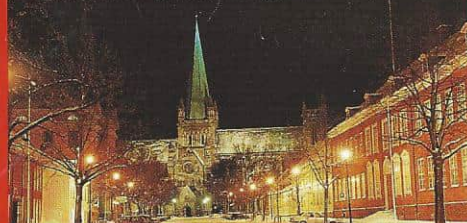


Siemens Intern

Nr. 6 – Desember 1992 – 22. årgang

Trondheim i julestemning.



Domkirken belyses med armaturer fra Siemens, som også har foretatt montasjen.



En riktig God Jul til alle Siemens-kolleger

Gjennom Siemenslaget utføres det utallige timer hobbyvirksomhet i året. Hobbygruppene starter tidlig med juleforberedelse. Her er hobbygruppa i Oslo samlet og viser frem årets produkter.

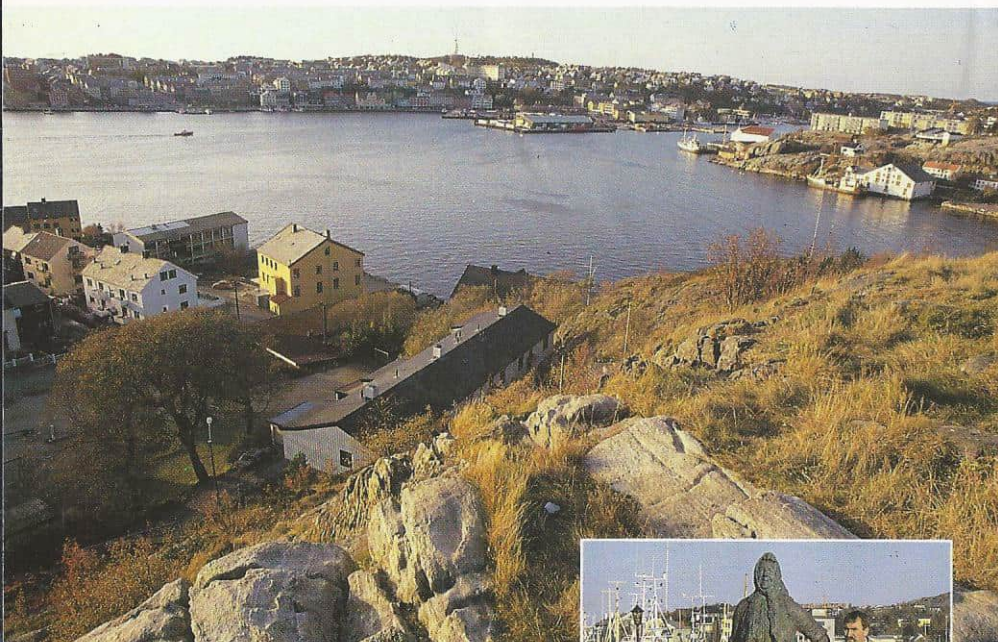
En riktig god jul til alle Siemens-kolleger fra: Oddrun Mortensen (bakerst fra venstre), Ann Kristin Sletten, Julenissen i midten, Heiderose Laurenzen, Inger Svenning. Forreste rekke fra venstre: Bjørg Tohje, Torill Tronrud, Tove Nøding, Hilde Andersen, Grete Samuelsen, Grete Eriksen og Frøydís Nyland. Midtrekka til høyre: Karin Müller Johnsen, Bjørg Lindseth og Bjørg Nordgaard. Juleforberedelser i Siemens, side 18. Foto: Espen Nordhagen.



**Bayersk
inspirasjon.** Side 14

Afrikansk erfaring. Side 6
Hodet liker noe positivt. Side 12
Tysk julaften. Side 20

Ny leder i Kristiansund: - Her er det en gjeng som kan ta i et tak



Tekst og foto: Per Henriksen

I høst ble drømmen virkelighet for Kristiansund. Da ble Bergsøysundbrua, Gjemnessundbrua, Straumsundbrua og Freifjordtunnelen åpnet. Plutselig ble Storhavets by lettere tilgjengelig for resten av landet.

I 10 000 år - helt tilbake til Fosnakulturen har robåter, seil, damp og diesel fraktet folk, gods og fe.

-I og med at byen nå har fått fastlandsforbindelser kan vi lettere nå et større geografisk marked, sier den nye avdelingslederen for Siemens i Kristiansund, Kjell Fjeldstad.



Kristiansund (over) er blitt nytt virkeområde for Kjell Fjeldstad (innfelt). Her støtter han seg til "Klippfisk-kjærringa" på havnen.

Han snakker ivrig om Siemens, installasjoner, muligheter, tilpasninger, medarbeidere, økonomi. Og mye mer. Men blir temaet friluftsliv, slår han gladelig over. Naturen rundt Kristiansund har betatt ham

så mye at han allerede, etter kun fire måneder på Møre, har "glemt" sine 18 år i Nord-Norge.

-For den som liker naturen, er byen en perle. Vi har sjøen i vest og fjellene i øst.

Lærte lederskap i Forsvaret

Forsvaret bragte ham fra Asker og nord for polarsirkelen, til Brigaden i Nord-Norge. Utdannelsen fra befalskolen og erfaringen fra militæret kommer godt med som leder i det sivile. Til Forsvaret kom han som elektroingeniør. Han har også fått med seg teknisk fagskole i Tromsø.

Til Siemens kom han, fordi: "...jeg som andre ansatte i Tromsø Elektro fulgte med på kjøpet i 1989".

-Umiddelbart opplevde jeg at vi måtte jobbe hardere. Oppkjøpet førte to forskjellige bedriftskulturer sammen. I Tromsø Elektro var det "godt å være", i den forstand at det var lite snakk om resultater og mål.

-I ettertid ser jeg at vi ble litt bortskjemt. Men foretrekker en kultur som krever full innsats, selv om det føles stridt.

Muligheter på Haltenbanken

-Forskjellen på Siemens i Tromsø og Kristiansund?

-Tromsø har 80 ansatte. Her er vi 12. Det betyr et nærmere forhold til medarbeiderne. Prisnivået og konkurransen er nok den samme, men det er et større marked i Tromsø. Her er det mest service og rehabiliteringsjobber, men på sikt ser vi mulighetene som ligger i oljevirksomheten på Haltenbanken når oljeproduksjonen starter om et års tid. Å betjene oljebransjen er en helt annen type oppdrag enn det som jeg er vant med fra Tromsø. Skipsinstallasjoner er et nytt fagområde for meg.

-Kristiansund har nærmere tilknytning til fagmiljøet i Trondheim. Vi har et godt samarbeid med blant annet Industriavdelingen som støtter oss med prosjektering, kalkulasjon og kompetanse etter behov.

Olje er ikke hovedoppgaven

Fjeldstad skynder seg å legge til at skip og offshore alene ikke skal bære avdelingen, men at man må stå på egne ben med tradisjonell installasjonsvirksomhet.

-Vi satses derfor hardt på å øke våre markedsandeler i småjobb- og servicemarkedet og i annen tradisjonell installasjons-



Siemens på skipsverftet Sterkoder. Fra venstre: Olav Storbukt, Ove Ness, Tore Baarset, Gunnar Liabø, Jan T. Toresen og Einar N. Olsen.



virksomhet. Andre muligheter vi ser på er blant annet brannvarsling og sikkerhet.

Han understreker at skip og offshore kommer i tillegg. Men det er av stor betydning at Kristiansund er baseby for oljevirksomheten i Midt-Norge.

-Byen merker nå en økende etablering av bedrifter som skal betjene denne virksomheten og vi er godt plassert for å ta våre andeler av jobbene. Jeg tror likevel det er riktig å ha et nøkternt forhold til våre muligheter, fordi det er mange konkurrenter å forholde seg til, sier han.

Denne nøkternheten har Fjeldstad et bevisst forhold til, samtidig som han arbeider bevisst for å skaffe oppdrag på sikt. Han sier at jobbsituasjonen for tiden er varierende. I tillegg til serviceoppdrag, har avdelingen et installasjonsoppdrag i en tank-

båt på skipsverftet Sterkoder. Et oppdrag på den gamle postterminalen som bygges om til leiligheter er også igang. Men etter påsketider neste år gjelder det å ha andre oppgaver å gå løs på.

Litt salg i tillegg

-Vi forsøker også å kunne øke omsetningen ved å selge våre forbrukerprodukter samtidig som vi har installasjonen. Det er viktig å gjøre kunden oppmerksom på hva Siemens totalt kan tilby. Ofte legges det vekt på pris istedet for kvalitet. Det er ikke alltid til vår fordel.

