaj lærer villig bort sine kunnskaper i dans. Dette bildet er tatt på en av dansekveldene, og Bjørn Friedl (til høyre) følger oppmerksomt med på en lynleksjon i swingdans. Dansepartneren Silke Reiter har heller ikke noe i mot å lære nye trinn.



Siemens i TV2-kjøkkenet!

Pensjonister kan også danse

For en stund siden var Kaj og hans dansekompis fra en av hovedstadens danseskoler på en aldri så liten turnè i USA, og han kom tilbake derifra, overbevist om at den eldre garde absolutt er den mest takknevlige målgruppen for diverse dansemo-

-Jeg danset med en dame der borte, på over åtti, og hun var det mest vitale menneske jeg har sett på lenge. Den opplevelsen fikk meg til å innse at også våre pensjonister har behov for å røre på seg. Og hvorfor ikke gjøre det på dansegulvet? Jeg kan også lære bort gammeldans, sier Kaj.

-Hva sier Siemens Pensjonistforening til det?

Vi lar spørsmålet stå åpent.

"Kunne ikke vært foruten"

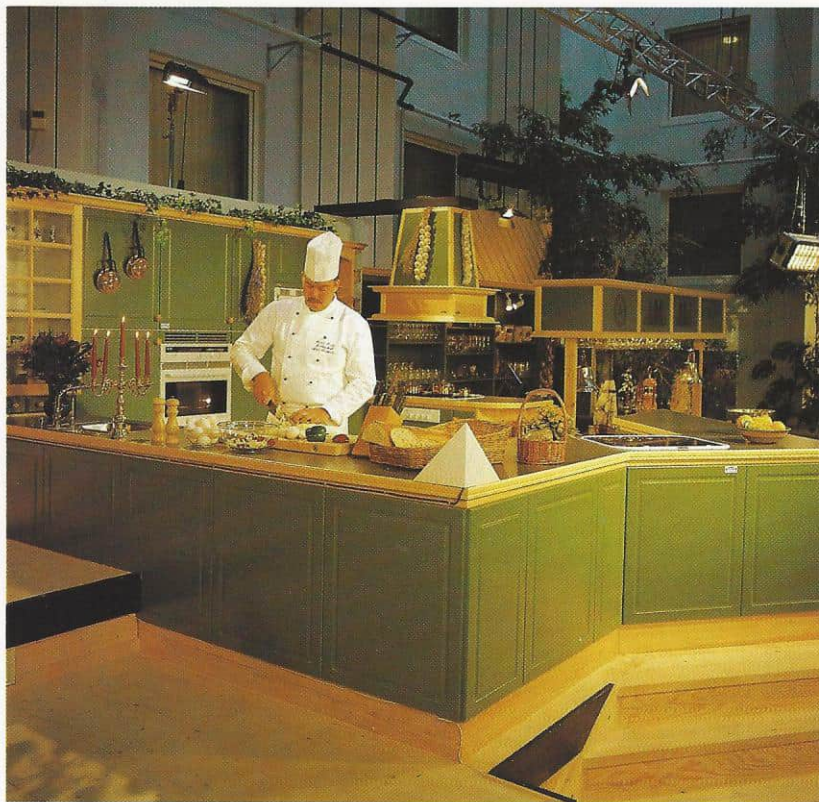
-Å bli kjent med andre gjennom dans, idrett og andre sosiale tiltak, er en utrolig fin ting. Man lærer hverandre å kjenne på en helt annen måte enn gjennom jobbsituasjonen. Dette tror jeg er verdifullt - både for miljøet og for den personlige utviklingen. For min egen del vurderer jeg kontakten med folk i Oslo, Bergen og Trondheim gjennom dans- og idrettsarrangementene våre, som veldig inspirerende. Kunne ikke vært foruten, smiler Kaj.

Det at Kaj gjerne vil dele sine erfaringer og kunnskaper med andre, er et tilbud man burde benyttet seg av. At man i tillegg kommer nærmere inn på mennesker man kanskje bare ser i forbifarten til og fra kantina, er også et pluss.

-Vi bør få et bedre miljø og sosialt aktivt liv her på Siemens. Jeg mener at det sosiale for tiden er nede i en bølgedal, og at vi alle har et ansvar for å rette på dette. Bli med i dansen, oppfordrer en av de definitive ildsjeler her i Siemens.



Kaj Varly i "gamle dager" på samfunns-
huset i Ski. En skikkelig danseløve.



Ikke noe "så juksa me litt!" på dette kjøkkenet. En strøken Bolett-innredning med Siemens hvitevarer kan stå for det mest kritiske seerblikk når TV2 er på lufta.

Tekst: Tor Cederkvist

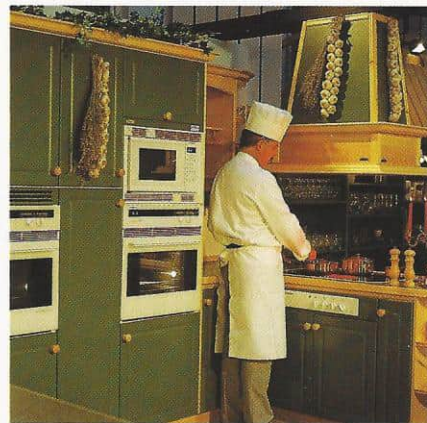
- Komfyrer med keramisk topp, oppvaskmaskin, mikrobølgeovn, kjøleskap med nullsone, kaffetraktere, brødristerer ...

Salgssjef Svein Andersen fra Siemens Bergen er svært godt fornøyd med å ha fått et komplett Siemens-kjøkken på plass i det nye TV2-studioet i Bergen, i sterk konkurranse med andre leverandører.