Fjeldstad har en klar oppfatning av at markedsføring av avdelingen i Kristiansund er en viktig oppgave for å styrke seg i lokalmiljøet.

Kjell Fjeldstad (t.v.) med kolleger: Liv Teilgård, Rune Thomassen, Henrik Råket og Svein Årset. Bak: Gunnar Øien, Knut Måløy og Helge Aune. Helt bakerst: Bygningen hvor Siemens holder til.

-Samtidig må konkurranseevnen vår bli bedre ved at vi blir billigere. Dette er mulig blant annet ved å få ned kostnadene pr. montasjetime. Det kan vi få til ved å oppnå bedre innkjøpsavtaler.

Greit å være sjef

Så skryter han av sine 12 medarbeidere, av montørene som er dyktige fagfolk, og kan brukes til både enkle og kompliserte oppdrag. Hver og en jobber selvstendig og tar initiativ, noe som er viktig i en liten avdeling.

Forts. s. 13

Vi må nok ta en intern diskusjon



Tillitsmann Gunnar Øien.

-Selv om markedet har skrumpet inn, er det ikke ferre montører her i byen, sier tillitsmann Gunnar Øien ved Siemens i Kristiansund.

Han forteller at den store frustra-

sjonen begynte da Siemens tapte anbudsrunder på 20 trålere som bygges ved Sterkoder. Da kom oppsigelsene.

-Vi gikk inn i et samarbeid for å snu utviklingen. Selv om situasjonen ikke er helt god, ser vi lysere på fremtiden, sier han, men innrømmer at bransjen alltid vil inneholde en slump usikkerhet.

-Det er mange om beinet og med timepriser helt ned på 190 kroner er marginene små. Jeg tror markedsføring må være et viktig middel for å få flere jobber.

-Jo, skyter Kjell Fjeldstad inn. Det er viktig med markedsføring, men vi må også bli konkurransedyktige på pris. For å oppnå det må vi redusere våre omkostninger mest mulig, og helst litt til. Vi har allerede gjort mye, flyttet til billigere lokaler og krympet administrasjonen til et minimum.



Avdelingsleder Kjell Fjeldstad.

Neste skritt blir å se på innkjøpsavtaler hva det koster oss å produsere en montasjetime.

-Vi må gjennom diskusjoner internt med visse interessemotsetninger - om hvordan vi skal få til bedre fortjeneste. Men målet er det samme for både ansatte og bedrift, avslutter Øien.

Nordsjøtur i bursdagspresang og ør av rør

Tekst: Else Vivike
Foto: Norsk Hydro

Flammetårnet er det siste jeg ser av Oseberg Feltsenter der ute i havet. Et fantastisk syn. To lærerike og innholdsrike dager ligger bak meg.

Jeg returnerer fra en oljeplattform, som jeg tidligere har opplevd kun fra brosjyrer og tv-skjermen.

Siemens har i mange år levert utstyr til Norsk Hydro. I kjølvannet av dette har Siemens Training Center kjørt en rekke kurs for Hydro-personell (Bare de 2 siste årene har over 200 personer vært på kurs hos oss i Oslo; en omsetning på nærmere 2 millioner.) Denne historien går tilbake til 1986, da vi begynte å samarbeide om vårt hittil største skreddersydde opplæringsprosjekt for en kunde, nemlig Norsk Hydro Produksjon.

Et godt forhold mellom to store bedrifter har ført til at mange mennesker har fått et nært forhold til hverandre. Nå kvitterer Hydro med å invitere meg til Oseberg feltsenter.

Dette betinger sikkerhetskurs!

Sikkerhet på "grammofonplate"

En vakker ung dame med et utmerket, tydelig norsk, utvetydig og praktfull språkføring og et entusiastisk og oppmuntrende oppsyn ønsker velkommen på interaktiv video - i Hydros kurslokaler på Sandsli. Kursmateriellet består av to "grammofonplater", skjerm, høretelefoner, en stor blokk og en lyspenn. Denne leser strekkoder fra arkene på blokken.

Vi går gjennom sikkerhetsrutiner, redningsutstyr, arbeidstillatelser, verneutstyr, alarmer, rømningsveier og evakuering. Alt sammen ved hjelp av en lyspenn og en skjerm.

Kurset tar ca fire timer og har kostet fem millioner kroner å utvikle. Hittil har rundt 5000 personer vært gjennom denne videoen, og Hydro har på to år spart 20 millioner kroner i forhold til det tradisjonelle kurset.

Og så er det alvor

Åge Pettersen i Hydro - kursdeltaker i Siemens for 5 år siden - skal være min barnepike og cicerone fra begynnelse til slutt, gudskjelov.

"Det ubehagelige ved turen er den tette overlevelsedrakten, hørselvernet og livremmen. Du blir lenket fast og bevegelsesfriheten er lik null", sier han, idet han loser meg til mitt livs første helikoptertur.

Jeg skjønner det gjelder liv eller død hvis uheldet er ute. De øvrige 15 i helikopteret ser aldeles uanfektet ut. De leser,



Else Vivikes cicerone på Oseberg, Åge Pettersen.

lytter på musikk, bruker fingerspråket og småsover på veien utover.

Om bevegelsesfriheten er tatt fra meg, så er utsikten upåklagelig. Vi ser både Veslefrikk og Oseberg C. Til slutt treffer vi vår egen plattform, nøyaktig midt i helikopter-ringen på øverste dekk.

Først og fremst orden

Vi står på A-plattformen som er en kombinert bolig- og prosessplattform. Under oss har vi hundretusener av tonn med stål, betong, prosessutstyr og injeksjonsmoduler. Og 110 meter ned til havbunnen.

I hodet ligger alt jeg har lært på sikkerhetskurset, og opplever umiddelbart at ryddighet er en viktig del av sikkerheten. Ingenting flyter omkring. Lugarer, instrumentrom, spisesal, gymsal, bibliotek, kontor, peisestua ... overalt rent, lyst og ryddig. Det uryddigste stedet er kontorene til ledelsen. De minner meg om våre egne avdelinger...

Hjernen og nervesentret på plattformen er SKR - sentralt kontrollrom. Her kontrolleres all aktivitet på Oseberg Feltsenter - ved hjelp av Siemens automatiseringsutstyr.

Interessant systematikk

Hydros nye stolthet på opplæringsfronten - kompetansekravene til de forskjellige jobbene ombord - presenteres av en entu-

siastisk arbeidsleder. Kompetansekrav er ikke noe nytt, men det er framgangsmåten Hydro bruker.

Det er den internasjonale kvalitetssikrings-standard ISO 9000 som krever at bedrifter skal kunne dokumentere både de ansattes kompetanse i forhold til konkrete krav og bedriftens utviklingsplaner for de ansatte.

En stor gest fra Norsk Hydro

-Jeg ble vettskremt, overveldet, henrykt - og utslitt, sier Else Vivike da hun åpnet en av presangene sine på 50-årsdagen i august. Norsk Hydro inviterte henne til å besøke Oseberg-Feltet. Norsk Hydro Produksjon har i flere år kjøpt kurs av Siemens Training Center som en del av større teknologi-leveranser fra Siemens. Hun er sentral i kursvirksomheten overfor Hydro. Gjester på offshore-plattform er meget sjeldne og omgitt av strenge forberedelser og av høy sikkerhetsmessig gjennomføring.

Radiologer på "Goldener Oktober"

Hydro har tatt i bruk en systematikk som nå prøves ut fire steder i konsernet, blant annet på Oseberg. Kompetansekravene for de enkelte jobbene settes opp sammen med den som utfører jobben. I en analyse (gap-analyse) sammenliknes kompetansekravene og virkelig kompetanse. Dette avdekker opplæringsbehovet.

Neste skritt blir å vurdere på hvilken måte bedriften skal dekke dette behovet. Her er det mange hensyn å ta - bl a rotasjonene ombord - for å få kabalen til å gå opp...

En såkalt trivselsgruppe blant instrument-gutta ombord jobber også med opplæring i mer uformelle former og kommer med forslag til denne kabalen.

Joggetur mellom A og B

En plattform er mye teknologi. Vi er innom et rom og glaner på noen fredelig AS-skap som står oppmarsjert. I alt fins det 78 slik ombord + 14 OS'er og 60 S5-AG'er, blir jeg fortalt. Alt sammen fra Siemens.

Separatoren skiller olje, vann og gass. Denne er en enorm affære over flere etasjer og styres med TELEPERM M (AS + OS) fra Siemens. Dette er et automatiserings-system for styring, regulering og betjening av prosessen.

En 100 meter lang gangbru fører oss til B-plattformen, en såkalt kombinert bore- og brønnhodeplattform av stål.

Gangbrua inneholder rør og kabler og fungerer også som 60m sprintbane og joggerute ombord.

På B-plattformen bores det etter olje og gass, i øyeblikket fra en brønn 3000 meter nede i havbunnen. Stor aktivitet i bore-tårnet! Oljen føres til separatoren på A-plattformen (før den pumpes gjennom rørledning til terminalen på land (Sture).)

Ør av rør

På turen tilbake møter jeg Kåre Skogheim. Han forklarer om "slug" i rørsloyfer, om dump i plattformen når "slugen" treffer "slug-catheren", og at "slugen" egentlig er et kondensat som blandes med oljen for å gi den god kvalitet. Og han forklarer videre at en "pig" sendes gjennom rørene som skrubber av voksten som ligger igjen etter oljen... osv osv.

Etterhvert er jeg ganske ør av rør.

Men en stor takk til alle som gjorde dette mulig.

Jeg har stor sans for menneskene bak rørene, betongen, stålet og systemene. Samarbeid mellom to bedrifter som jobber med høyteknologi bygger først og fremst på kontakt mellom mennesker.



Arne Hedenstad på Divisjon Elektromed (ytterst til høyre) i full gang med å forklare et knippe radiologer hvordan det nye produktet Q-2000 fungerer. Tilstede på kundesammenkomsten denne høstkvelden var de fremste kapasiteter innen radiologi i Norge. Et viktig arrangement for divisjonen.

Tekst: Espen Nordhagen
Foto: Divisjon Elektromed

Kundesammenkomster i forskjellige former er jo svært vanlig i salgs-avdelinger. Disse har gjerne bakgrunn i at man skal fremvise nye produkter, eller presentere nye salgfolk for kunder. Dette gjelder også Divisjon Elektromeds årlige tilstelning - et arrangement med en lang tradisjon bak seg.

"Goldener Oktober" kaller Divisjon Elektromed sin årlige sammenkomst for radiologer. Dette er en over tredve år gammel tradisjon som blir holdt i hevd blant annet fordi divisjonen anser det som verdifull markedsføring og markering av Siemens som en stor og seriøs leverandør til dette markedet.

-Radiologene er vår viktigste målgruppe, og det er innen diagnostisk utstyr (røntgen, ultralyd, magnetisk resonans, etc.) hovedtyngden av vår omsetning ligger. Vi anser dette som en ypperlig anledning til å både gi og få informasjoner og signaler, forteller Arne

Hedenstad på Elmed i Oslo. Han stikker ikke under en stol at det sosiale mellom Siemens-folk og deres kunder er et viktig element i denne sammenhengen. Klart man skal trives.

-Vi serverte et vanlig koldtbord, men med et godt utvalg av tyske hvitviner, som det seg hør og bør i oktober. Dette slo godt an, sier Hedenstad.

"Goldener Oktober" arrangeres i sammenheng med Norsk Radiologisk Forening årlige fagseminar i Oslo. Siemens hadde i år en liten utstilling i denne forbindelse.

-Vi benyttet også anledningen til å presentere vårt nye ultralyd-apparat Q-2000 for en meget lydhør forsamling i kantina på Linderud. De som var til stede er den største brukergruppen innen diagnostisk ultralyd. Apparatet vakte oppsikt, fordi vi i denne modellen har en avansert farge-doppler for blodstrømsmåling.

På Divisjon Elektromed er man meget fornøyd med hva denne uhøytidelige aftenen bragte med seg.

-Vi fikk også skryt for vår flotte kantine. Alt i alt en vellykket kveld med både løst og fast, avslutter Arne Hedenstad.

Tilbake fra Nigeria: Safe journey, mr. Vig

Tekst: Espen Nordhagen

Nesten fire års arbeidsopphold for Siemens i Nigeria. Med familien til stede, og et helt nytt miljø. Høres ikke dette ut som en drøm for alle eventyrlystne?

Jan Vig (41), intern revisjonssjef i Siemens A/S fra 1. oktober 1992 har denne "drømmen" bak seg, og han forteller at oppholdet var en interessant, morsom og nyttig opplevelse han og hans familie ikke ville vært foruten.

-Jeg kommer fra en reisende familie, og siden jeg for nesten fire år siden så førtiårene mine vinke ikke alt for fjernt borte, følte jeg at det igjen var på tide å flytte litt på seg.

Man kan si at jeg ble litt urolig. Jeg har studert i Tyskland, og jobbet der i tre år. Mitt hovedønske var nå å komme til et engelskspråklig land, noe jeg så på som et ledd i karrieren. Tilbudet om å komme til Nigerias hovedstad Lagos, kom etter samtaler med ledelsen, og jeg slo til.

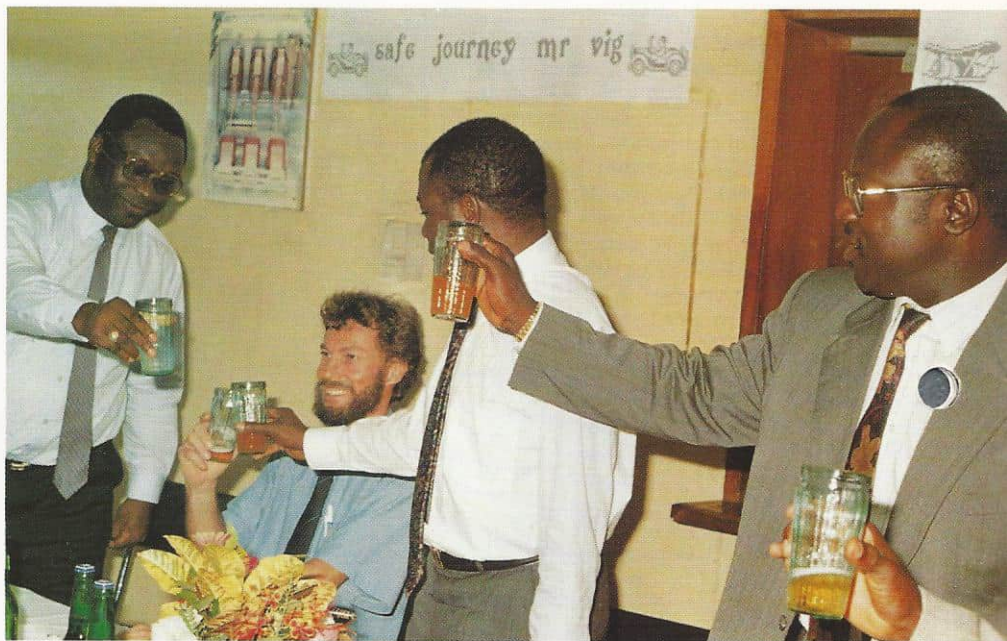
Jan ble før han dro advart mot å reise til Lagos. Der var det etter sigende "helt Texas" for å bruke et slikt uttrykk.

-Disse advarslene kom gjerne fra folk som ikke hadde vært i landet selv, men som hadde hørt visse historier, smiler Jan.

Flyplassen var ildåpen

Ankomsten til flyplassen i Lagos var dessverre en bekreftelse på at det er, etter våre målestokker, temmelig ville tilstander i dette landet under Ekvator.

-Lommetyver, bagasjebærere, passkontrollører, valutakontrollører - samtlige ville ha pengene dine, på den ene eller andre måten. Dette i tillegg til den fuktige luften gjorde at en hadde på følelsen av å være i en badstue. Klarte man denne "ildåpen" med påpasselighet, kombinert med



L. O. Joseph, O. Oyeboji og mr. Lawall utbringer avskjedsskål for Jan Vig.

I disse dager skriver Jan julekort til sine tidligere kolleger i Nigeria, og han kan betro oss at det er litt av en jobb.

innslag av smøring av svært smørevillige offentlige funksjonærer, var man egentlig klar til å ta fatt på oppholdet i Nigeria.

Et opphold som aldri var kjedelig, sier Jan som fikk med seg familie og eiendeler i god behold gjennom denne heksegryta av en flyplass.