Selve kjøkkeninnredningen er av typen Bolett, mens alt teknisk utstyr leveres av Siemens.

Ofte i fokus

I den faste programposten "God ettermiddag, Norge!", vil seerne ofte få en titt inn i TV2-kjøkkenet. Ikke nødvendigvis i form av rene "Espelid-program", men som en del av totalmiljøet omkring sendingen. I løpet av de tre første dagene TV2 var på lufta,



Snadder i grytene, og Siemens komfyr med keramisk topp - det må bli bra!

hadde kjøkkenet allerede vært i fokus to ganger.

-Veldig moro, og en god referanse, sier Svein Andersen, som forøvrig får ansvaret for salg til elektrohandlere og storkunder i for hele landet fra første oktober.

Telefonkultur: Bedre og bedre – men ikke overalt

Tekst og foto: Espen Nordhagen

For en stund siden gikk sentralbordbetjeningen på Linderud til felts mot en heller frynsete telefonkultur blant medarbeiderne i Siemens Oslo. Lederen på sentralbordet la ikke fingerne i mellom, og karakteriserte den generelle holdningen til telefonbruk som heller slemmer. Noe måtte gjøres - og ballen begynte å rulle.

Notatblokker med gode råd, og telefonkultur som stadig tilbakevendende tema i vår bedriftsavis. Målet har vært å gjøre Siemens-medarbeiderne mer bevisste på hvordan man kan omgås telefoner på en best mulig måte i et stort firma som Siemens.

Har man lyktes med dette?

Noe bedre, men...

-Noe har blitt merkbart bedre, sier sentralbordbetjeningen i Oslo.

-Vi mottar færre klager fra kunder, ja endog ros får vi for at medarbeiderne tar telefonen raskt. Folk rundt om på kontorene er flinkere til å gi beskjeder ved fravær over en halv dag, og det ser vi her på som et framskritt - dessuten tar folket telefonene for hverandre i større grad enn før, forteller jentene på sentralbordet på Linderud.

Og da skulle man vel tro at alt var såre vel?

Sannheten er at det fremdeles står igjen en del før vi kan si at vår telefonkultur er topp.

-Noen avdelinger - også store avdelinger - med opptil 40-50 medarbeidere går til



Anne Helland (med telefon) og Laila Charlsen på sentralbordet i Siemens Bergen har også noen anmerkninger til pleien av telefonkulturen. De har vært med på å gjennomføre kurs i telefonbruk.

møter uten å ha et eneste menneske til å ta telefonen på arbeidsplassen. Vi på sentralbordet har forståelse for at små avdelinger med tre-fire ansatte ikke har de samme muligheter til å ha et menneske ved telefonen til enhver tid. For disse småavdelingene kan vi på sentralbordet være til hjelp. I alle fall med å gi kunder og andre en fornuftig beskjed. Men de større avdelingene bør se

seg i stand til å ha i alle fall en medarbeider tilstede til enhver tid, mener sentralbordbetjeningen.

Datahjelp

Sentralbordet på Linderud har tatt data-teknikken til hjelp for å gi våre kunder en hjelpende hånd på veien til "rette vedkommende" i vår store organisasjon. Telefonkatalogen (som vi alle har) er lagt inn på data, med mulighet for søking på forskjellige stikkord. Denne databasen blir jevnlig oppdatert, slik at den til enhver tid er mest mulig å jour.

-Ringer det en fortvilet kunde, som for eksempel har glemt etternavnet på den han eller hun vil snakke med, kan vi få opp på skjermen alle på Linderud med samme fornavn. Neste skritt blir da å spørre kunden hva saken gjelder. Slik kan vi geleide en kunde med sparsomme opplysninger fram til en som er i stand til å hjelpe vedkommende.

Nå som Siemens har investert i virkemidler som tydeligvis har hjulpet på problemene, er det utrolig viktig å ikke stoppe med det. Alle tiltak og informasjonen må følges opp, og temaet må holdes varmt. Nye medarbeidere bør skoles grundig i vår stadig bedre telefonkultur, og gjennomgangstemaet må være at ingenting er så bra at det ikke kan bli enda bedre. Våre kunder legger merke til om vi tar telefoniske henvendelser seriøst, og det er jo tross alt kundene vi lever av.

Kurs om "Bedre telefonkultur" gjennomført

Siemens Bergen har hatt tilbud til alle ansatte om å melde seg på telefonkurset "Bedre telefonkultur".

Kurset var beregnet på alle ansatte som betjener kundene på telefon. I et firma med så mange ansatte hadde man håpet på mye bedre oppslutning om en så viktig ting som telefonbetjening.

Hvor ble "mennene" av? Og ordremottagere? Vi håper på bedre frammøte ved neste anledning.

Som alle vet, er det opp og ned med "alvoret" i telefonbetjeningen. Det er nå ønskelig å få det litt opp igjen, og noe kan forbedres, f.eks:



- Svare raskere på telefonen.
- Huske å ta telefonen tilbake til egen plass når en er tilbake.
- Svare på sidemannens telefon.
- Sørge for at avdelingene ikke blir folketomme i kontortiden.
- Tilslutt en påminnelse om bedre bruk av vårt fantastiske Stentofonanlegg.
- Når bedre bruk av telefon og Stentofon er oppnådd, blir det kanskje **din** avdeling som får en liten oppmuntring.

Har vi nådd fram?



Har virkemidlene funnet veien fram til sin rette målgruppe? Har Siemens-medarbeiderne lagt merke til tiltaket? Vi har vært på telefonen (selvfølgelig) til et helt tilfeldig utvalg av siemensfolk i Oslo, Bergen og Trondheim, og fått følgende svar:

Sven Erik Johansen, Avd. leder, S/O.