Nigerias eksportinntekter (ca 90%) kommer fra de store oljeforekomstene i havområdene utenfor. Fra å ha eksportinntekter på ca 156 milliarder kroner (1980) til eksportinntekter i størrelsesorden 30 milliarder kroner idag, kan en jo selv tenke seg hva dette betyr for Nigeria og dets befolkning. Oljemilliardene har dessverre den

jevne nigerianer sett lite til grunnet utstrakt grad av korrupsjon i det det nigerianske samfunn. Fremdeles er det slik at det er noen få som skummer fløten.

Opptil 1000 ansatte

Jans arbeidsplass var Electro Technologies Nigeria Ltd. Et selskap hvor eierandelen til Siemens AG er på 40%. Selskapet har en basisarbeidsstokk på 200 mennesker. Av disse var åtte utenlandske stamhusutsendte. I tillegg var det tilknyttet et prosjektbyrå som rapporterte direkte til gruppen offentlige kommunikasjonsnett og gruppen for forsvarselektronikk i Siemens AG. Dette prosjektbyrået hadde sine kontorer spredt rundt omkring i landet med ca 800 ansatte (derav 90 stamhusutsendte) på det meste. Arbeidet til Jan Vig i Nigeria, besto i å lede avdelingen for finans, regnskap og EDB med 15 ansatte, som alle var nigerianere. Han sier at å lede avdelingen var en artig opplevelse.

-Nigerianerne lever for det meste i nuet og bekymrer seg mindre for morgendagen. De nyter livet i fulle drag selv med små finansielle inntekter og ler og koser seg over de minste ting. På mange måter har vi noe å lære av hverandre.



Jan Vig med familien i praktfulle afrikanske omgivelser.

Kona Elke og barna Saskia og Frederik hadde nesten fire lærerike og spennende år sammen med Jan.

Nå er vi i gang

Tekst: Iris-Eveline Johansen
Foto: Espen Nordhagen

På bildet sees deltagere på et kurs i Helse, Miljø og Sikkerhet (HMS) Denne gang er nye verneombud og deres nærmeste ledere sammen på kurs. Forskriftene om "Internkontroll", som skal sikre liv og helse for alle ansatte og legge forholdene til rette for et godt arbeidsmiljø, trådte i kraft 1. januar 1991. Verneombudene skal få opplæring og tid til å engasjere seg i internkontrollarbeidet og i aktivt problemløsende arbeid, og delta regelmessig på HMS-runder sammen med lederen. Lederne skal sette HMS-mål for Siemens - med resultatforventning, sette sikkerhetskrav til produktene som importeres eller omsettes, utarbeide strategier og konkrete fremtidsplaner for å nå de mål vi setter oss, og sørge for god informasjon til alle ansatte om mål, strategier og planer.

Vi har laget et kurs som har vært behandlet i Arbeidsmiljøutvalget. I samarbeid med AOF (Arbeidernes Opplysningsforbund) har vi forsøkt å lage et kurs som passer til de forskjellige miljøer i Siemens.



Verneombudene med deres nærmeste ledere sammen på kurs i Forum på Linderud

Kurset er delt opp i halvdagskurs, og vil gå over fem ganger en halv dag. Montører og ledere vil få separate kurs.

Man skal lære om ansvar og samarbeid for arbeidsmiljøet. Kurset vil ta opp:

Ansvar for arbeidsmiljø, samarbeid, fysisk og psykisk arbeidsmiljø, konfliktløsning, arbeidsskader og ulykker, bedriftshelsetjenestens, arbeidsmiljøutvalgets og arbeidstilsynets roller.

Stammekultur

-Dessuten elsker de å kjøpe og selge. Selgere er det over alt, selv når en sitter i bilkø kan en få kjøpt de utroligste ting, sier Jan.

I Nigera med 100 millioner innbyggere (ingen er helt sikker på hvor mange, da folketellingene manipuleres i det stammepolitiske spillet) er det 270 forskjellige folkegrupper, hvorav de tre største er Yoruba, Ibo og Hausa som representerer 80 prosent av befolkningen. Alle som reiser til dette landet må være klar over at stammekulturen og -mentaliteten i høyeste grad er levende - og meget forskjellig.

-Det er en viktig faktor i samfunnslivet der nede, som ikke må undervurderes, sier Jan.

-De eldre blir for eksempel sett på som en uvurderlig ressurs, og de mange barn er en "pensjonsforsikring". I arbeidslivet gjorde stammekulturen seg gjeldende ved at folk i sentrale posisjoner fikk inn folk fra samme stamme der de hadde mulighet til det.

-Som leder var det derfor viktig å forsøke å få til en balanse mellom stammene idet en ansatte folk fra flere forskjellige stammer og på den måten fikk til en slags blanding.

Høyt nivå

Det var et ganske høyt utdanningsnivå i Nigeria. Mange hadde utdanning fra USA, England, Tyskland og Frankrike.

Infrastrukturen i landet var også svært bra - i forhold til andre afrikanske land. Man kunne få kjøpt de aller fleste produkter, og ofte før de var tilgjengelig i Europa, på de store markedene i og omkring byen. Dette er etter det jeg har sett i andre land som vi har besøkt som f.eks Zimbabwe og Kenya temmelig enestående.

Jans familie trivdes meget bra i Nigeria. Landet ligger som kjent under ekvator, ved havet. De fleste kan vel forestille seg hva det betyr av varme og fuktighet.

-Bare man fikk akklimatiseringen bak seg, var det fine dager. Klart man svettet, men det var etter en stund en del av det hele. Vi spilte mye tennis og jeg spilte fotball der nede, og det var ikke noe problem å være fysisk aktiv.

Barna (sju og ni år gamle) gikk på den tyske skolen i Lagos. Her var over 35 nasjoner representert, så ungene har fått en fin internasjonal erfaring allerede.

Intenst sosialliv

Jans kone Elke som er utdannet førskolelærer, hadde ingen vanskeligheter med å få tiden til å gå. Hun hadde nærmest heldagsbeskjeftigelse med å passe huset, handle inn på markedene, trimme, pleie den sosiale omgangen, passe på barna og lære språk, slik at tiden gikk utrolig raskt.

Den sosiale omgangen med kolleger og kjente er ofte så intens i slike land at man virkelig må passe på privatlivet sitt, smiler Jan.

Helgene tilbrakte vi på oppdagelsesreiser rundt omkring, besøk i dyreparker, besøk i jazzlokaler og besøk hos kunstnere. Eller vi tilbrakte fritiden (som var mye mindre enn her hjemme i Norge) ute på strendene som var like fine som strendene ved Det Indiske Hav og fri for turister.

Jan har ingen betenkeligheter med å anbefale alle som har lyst og anledning til å reise utenlands - gjerne til et land i Afrika.

-Det beste er ofte å komme til litt mindre firmaer. Der har man lettere for å se helheten og tingene i et mer oversiktlig perspektiv. Jeg tror at Siemens AG, i fremtiden oftere vil bruke folk fra forskjellige LG-er til jobber på tvers av landegrensene. (LG=Landesgesellschaft-tysk betegnelse for utenlandsavdeling, f.eks: Siemens Norge-red.anm.)

Dette betyr at det vil by seg mange muligheter innen Siemens-konsernet, og det er en utrolig nyttig erfaring å ta med seg. Forutsetningene, slik jeg ser det, er at man må være villig til å lære om forskjellige kulturer. Man bør også være litt ydmyk overfor andre kulturer. Man skal ikke komme og tro at man kan endre systemer, tankemåter og folks vaner over natten. Leder eller ikke.

Man bør være interessert i språk, og har man en ektefelle bør denne være villig til å være "hjemmeværende".

Dessuten er det viktig å være klar over at det er lettere å dra avgårde enn å komme hjem igjen for de fleste, avslutter Jan Vig.

Vi styrker posisjonen på det svenske markedet

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Divisjon Energiforsyning:

Nye fremstøt på rehabiliteringsmarkedet

Omvikling av vannkraftgeneratorer er et nytt forretningsområde for Siemens A/S. Vårt første storoppdrag var for Helgeland Kraftlag, til Kaldåga Kraftverk. Det var en jobb i fem millioners-klassen, og ble levert i høst. Nå har vi dratt i land et tilsvarende oppdrag, for Lottefors Kraftverk i nærheten av Gävle.

Jobben vil bli utført av mekanikere fra vårt verksted på Linderud, i samarbeid med spesialister på vikling og isolasjon fra vår mangeårige samarbeidspartner NEA i Sverige og Siemens-ingeniører fra Oslo, Trondheim og Sundsvall.

ENØK i praksis

Hensikten med en slik full overhaling er å gjøre en gammel maskin så god som ny igjen. Men samtidig fører omviklingen til at ytelsen øker fra 8,2 MVA til 9,3 MVA, en ikke ubetydelig ENØK-gevinst.

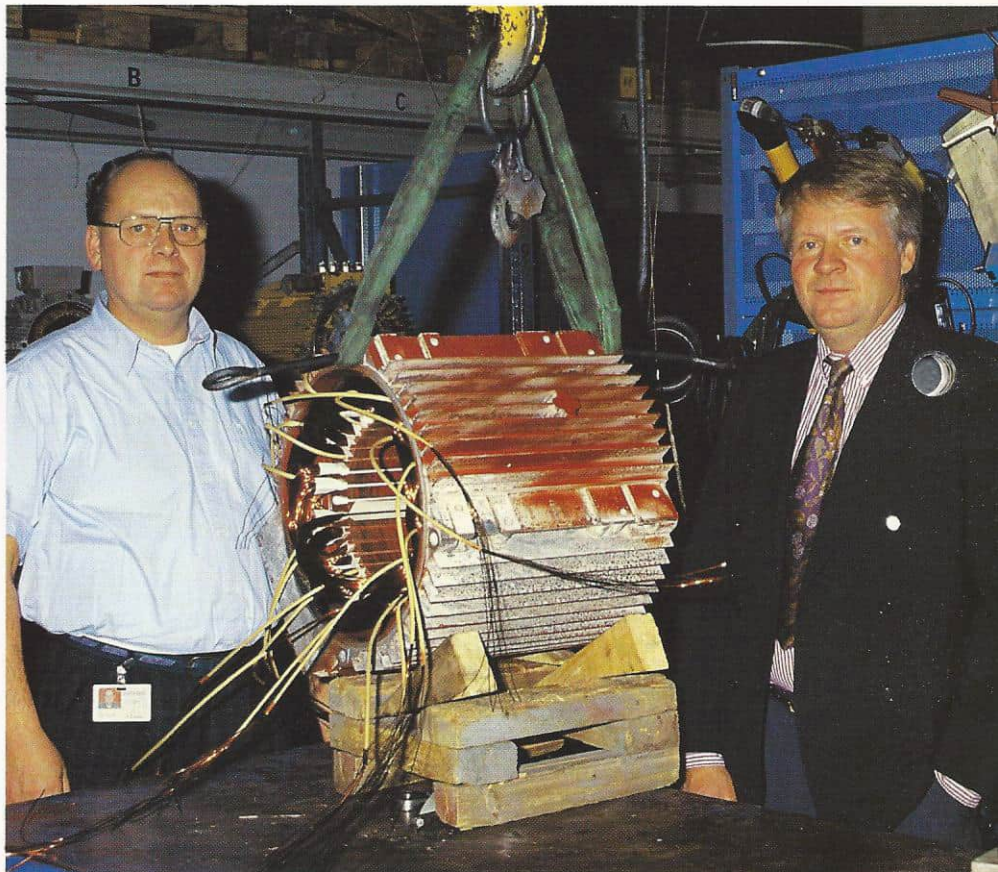
For oss betyr derfor dette oppdraget et nytt skritt inn på det viktige rehabiliteringsmarkedet, og en styrkelse av vår posisjon i Sverige.

Seksjon Forsvarssystemer:

Vant svenskekrigen

Det norske forsvaret kjøper svenske våpensystemer for milliarder av kroner, uten at norsk industri har klart å svare på utfordringen. Nå er vi i ferd med å rette opp litt av ubalansen - Siemens A/S har fått innpass på det svenske markedet med sine egenutviklede våpenterminaler!

Slike oppdrag sitter alltid langt inne. Både fordi militærvesenet i de forskjellige land stiller meget store krav til moderne våpensystemer, og fordi de fleste land prioriterer nasjonale hensyn og egen industri.



Lars Eriksson (t.h.) fra Siemens Sundsvall på besøk i vårt verksted på Linderud. Verksmester Leiv Throndsen er glad for at Siemens gjennom denne leveransen får anledning til å styrke sitt engasjement på dette nye og viktige forretningsområde.

Meget konkurransedyktig

Hva var det som bragte oss seieren? Vi stiller spørsmålet til lederen for Seksjon Forsvarssystemer, Frank Almaas.

- Først og fremst et godt produkt og et sterkt utviklingsmiljø. Dessuten var samarbeidet med den norske Hæren og Luftforsvaret i forbindelse med presentasjoner og demonstrasjoner av stor betydning, sier Almaas.

- Hvem var hovedkonkurrentene?

- Vi vant oppdraget i hard konkurranse med "hjemmelag" som Ericsson og Nobeltech. Det viser at vårt tilbud var meget konkurransedyktig.

- Hva går oppdraget ut på?

- I første omgang skal vi tilpasse den våpenterminalen vi har utviklet for det norske forsvaret, slik at den blir skreddersydd svenskens behov. Dette er et utviklingsoppdrag til ca. 15 millioner kroner, som skal resultere i levering av en prototyp-

serie. Hvis det svenske forsvaret etter en prøveperiode ønsker en serieleveranse, ligger veien åpen for produksjon her på Linderud for ca. 100 millioner kroner.

Frittstående leveranse

- Hva betyr denne kontrakten for oss?

- Denne type kontrakter er meget viktige, fordi de gir oss et selvstendig grunnlag for videre ekspansjon. Vanligvis vil norske bedrifter komme inn i våpenprosjekter som underleverandører i forbindelse med gjenkjøpsavtaler. Som underleverandør er du helt avhengig av den suksess hovedleverandøren har med sine videre fremstøt, noe du som underleverandør har små muligheter til å påvirke. I dette tilfellet er vi hovedleverandøren, med et egenutviklet produkt.

- Dette betyr at du vil føre krigen videre, også til andre territorier?

- Ingen kan heretter føle seg trygg - Seksjon Forsvarssystemer er på krigsstien!

Siemens-folk til Hong Kong:

Satte brannherjet skip i drift på rekordtid

Tekst: Per Henriksen

"Det måtte norske ingeniører til for å få henne raskt nok ut av Hong Kong". Slik lød tittelen på en annonse som Siemens kjørte i enkelte aviser i høst. Bakgrunnen var at Siemens hadde vært en rask leverandør til gjenoppbyggingen av maskinkontrollrommet etter en brann i et norskregistrert bulkskip som går på Østen.

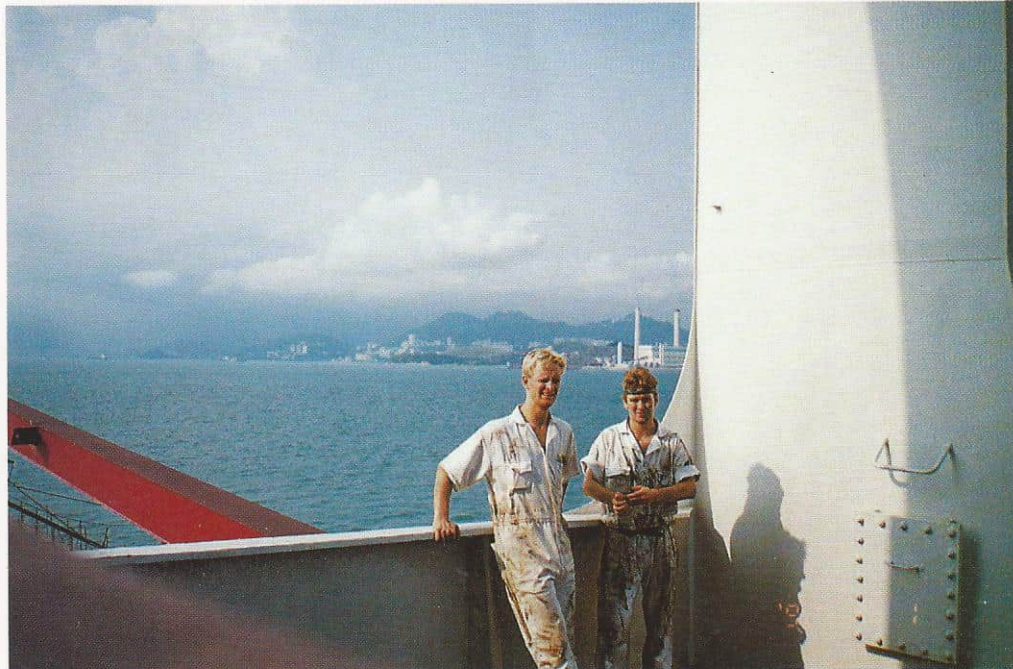
-I juni fikk vi en telefon fra rederiet, som forøvrig ønsker å være anonymt i forhold til uhellet. Skipet lå til ankers utenfor Hong Kong med brennt maskinkontrollrom og ventet på reparasjon. Rederiet ønsket pris og leveringstid på ny hovedtavle, samt alarmanlegg, forteller Geir Stalheim ved skipsavdelingen, Siemens Bergen.