-Jeg må si at det første jeg forbinder med spørsmålet, er blokkene som ble sendt ut. På min avdeling har vi hele tiden hatt et bevisst forhold til dette med telefonkultur, og vi har helt siden den nye telefonsentralen ble satt i drift benyttet de mulighetene denne har. Alikevel føler jeg at det er nyttig å bli minnet på at vi skal ha en god telefonkultur. Som avdelingsleder kjenner jeg meg jo ansvarlig for at vi er nøye med dette. Jeg kan ikke tenke meg noe verre enn å ringe til et firma hvor man ikke engang får svar på telefonen.

Thorbjørgh Nyvoll, SØF - Eiendomsdrift, S/B.

-Jeg kan ikke si å lagt merke til det, men jeg har sett og beundret blokkene. Jeg har ikke fått disse, og det hadde kanskje vært mer klar over at det foregikk et eller annet hvis en slik blokk hadde ligget på min pult.

Ivar Ræder, avd. markedsføring industri/KS, S/T.

-Har lagt merke til notisblokkene som vi har fått. Jeg synes det er et godt tiltak, fordi vi bør hele tiden minnes om at telefonkultur er viktig. Temet bør forøvrig også holdes varmt hele tiden, og jeg kunne kanskje i den forbindelse ønske at man offere gikk ut og informerte om alle mulighetene i telefonsentralen.



Ragnar Kvarme, Siemens og representanter fra Veglo Miljøservice tømmer lagertank for spesialavfall.

Apropos natur og miljø

Tekst og foto: Tore Sehm

Hva gjør Siemens med sitt eget avfall?

Vi tar selvfølgelig hånd om det på en forsvarlig måte. Deretter sender vi det til et offentlig godkjent avfallsanlegg, eller det blir hentet av et spesialfirma som er offentlig godkjent. Disse firmaene kan enten selv resirkulere avfallet, destruere det, eller levere det videre til andre depot, forbrenningsanlegg e.l. Alt avhengig av hva slags avfall det er.

S/O "sparer" 1000 grantrær

Forbruksavfall får vi fra kontor og kantinedrift. Når forholdene ligger til rette, kan deler av dette være avfall for gjenbruk. Siemens Oslo har kildesortering og leverer papiravfall (ca. 80 000 kg. i 1991) til Elevator, som er en del av Frelsesarmeens virksomhet.

Nettopp denne delen er viktig. Ranheim Papirfabrikk benytter bare returpapir. For hver 1000 kg. slikt papir de tar inn, sender de ut 900 kg. ferdig papir i form av esker, bølgepapp, sekker og annen emballasje. Det går med ca. 14 grantrær for å lage ett tonn ferdig papir. Det blir ca. 1000 grantrær spart pr. år.

Spesialavfall resirkuleres

Spesialavfall får vi fra våre lakkanlegg, vaske- og rengjøringsprosesser. Dette er brannfarlig avfall, eller avfall som kan skade eller forurense dyr og mennesker. Behandlingen og avhendingen av dette avfallet skal foregå etter myndighetenes og Siemens' egne spesi-

elle krav. Elektronikkfabrikken i Siemens Oslo har avtale med sin leverandør av loddemidler om retur av avfallet fra loddeprosessen i fabrikken. Avfallet resirkuleres. Fabrikken ved Siemens i Trondheim har avtaler med spesialfirma som henter spesialavfallet. (Se bildet). Fabrikken er underlagt spesielle konsepsjoner, både fra SFT og fra Trondheim kommune. Disse kommer på uanmeldte inspeksjoner.

Produksjonsavfallet fra våre driftsavdelinger (fabrikker og montasjeavdelinger) omfatter alt avfall som ikke kan gjenvinnes. Dette leveres forskriftsmessig til lovlig avfallsanlegg.

Hva med de enkelte avdelingskontorene?

De behandler avfallet etter de stedlige forhold. S/KrN har kildesortering, mens andre har en enklere behandling, men innenfor myndighetenes krav og de krav vi selv har i Siemens. Fem av ialt 18 avdelingskontorer har ikke svart på henvendelsen om hvordan de behandler sitt avfall. De har neppe "svin på skogen", men de har antageligvis ikke oppdaget alvoret i at alle avdelinger i Siemens skal ha rutiner for slike forhold. Bedriftens HMS-håndbok beskriver hvordan Siemens internt skal ivareta sitt ansvar for bl.a. miljøet.

Hefet "Natur og miljø - ansvarsbevisst holdning og høy teknologisk nivå" viser også til det ansvar hver enkelt siemensansatt har, og at vi også teknisk er med ved løsning av slike problemer.

Aktiv miljøinformasjon øker vår ansvarsbevissthet.

Besseggen erobrere



En seks timers marsj fra Memurubu ved Gjendevatn, over Besseggen (1740 m.o.h.) og ned til Gjendesheim.

"-Klarer du å gå over Besseggen?"

Et tilfeldig spørsmål i matpausen var nok. Ti jenter fra elektrovarmefabrikken i Trondheim bestemte seg for å ta det som en utfordring. Turen ble lagt til helga 21-23 august. Litt gråvær la ingen demper på jentenes opplevelser.

På spørsmål om turen var vellykket, fikk vi blant annet høre: "En naturopplevelse av de helt store, og forventningene til turen

var skrudd høyt opp på forhånd. Alle ble innfridd.

Vi oppfordrer guttene til å ta en tilsvarende tur.

Kjempeartig, sosialt enormt givende. Vi ble kjent med hverandre på en helt annen måte enn som arbeidskolleger, og vi planlegger allerede en ny tur."