-Vi fikk oppdraget i hard konkurranse med blant annet ABB og et dansk firma. Pris, og spesielt leveringstid var viktig i den forbindelse, og der var Siemens best. Blant annet fordi vi kunne levere utstyret på syv uker. Underveis kom det også frem at flere andre ting måtte bygges opp på nytt, blant annet alarmanlegget. Det viste seg at maskinkontrollrommet var totalt utbrent. Dette økte omfanget av Siemens-leveransen betraktelig.

Kostbar ventetid

-Hver dag en båt ligger uvirksom betyr store tap for rederiet. Derfor var vår korte leveringstid og våre skipskunnskaper av stor verdi, sier Stalheim og understreker at Siemens fikk totalansvaret på gjenoppbyggingen.

På kort tid ble flere Siemens-avdelinger trukket inn i arbeidet med å få skipet i operativ stand igjen. Siemens i Bergen var



Jan Kåre Hansen (t.v.) og Åge Gjertsen, Siemens Flekkefjord, slapper av mellom de harde øktene. Hong Kong i bakgrunnen.

koordinator, Bjørn Lindahl fra Siemens i Oslo reiste til Hong Kong allerede i juli for å lede gjenoppbyggingen, etter ønske fra rederiet. Ole Johan Hungness fra Trondheim overtok dette arbeidet noe senere. Kristiansand bygget hovedtavlen, og i Trondheim ble startertavlene laget. Siemens i Hamburg leverte magnetiseringsenhetene til generatorene. I august dro montørene Åge Gjertsen og Jan Kåre Hansen, Flekkefjord, Ståle Åsgaard og Hans Fondevik fra Trondheim til Hong Kong for å delta i gjenoppbyggingen.

-Vi var mange involvert i dette hurtigoppdraget, sier Stalheim, og understreker

at også underleverandørene, blant annet Autronica i Trondheim på alarmsiden, Arna Mek. Verksted i Bergen og Alcatel STK som leverte 15 km kabel, gjorde en fin innsats.

Klokken syv på morgenen presis

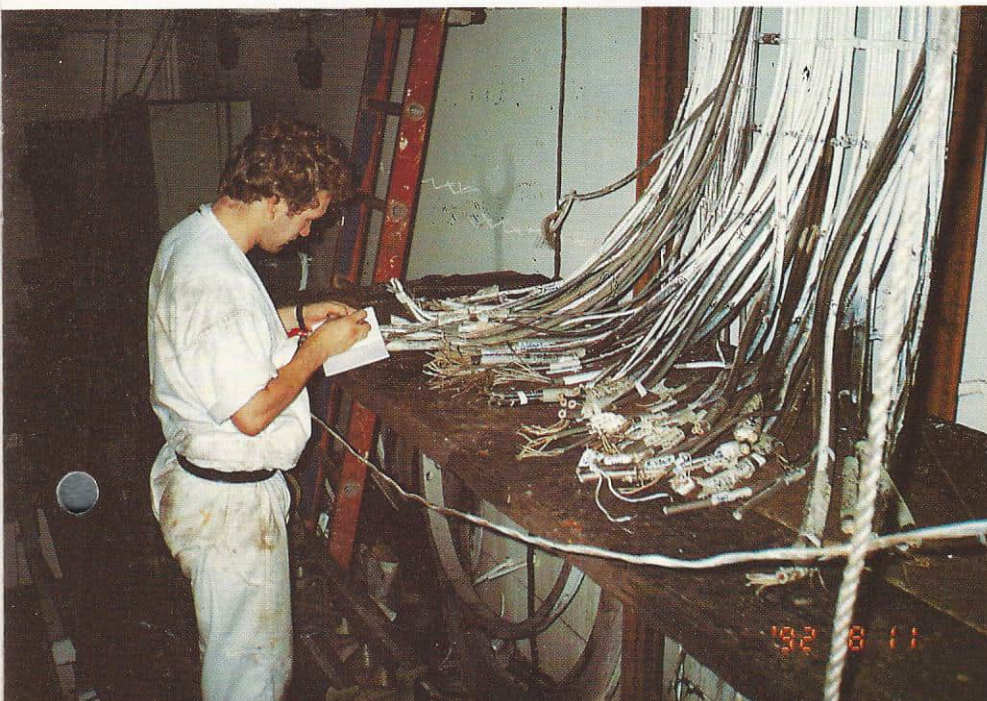
-Vår tidsfrist for å sende utstyret til Hong Kong var fredag 14. august. Vi holdt ord, og klokken syv presis på morgenen stod alt sammen pakket ferdig for å bli sendt med fly, sier Stalheim. Monteringen ombord gikk etter planen, og 19. oktober foretok skipet prøveturen i farvannet utenfor Hong Kong. Alt fungerte til rederiets tilfredsstillelse.

Jan Kåre Hansen ble med skipet til Bangkok, delvis for å overvåke systemet og delvis drive opplæring.

Lille julaften skal skipet ankomme Rotterdam. Da skal Siemens være på plass og gjøre etterkontroll og noe mindre tilleggsarbeid.

-Vi håper jo at skipet tar det litt med ro på ferden mot Europa, hvis ikke blir det jul i kontrollrommet ombord for et par Siemensfolk i år, avslutter Stalheim.

Åge Gjertsen, Siemens Flekkefjord, prøver å finne ut hvor kablene går. Hvor er rotorindikator-kabelen?!



Her er de som holder varmen i oss . . .



- Her vet vi hvordan vi holder varmen! Fra v. Torbjørn Jenssen, Turid Trøan, Kåre Haugan, Liv Løvseth og Martin Haugan i Elvarmefabrikken har gode kunnskaper i å lage varmeovner.

Tekst og foto: Per Henriksen

-Etter at Elvarmefabrikken ble egen divisjon i april, er vi kommet mye nærmere markedet. Hele fabrikken er med ett blitt langt mer opptatt av hva kundene spør etter. Dette viser seg allerede på resultatene. Vi har på kort tid snudd nedgang til en klar positiv tendens på lengre sikt, sier fabrikkssjef Arnt Syrstad.

I et marked hvor det er 22 grossister, seks produsenter og en del mindre leverandører må man både trå varsomt og være pågående.

-Ja, rent ut aggressiv, understreker han. Og det er denne aggressjonen konkurrentene nå skal få merke mye bedre.

Salgssjef i Norge Tore Trondvold skyter inn at et godt eksempel på dette er leveransene til diverse OL-anlegg på Lillehammer. Han vil gi en blomst til Divisjon Produkter som i konkurranse med Asea Skandia fikk leveranse av varmeovner til ABB Installasjon.

-Ta med at det er Arne Grandahl i Våler og flere med ham som sørget for at over 6000 Siemens-ovner deltar i OL i 1994, sier Trondvold.

Godt signal å bli best

-For oss har dette stor betydning. Ovnene som går til OL-anleggene er riktignok en engangsleveranse. Men signaleffekten

ut til installatører landet rundt om at vi ble valgt er i vår favør på lang sikt.

-Samtidig har vi gjort et psykologisk skritt fremover i og med at mange grossis-

Tall og fakta

Elvarmefabrikken i Trondheim har 120 ansatte og omsatte siste år for 92 millioner kroner. Fra 1. april ble den organisert som egen divisjon under navnet Elektrovarme.

Hjemmemarkedet for samtlige elvarmeprodusenter er på 330 000 veggfaste ovner, og norsk eksport utgjør omkring 520 000 ovner.

Eksporten er av aller største betydning for virksomheten i Elvarmefabrikken, idet hele 74 prosent av det som ble produsert ifjor ble solgt til andre land.

Elvarmefabrikken har også betydning for produksjonen ved Elektroteknikkfabrikken i Oslo. Varmeovnene er utstyrt med elektroniske termostater.



Fabrikkssjef Arnt Syrstad (t.v.) og salgssjef Tore Trondvold vil gjøre sitt for å få flest mulig av de 850 000 varmeovner som skal selges i Norge på eksport.

Kretskortene for disse termostatene kjøper fabrikken i Trondheim fra fabrikken på Linderud. Siste år dreide det seg om nesten 5 millioner kroner.

Nord-Europas mest effektive elektrovarmefabrikk er Siemens i Trondheim. Her ser vi fra monteringen. Foran: Eli Skaget, Rolf Iversen, Sigmund Sterten, Marry Christoffersen, Ingeborg Lindseth, Gjertrud Sjøsaether, Sivert Bøgeberg

ter følte at når de handlet gjennom Divisjon Produkter handlet de med en konkurrent. Å kjøpe varmeovner hos produsent er en helt annen ting, påpeker Syrstad.

Trondvold sier at salg av varmeovner ikke lenger kun er et ansvar for Divisjon Produkter. Noe av problemet er at de er altfor lite inne i butikker. Divisjon Forbrukerprodukter er nå også aktivt inne i salgsvirksomhet, og denne divisjonen har et bedre utgangspunkt, fordi den allerede har et salgsapparat overfor butikkene. Man arbeider også med å få flere salgskanaler.

Frisk divisjon

-Vi står nå som divisjon fritt til å forhandle med andre grossister og kjeder, sier Trondvold. Derfor har vi den store optimismen om at salgskurvene skal gå oppover i tiden fremover. Vi har 20 prosent av markedet i Norge idag. Og om ikke så altfor lang tid skal vi ha minst 25 prosent.

-Det er viktig at vi kommer godt inn i butikkene med ovnene våre. Vi har hittil mest konsentrert oss om installasjonsmarkedet som har dekket nybyggingen. I årene fremover vil det mest bli rehabilitering, særlig innenfor boligmarkedet. Mye av dette vil huseierne selv ta seg av. Da må vi ha kortere vei til dem som plusser ovenn inn i kontakten, nemlig forbrukerne, sier han.

"Skal det heller være Siemens?"

Å få en ny organisasjon til å gli godt i hverdagen, kartlegge markeder, gjennomføre forhandlinger, sette strategi og ideer ut i praksis, og til syvende og sist få en eksportør i en forretning til plutselig å anbefale Siemens istedet for et annet merke som han har gått god for i årevis, er ikke gjort på en dag.

Også lommeboka hos kunden avgjør ofte hvilke varmeovner de kjøper. Derfor har elvarmefabrikken utviklet en økonomimodell.

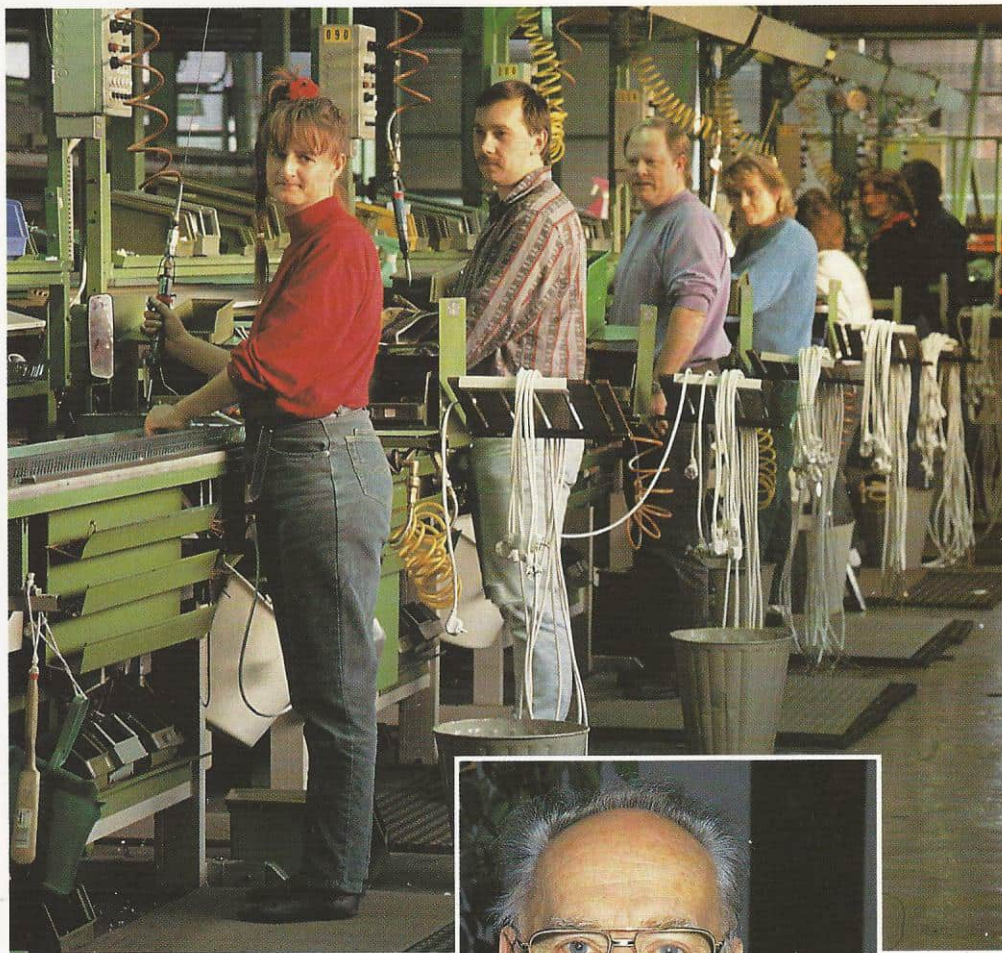
-Det viser seg at slike modeller med lavpris har slått til og er av en viss betydning for oss, sier Syrstad. Allikevel vil toppmodellene bli våre viktigste produkter fremover, legger han til.

-Men hva med kvaliteten på lavprisovner?

-Av beste Siemens-merke, men noe enklere. Hvis vi ikke er med også i det prisleiet med kvalitetsovner, overlater vi banen til dårlige produkter. Da kan hele markedet for elektriske varmeovner komme i vanry.

-Hvorfor slutter dere med vifteovner?

-Hovedårsaken er billig import av plastvifter. Vi har alltid brukt stål, og det blir for dyrt i forhold til plast.



Nord-Europas mest effektive

-Hvordan fungerer fabrikken i et hardt presset marked?

-Vi har idag Nord-Europas mest effektive fabrikk for produksjon av elektriske varmeovner, etter store investeringer i automatisering de siste 10-15 årene. Dette gir oss et forsprang. I tillegg har vi en arbeidsstokk med usedvanlig sporty innstilling. Derfor står vi sterkt rustet når det sannsynlig kommer en sanering i bransjen. Fabrikken i Trondheim vil da komme ut av den med styrke og vekst, sier Syrstad.

Han viser blant annet til at fabrikken på Sluppen i Trondheim har det minste tidsforbruket pr. produsert enhet i Nord-Europa. Dette er et faktum han gjerne snakker om for å belegge sine påstander.

-Dette betyr mye når vi skal levere enten et visst antall til en grossist, eller til strategiske prosjekter som OL-boligene på Lillehammer, sier han.

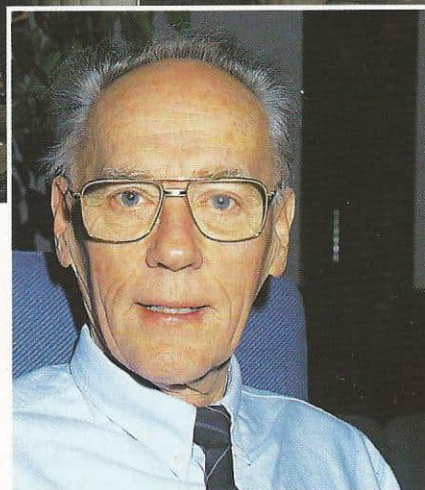
-Det skal nå godt gjøres å ikke få til ønsker fra enhver krevende kunde. Både når det gjelder volum, spesialfarger, leveringstid og kvalitet, understreker Trondvold.

Så legger han til at et viktig markedsføringsbidrag er alle Siemens-ansatte.

-Når 2700 ansatte selv er bevisst på å bruke Siemens-produkter så er det klart at det er langt mer enn bare hyggelig. Det har en meget stor markedsføringsverdi, sier han.

-Hvordan blir det denne vinteren, full produksjon eller permitteringer?

-Permitteringer er uunngåelig denne vinteren. Vi beklager det veldig sterkt. Belastningene på den enkelte er meget stor, men hver og en tar dette sporty. Den innsatsen



Eksportsjef Hroar Syversens dilemma: Hvordan erstatte 100 000 ovner?

vi gjør nå skal legge grunnen for at vi forhåpentligvis kan unngå dette neste år, sier Syrstad.