Vi kan bare slutte oss til uttelsene fra de ti spreke:

"Alle Siemensianere!

Ta dere sammen, ut på tur - på fjellet, ved sjøen.

Gjør arbeidsdagen lettere og sjela rikere!"

*Tekst: Jan Erik Reierskog
Foto: Anne Mari Engan*



Nam-nam!

Et "badekar" med multekrem! Edel Mathisen serverte litt av de over 100 kilo med multer hun hadde plukket. Et "mult-deilig" tiltak for oss i Elektrovarmefabrikken i Trondheim.

Tekst og foto: JER



Kong Harald hilser på Terje Sandnes, Siemens i Sandnessjøen etter en konsert i Alstadhaug. Foto: VG.

Kongen hilser på kollega

Alstadhaug var et av stoppestedene for kongeparets reise i Nord-Norge i sommer.

I den anledningen hadde formannskapet i Alstadhaug et sjeldent representasjonsoppdrag med å hilse på Kongen. Kongefamilien ønsket under sin 21 dagers lange reise for det meste å treffe "vanlige" mennesker, men i Alstadhaug ble programmet utvidet til en seremoni også med noen kommunens folkevalgte.

Blant politikerne i kommunen er også Terje Sandnes ved Siemens i Sandnessjøen. På bildet ser vi ham idet kong Harald håndhilser på vår kollega.

-Ja, der er riktig. VG var på plass og knipset i rette øyeblikk, sier Sandnes.

Han forteller at det ble gitt strenge instruksjoner om hvordan man skulle opptre overfor Kongen.

-Vi ble drillet fra minutt til minutt om hele seremonien, sier han og legger til at de blant annet fikk beskjed om å ikke ta opp noen konversasjon med kongefamilien.

-Etter en vakker konsert i vår historiske kirke i Alstadhaug håndhilste vi på kong Harald, dronning Sonja og prinsesse Märtha Louise. Det eneste vi hadde anledning til å si var: "God dag" og navnet vårt, sier Sandnes.

Han synes det var en utrolig fin opplevelse å komme så nær kongefamilien. *pH*

fotografi, til applikasjon og antikviteter. Leksikonet, som har vært dypt savnet, er nå på plass. Dette er så blodferskt, at de to

siste bindene ennå ikke er ferdigtrykt. Men det kommer, det kommer....

Dersom man tar turen inn på biblioteket, så kan man også beskue et knippe med originallitteratur på veggene. Dette er blant annet bybilder fra dengang det het Christiania.

Bibliotekar Astrid Larsen kan fortelle at hun til jul ønsker seg et utvalg av det siste innen skjønnlitteraturen, og at vårt "nye" bibliotek blir flittig brukt av lesehyster innen alle kategorier i framtiden.



Astrid Larsen på biblioteket på Linderud ønsker alle velkommen inn i sin nye "stue". Nye lokaler og nye bøker er noe av det hun kan tilby.

GSM på lufta



GSM-prosjektet går sin gang. Siemens er som kjent med og bygger dette moderne mobiltelefonnettet som skal på lufta med første telefonsamtale i juni/juli 1993. Som en del av testingen av hard- og software, har det nå blitt satt i drift en prøvestasjon på Linderud. Denne skal også brukes i demonstrasjons- og opplæringsøyemed. Åpningen av denne stasjonen, som de innvidde kalleren "Test-site", ble foretatt tidlig på høstparten. Det gjør at man nå kan få radiobølgene ut på lufta -

om enn foreløpig i noe begrenset omfang. På bildet ser vi en del av de impliserte i prosjektet.

Fra venstre:

Mark Boulthing - Siemens AG, Torleiv Maseng - NetCom, Jan Gotteberg - NetCom, Arne Besseberg - Siemens A/S, Rolf Erik Lervik - Siemens A/S, Knut Aashamar - Teleplan, Bernt Christiansen - NetCom, Knut Vebjør - Teleplan, Hans J. Schwarz - Siemens A/S, Jan Erik Hammerstad - Siemens A/S, Holger Steinbach - Siemens AG.



En New-York'er i Bergen

De siste årene har Teknisk Avdeling (TA) i Bergen tatt i mot utvekslingsstudenter fra utlandet. Dette er et samarbeidsprosjekt med organisasjonen IAESTE. Når Siemens gir plass til utenlandsstudent, vil en norsk student samtidig bli gitt tilsvarende mulighet i utlandet.

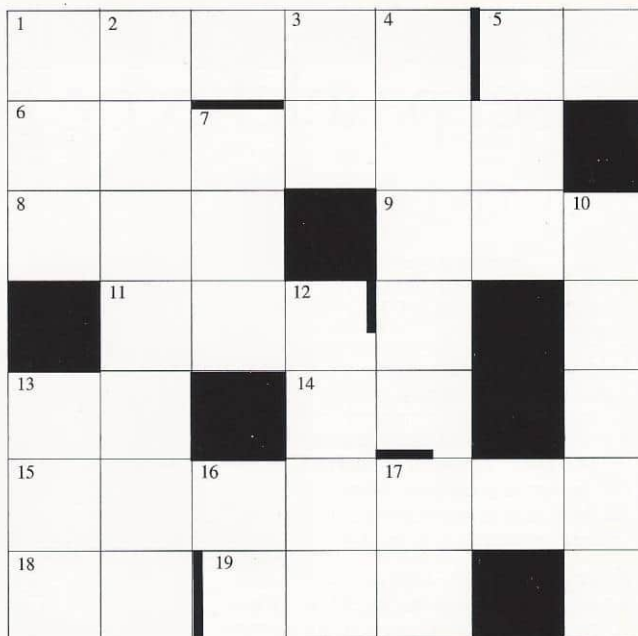
To måneder i sommer arbeidet New-York'eren Bill Jacobson på TA-automatisering. Faglig ble han satt til utviklingsarbeid på PC, noe som både teknisk og markedsførende avdeling vil ha glede av. Privat var dette en enestående mulighet for Bill til å bli kjent med landet vårt. Dels i regi

av IAESTE og til dels Siemensansatte, opplevde han brevandring, dykking, fjellturer, seiling og mye mer. Bills egen kommentar:

"Swimming in the refreshing water, watching snow-capped mountains in July - it was breathtaking."

På bildet ser vi Bill på seiltur fra Stavanger til Bergen sammen med undertegnede. En helg med mye sol, regn, vind og alt det vestlandet er kjent for. Etter en "arctic week" og interrail i mellom-europa, reiser han nå tilbake til USA for å fullføre sine studier.

Tekst og foto: Bård Berle, S/B.



Siemens Interns Kryssord

Vi bringer denne gangen en ekte Siemens-kryssord. Både diagonalt, loddrett og vannrett skjuler det seg navn og uttrykk fra vår siemenske hverdag. Ta den med hjem og søk støtte hos familien. En fotballinteressert ju-

nior kan kanskje være med på å løse 15 vannrett? Kryssorden er forfattet av Anna Marie Hårstad S/T. Vi trykker løsningen i neste nummer, og kommer kanskje med ny kryssord med Siemens-vri.

Diagonalt:

1. Tysk konsern som investerte mest penger i Europa på forskning og utvikling i 1991.

Vannrett:

1. Nordmann i Paris
5. Selskapsform
6. Datasystem for oppfølging av anleggsformue
8. Fordel
9. Fagforening for siv.ing
11. Signatur for leder av Div.Anl. Nord. Også redskap
13. Vi - dialekt
15. Øko. uttrykk. Sette selvkostsaldo i null
18. Sanse
19. Selskap med fiasko

Loddrett:

1. Nytt datasystem for kunde-, leverandør- og hovedbokholderi
2. Nøyaktig
3. Fork. oppdragsbeskrivelse i prosjekt
4. "Konge"
5. Forretningsområde, tysk forkortelse
7. Svensk salg
10. "Se dagens lys"
12. Elv ved Frankfurt
13. Brukes foran PC
16. -kurs for ledere
17. Yte

Høsttid er jakttid, og Svein Jørgensen på Montasjeavdelingen i Oslo, kunne notere seg for 91 rypen på en tur til Ringvassøy i Troms. Vorsteheren "Chiba" blir selvfølgelig tillagt en stor del av æren for jaktlykken.



Ansalg - din egen nærbutikk for hvitevarer

Satser på telefax og gunstige priser

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Ansalg er nå omorganisert. Jan Kvernmo i Oslo har ansvaret for det landsdekkende Ansalg, og han mener at det er mulig å gi mye bedre service til alle ansatte i Siemens - i hele landet.

-Etter at Divisjon Forbrukerprodukter for to år siden overtok ansvaret for driften av Ansalg har vi laget et konsept som betyr gode priser, grei bestillingsordning og varer fritt levert uansett hvor varene skal hen i landet, sier Kvernmo.

Han understreker at butikkene i Oslo og Trondheim driver med noe utvidet lokal service, mens mulighetene for gunstige kjøp av husholdningsapparater og elektrovarmeprodukter for ansatte nå er lik fra Lindesnes til Nordkapp. Også når det gjelder priser.

-Tidligere var det noe som het honnør-rabatter. Er dette fortsatt å få?

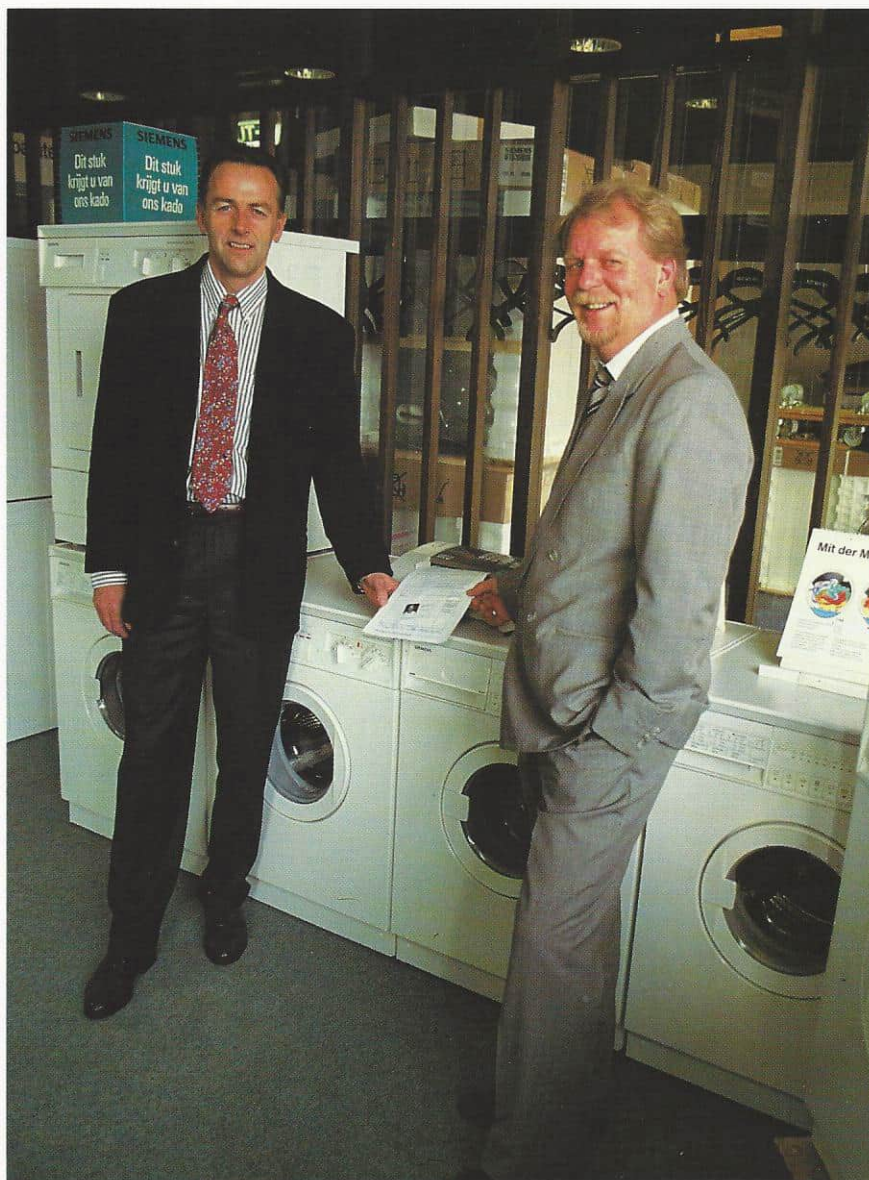
-Prøveordningen med honnørrabatt falt bort i sommer. Dette fordi den tilgodeså kun noen få en gang imellom. De priser vi har nå vil være avhengig av hvilke priser forhandlerne kjører. Vi vil alltid ligge under markedspris. Det betyr at vi har honnørrabatter hele tiden. I tillegg går vi ofte ut med spesialtilbud, sier han. Og husk på at markedspris som oftest ligger godt under det som kalles veiledende priser, understreker Kvernmo.

Han viser til at det ofte vil bli sendt ut tilbud på varer, og at det samtidig følger med en bestillingsseddel.

-Det er bare å fylle den ut, sende den i internpost eller faxe den til oss, så skal vi besørge levering gratis helt hjem på kjøkkenet, sier han.

Han forteller at Ansalg nå skal drive slik at det dekker selv omkostningene. Allikevel vil prisene til ansatte bli så gunstige at enhver Siemens-ansatt kan fylle sitt hjem med husholdningsapparater og elektrovarmeprodukter med kvalitetsprodukter til priser som smaker.

-Vi ønsker at alle ansatte skal ha varer av beste kvalitet i huset, det vil si Siemens-produkter. Det er god reklame for vår egen



God reklame at ansatte har Siemens-produkter hjemme. Gunstige priser og låneordninger gjør at vi har noe å friste med, sier Jan Kvernmo (t.v) og Jon Syrrist.

arbeidsplass, legger Jon Syrrist til, som leder Seksjon Salg i Divisjon Forbrukerprodukter.

-Men hva med produktservicen overfor ansatte?

-Bestill i første omgang brosjyrer og priser via telefax. Er det noe som allikevel er uklart, så ring til meg i Siemens i Oslo, sier Jan Kvernmo og lover den beste service til enhver kollega. I Oslo har vi kveldsåpent en gang i måneden i butikken for å drive ekstra informasjon om produktene.

-Velkommen til en handel, avslutter han og oppfordrer ansatte til å bruke sin egen nærbutikk, det vil si gangveien bort til nærmeste telefax.

-Og ikke glem at alle ansatte i Siemens har muligheter til å få et rentefritt forbrukslån, legger han til.

Ny nøkkelperson for Siemenshytta

Fra og med 1/10-92 må man henvende seg til Anne Nybråten for å reservere Siemenshytta i Sørkedalen. Anne overtar jobben som "nøkkelperson" etter Øivind Helseth. Hun har telefonnummer 9272 og sitter i S-2.

Henvendelser angående Siemenshytta kan også gjøres til det nye hyttestyret, som består av:

Tom L. Nilsen, Øivind Helseth, Ingrid Petersen, Jan Brox Nilsen og Anne Nybråten.

Søren A. Engebretsen

Søren A. Engebretsen, informasjonssjef i Siemens A/S, er død 59 år gammel. Han var aktiv i sin jobb like til det siste, på tross av sykdommen han bar på i over et år.

Vi er mange som kommer til å savne Søren. Vi har mistet et menneske som spredte smil og livsglede rundt seg. Med sin store kontaktflate både i og utenfor bedriften, har han i sitt virke kunnet inspirere og hjelpe mange.

Vi var alle på fornavn med ham. Søren ble en slags institusjon, han ble selve bildet på den positive siemensianer. Han hadde en usvikelig tro på og kjærlighet til bedriften, en holdning som parret med realisme, åpenhet og praktisk sans, gjorde ham til en meget verdifull medarbeider og dyktig informasjonsmann.

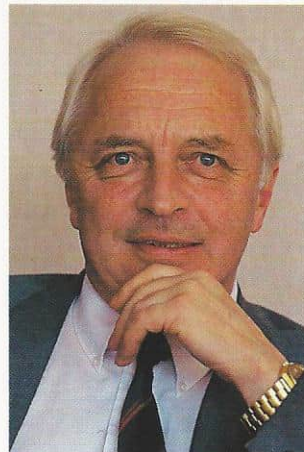
Søren A. Engebretsen begynte sin løpebane i Siemens-konsernet i 1955, etter examen artium og studentfagkurs. Han gjennomgikk først et tre års videreutdannings- og praksisprogram i Tyskland, før han startet sin karriere i Norge. Bare avbrutt av videreutdanning har han hele tiden arbeidet innen markedsfø-

ring og informasjon. I 1960 gjennomgikk han Reklameskolen, og i 1969/70 hadde han ett års opphold ved Boston University med studier innen Public Relations (PR) og kommunikasjon.

Sørens yrkesforløp i Siemens i Norge startet innen området elektriske husholdningsapparater, hvor han var gruppeleder i to år. Deretter gikk han over i Reklameavdelingen, først som reklameassistent, senere som reklamesjef. I 1969 ble han ansvarlig for funksjoner knyttet til interne og eksterne arrangementer og aktiviteter, med tittel av PR-sjef.

Dette inkluderte også etter hvert mye kontakt med fagpresse og dagspresse. I 1989 ble Søren Engebretsen utnevnt til firmaets informasjonssjef med ansvar for mediekontakt og PR. Dette var en jobb Søren trivdes meget godt i, og han gjorde en betydelig innsats med å gjøre Siemens kjent i Norge.

I tillegg til å ha en god faglig ballast, var Søren også iderik og kreativ. Samtidig var han jordnær og praktisk anlagt. Han var imøtekommende og omtenk- som, hadde en positiv innstilling



til arbeidet og viste en glede og et humor som gjorde det morsomt å arbeide sammen med ham. Denne kombinasjonen av faglige og menneskelige kvaliteter gjorde at han fikk mange venner, både i og utenfor huset Siemens.

Søren bevarte gutten i seg hele sitt liv. Fly var hans store hobby og lidenskap. Dette beskjeftiget han seg med like til det siste. Etter mange år som modellflyentusiast, realiserte han i år sin drøm. Etter kurs i Norge og USA, fikk han sitt sertifikat og kjøpte sitt eget mikrofly.

Vi i Siemens vil minnes Søren Engebretsen i respekt og takknemlighet. Savnet etter ham vil bli stort. Tankene våre går nå til hans nærmeste familie.

På vegne av venner og kolleger i Siemens A/S.

Tor Jemtland
Arne Nesheim

Jubilanter

25-års jubileum

- 19.10. Arnfinn Stendahl S/T.
- 23.10. Arnljot Noem S/T.
- 01.11. Arve Wiik Andersen S/O.
- 01.11. Gunnar Werthwein S/T.
- 20.11. Helge Råbymagle S/T.
- 22.11. Per Lægreid S/B.

50-års jubileum

- 27.12. Finn Abrahamsen S/O.

50 år

- 14.10. Richard V. Clark S/O.
- 29.10. Randi Lindberg S/O.
- 04.11. Emil Birger Skjølsvold S/T.
- 16.11. Olav Vigdal S/T.
- 19.11. Kjell Thronsen S/O.
- 24.11. Jon Engebriktsen S/O.
- 28.11. Jaques Hermann-Louis S/T.
- 01.12. Leif Jakobsen S/T.
- 03.12. Ola-Jens Granvold S/O.
- 09.12. Arnt Syrtstad S/T.
- 16.12. Willy Finn Hofsmoen S/O.
- 23.12. Karl S. Andersen S/T.
- 25.12. Bjarne Åmot S/T.

60 år

- 14.11. Thorbjørn Nyvoll S/B.
- 24.11. Agnar Ræstad S/T.
- 01.12. Theodor Bjørnstad S/O.
- 08.12. Per Gerhardsen S/T.
- 30.12. Rolv Andersen S/O.

67 år

- 22.11. Per Buer S/O.
- 04.12. Per-Egil Berg S/O.
- 16.12. Leidulf Botnen S/B.
- 21.12. Knut Kjerstad S/T.

70 år

- 11.10. Anders Skjæveland S/O.
- 14.10. Nils Simonsen S/O.
- 15.10. Knut Oskar Rud S/O.
- 15.10. Knut Rud S/T.
- 07.11. Ivar Kjøsnes S/T.
- 05.12. Finn Walsø S/T.

75 år

- 24.10. Solveig Wærdahl Fallan S/T.
- 02.12. Sverre Falkenberg S/O.

80 år

- 27.11. Oskar Valstad S/O.

85 år

- 11.12. Trygve Opheim S/T.
- 12.12. Kristoffer Stormo S/T.

Hjertelig takk

-til kolleger og venner, for gaver og blomster ved min fratredelse. *Eva Ruud, S/O.*

-til direksjonen og tidligere kolleger, for de vakre blomster og hilsener på min 70-års dag. *Johan O. Rinde, S/O.*

-til direksjonen, venner og kolleger i Siemens, for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum. *Aage Tangen, S/O.*

-til direksjonen, for vakre blomster til min 70-års dag. *Einar Brockstedt, S/O.*

-til direksjonen og Siemens montørklubb, for de fine blomstene jeg fikk til min 50-års dag. *Oddvar Bekkelund, S/O.*

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum. *Jarle Husby, S/T.*

-til direksjonen og firmaets ledelse i Tyskland og Oslo, og til kolleger og venner, for blomster

og gaver i anledning mitt 25-års jubileum. *Per Knotten, S/O.*

-til direksjonen og ledelsen i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum. *Erik Haugenes, S/O.*

-til direksjonen og kolleger, for blomster og gaver i anledning min 50-års dag. *Elin Engan, S/T.*

-til direksjonen og firmaets ledelse, for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag. *Ivar Dragseth, S/T.*

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim, for oppmerksomheten i anledning mitt 40-års jubileum. *Per Laug, S/T.*

-for godt og hyggelig samarbeide i mange år, og for all oppmerksomhet i forbindelse med min overgang til førtidspensjonistenes rekke. Jeg vil samtidig ønske dere alle lykke til videre. *Odd Brustad, S/T.*

-til direksjonen og kolleger, for blomster og gaver til min 50-års dag. *Knut Sæthre, S/T.*

-til direksjonen, venner og kolleger, for blomster og gaver på min 50-års dag. *Annelise Karlsen, S/O.*

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)

Ansvarlig:
Tor Cederkvist, (linje 3711)
Kontakt i Trondheim:
Tove Løhne, (linje 9300)

Neste nummer kommer
8. desember.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 17. november.

Kast ikke gamle Siemens-produkter Vår teknologiske histore

Tekst: Per Henriksen - Foto: Per Henriksen/Espen Nordhagen

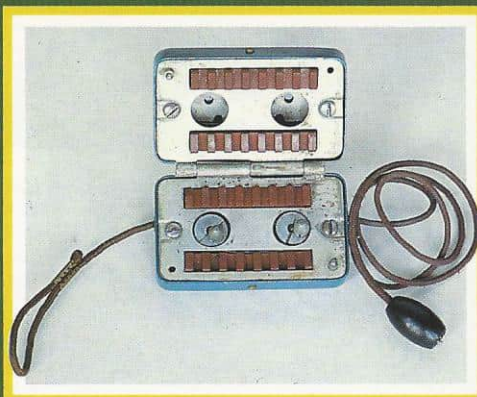
Rundt i de tusen hjem finnes det mange spennende og gamle produkter fra Siemens. Noen er fortsatt i bruk, etter å ha tjent både en og to og tre generasjoner. En del ligger på loftet av gammel vane, og er tenkt for et fremtidig loppemarked. Eller en søppelcontainer.

Ta kontakt med Siemens Intern Vi kan i det minste formidle litt av bedriftens fasinende historie. Er det forresten noen som vet noe mer om det vi presenterer her?

Barberblad-sliper

Noen husker kanskje reklamen "Good Mornings Begin with Gillette!" Til høyre ser vi faktisk en barberblad-sliper laget av beste Siemensmerke. Fra hvilken tid vet vi ikke.

Ole H. Clausen ved Borregård i Sarpsborg ringte en dag og fortalte at han hadde et eksemplar av dette litt originale produktet. Slipingen foregår ved at man legger barberbladet inn i boksen, folder den sammen, hekter tråden fast i en krok og drar sliperen frem og tilbake. Barberbladet beveger seg da i en ellipseform, og slipes mot bakelitt. Dermed fås skarpe barberblader for morgenpussen.

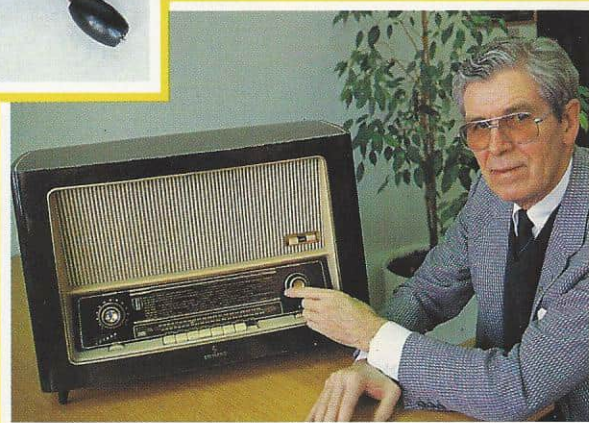


Diktafonen Prodicton

Denne diktafonen er fra midten av 1950-tallet og har en helt spesiell historie. Styret i Siemens mente at siden det fantes god norsk magnetofonteknologi, så burde Siemens også lage diktafoner. Ved NTH i Trondheim hadde det foregått en del forskning omkring magnet- og tapesystemer. Diktafonene ble dessverre en markedsfiasko. Det ble derfor ikke laget mange. Prinsippet er at lyden legges inn på kvadratisk magnetfolie, viklet rundt en roterende sylinder. Etter innføring leveres arket til sekretæren. -Vi hadde ikke mye forbindelse med Tyskland på den tiden, og måtte frem-skatte våre produkter selv, sier Johan Fuglesang S/O.

Brødrister fra 30-årene

Trygve Gundersen på Siemens Training Center har tatt vare på denne brødristeren fra sitt barndomshjem. Han mener at innkjøpet må ha foregått omkring 1937. Kvalitet i minste detalj, med rustfritt stål og bakelitt bunnplate og håndtak. Mellom to lag varmetråder ligger det glimmer (kråkesølv), og strømforbruket er 450 W. I stedet for at brødknivene blir løftet opp, må et lokk på hver side slås ned, og vips ut kommer en fristende frokostskive a la 1930-årene.



Radio Siemens

Pensjonist Ola Hoftun kom innom redaksjonen med denne Siemens radioen fra 1957. Den ble importert fra Tyskland av Proton, og er en Super H64. Prisen til forbruker var kr. 1035,- og stempelavgiften til NRK var kr. 58,-. Radioen er av god klasse, med fem høytalere.

Norsk Siemens TV

Siemens i Norge produserte TV-apparater fra 1959 til 1961. Det ble hele 5000 stykker, i forskjellige utgaver.

Johan Fuglesang hadde ansvaret for produksjonen, og forteller at det ble importert deler fra Siemens i Berlin, mens kassene ble laget ved Hvalstad Mobelfabrikk i Asker.

Tilpassingen til norske forhold førte til en utvidelse av bil-desnittet. Den norske stilen var mer moderne enn den tyske, og det gikk ikke lenge før representanter fra Tyskland kom for å se nøyere på norsk TV-design. "Smart" var kommentaren, og plutselig ble det eksport. Fjernstyring via en kabel finnes også, men kun for volum og kontrast.