Hardt slag skal overvinnes

Hroar Syversen som er eksportsjef forteller at da bunnen i det finske markedet falt ut, ble dette et hardt slag for fabrikken. I løpet av to år mistet man en eksport på 100 000 ovner pr. år. Hvor i verden skulle man kompensere dette? Det ble Danmark som over natta fikk stor appetitt på varmeovner fra Trondheim. Markedsandelen der økte fra 35 til hele 60 prosent.

-Selv om markedet totalt går nedover i Sverige, viser det seg at Siemens tar stadig større andel. Vi øker derfor vårt volum på den andre siden av kjølen, sier Syversen. Han understreker at både Danmark og Sverige idag er fine lyspunkter i eksporten.

Det finnes også et stort eksportpotensiale lengre sør i Europa. På dette kartet står allerede Frankrike, Tyskland, Belgia og Sveits og det østlige Europa. Men en del hindringer ligger i veien på grunn av eldre og tildels kompliserte avtaler. Disse går nå

Forts. side 13

Tenk om jeg ikke klarer det?

Venn hjernen til kvalitet

Tekst: Anne Bjørnetun
Foto: Espen Nordhagen

Jeg var så heldig å få delta på et motivasjonsseminar i Forum fredag 30.10.92 under mottoet "Positiv tankekultur - vinnerkultur". Seminaret ble ledet av Egil Søby som er lærer ved Politihøyskolen i Oslo. Han er en meget aktiv idrettsmann med 55 norske mesterskap, åtte kongepokaler, 2 VM-titler, 15 nordiske mesterskap, OL-bronse- og OL-gull i kajakk. Egil Søby, en av de største verbale energibuntene jeg har sett og hørt, kom feiende inn i lokalet som en frisk pust fra oven og blåste formelig liv i hele forsamlingen, denne kalde fredag ettermiddag hvor termometeret ute viste minus 8 grader og vinden ulte rundt hushjørnet.



Vi trenger motivasjon for å vokse. Anne Bjørnetun er ikke i tvil.

Inne i F-42 steg temperaturen nesten til kokepunktet etterhvert som Søby med sin voldsomme entusiasme og kolossale utstråling innledet sitt foredrag med å si at: "Humør er suksessfaktor nummer 1 og at utrolige ting kan skje hvis begeistring blir brukt som drivkraft!" Det er bevist at dårlig humør gir hjerteinfarkt" og at "Glade okser gir gode biffer". Han fortsatte med å si at humør er en viktig faktor i bedrifter med vinnerkultur. Vi må akseptere hverandre. Dyktige medarbeidere jobber godt sammen. De frigjør sperringer. Når du er i godt humør, kommer du i god stemning, og er dermed i stand til å prestere mer.

Når det gjelder tankene våre, hevdet Søby at kroppsspråket er preget av det du tenker, dvs om tankene er positive eller negative. For å gjøre en god jobb, er det av stor betydning at vi er i følelsesmessig god balanse. "Det er viktig å kunne snakke om følelser, ikke bare til ektefelle/samboer, men også til kollegaer. Alle har lov til å si at de har en dårlig dag.

Psykisk energi

Kroppen vår er som et bilbatteri. Når "batteriene" er i ferd med å bli utladet, blir vi utbrente. Mentale "bremseklosser" stopper oss totalt. Vi blir handlingslammet. Alle nyfødte barn er fødte vinnere. Barna preges av den måten vi snakker til dem på" Det er like viktig å motivere og stimulere barn, på samme måte som vi stimulerer kollegaer, ektefeller og venner. Hjernene skjønner ikke forskjell på fleip eller fakta. Du er sikker på å skape dårlig selvtillit hos dine håpefulle ved f.eks. å si følgende: "Du kan jo ikke ta tysk på skolen du som er så dum i språk! Der ligner du mora di."

Drep aldri barns vyer! La fantasien få spillerom! Dette kan vi jo også overføre til arbeidslivet. I det store og det hele er det viktig å ikke drepe drivkraften og fantasien hos det enkelte individ. Alt ligger for deg, hvis du vil.

Se suksessen!

I dag er fysikk, teknikk og mental styrke en forutsetning for å lykkes. Vi må unne hverandre suksess, dra lasset sammen - mot felles mål. Vi må i det store og det hele yte litt ekstra for å lykkes. Faglig dyktige medarbeidere er en verdifull ressurs. Vel så viktig er det å inneha arbeidsteknikk og mental styrke. På den måten kan en takle de fleste situasjoner. Et annet nøkkelord er selvtillit. Aksepter deg selv!

Ha riktig innstilling! Søby mener vi bør markedsføre Siemens - døgnet rundt! Vis glede for din arbeidsplass!

Fortell andre at Siemens har dyktige medarbeidere, fornøye kunder og stiller høye krav til kvalitet!

Kvalitet er et viktig nøkkelord i en bedrift. Som Søby annonserer: "Venn hjernen til kvalitet!" Hva skjer med mennesker i en stress-situasjon? Vi mennesker forbruker enormt med energi ved å jobbe over lang tid med høyt stressnivå. I denne sammenheng er trygghet, kompetanse, god selvtillit og konsentrasjon særdeles viktig. Bruk tid på deg selv og på medarbeiderne.

Bygg opp energi underveis i arbeidet. Lad opp batteriene. Bruk et par minutter hver time til avspenningspause.

Drick vann

All mat omdannes til blodsukker. Vær nøye med kostholdet! Unngå store mengder kaffe! VANN er viktig! 1 dl. vann bør drikkes hver halvtime hele dagen. Folk over 40 bør ikke jogge, men derimot gå i raskt tempo 3 halvtimer pr. dag. Bruk riktige joggesko! Samarbeid over skjermveggene. De fleste av oss sitter godt "gjemt" bak en skjermvegg med hvert vårt bord.

Søby etterlyste initiativ, samarbeidsvilje og ansvarsfølelse, ikke bare for vår egen jobb, men også for øvrige kollegaer i Siemens A/S. Vi bør være flinkere til å strekke ut en hjelpende hånd der det trengs,

når vi f.eks. har en ledig stund, og vi ser at kollegaen sliter med stort arbeidspress. "Du er jo tross alt lønsmottaker i firmaet. Alle bør vi hjelpe hverandre. Dra lasset sammen. Snakk til hverandre, ikke om hverandre", fortsatte Søby.

Å lytte er en god lederegenskap! Vær aldri defensiv når du skal gå i gang med noe. Spør! Spør om de mest enkle ting! La deg aldri styre av tanker som dukker opp. Planlegg ikke fiasko på forhånd!

Flyskrekk

Det handler om å bryte grensene inne i hodet. Mental trening: Tenk positivt! (Da kan resultatet neppe bli negativt). Noen av de som har flyskrekk har f.eks. aldri fløyet før. De bare tenker seg, har programmert hjernen til, at dette er farlig. Jeg skal aldri opp i et fly!

I slike situasjoner skal en lage et positivt indre bilde av det å fly. Offensive, positive tanker gir suksess og gode resultater.

Tenk offensivt! Hjernene styrer resultatet. Vi tar etter det vi ser.

Ikke si til deg selv: "Tenk om jeg ikke klarer det". Planlegg suksess!

Helt til slutt trakk Søby pusten, og talte med enda kraftigere stemme: "Det er noe som kalles mentalt pensjonerte 35-åringer."

Det er de som bruker 20 minutter av fritiden til ungene og to timer til bikkja". La oss håpe at ingen av dem som leser dette tilhører denne kategorien. Seminaret var ferdig presis klokka 19.30. Applausen var enorm. Søbys budskap traff godt hos deltakerne.

Jeg tror det var mange som fikk ny fighting spirit til å stå på i jobben - til beste for Siemens A/S.

Generasjonsskifte på bokholderi



Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Når et datasystem er blitt 20 år, bærer det i seg et klart aldringstegn. Slik er det også med vårt SKB-system (selvkost-bokholderi) i Siemens. Tiden er inne for å få noe mer moderne på lufta.

-Allerede ifjor ble det etablert et forprosjekt. Mandatet var å tilrettelegge et beslutnings-grunnlag for valg av et nytt system. Vi ønsket å legge bak oss dagens batch-baserte SKB-system, med gammel teknologi og få folk igjen som kan systemet. Dette systemet ville etter hvert bli risikofyllt å ha i bruk sett i forhold de store verdiene det forvalter, ca. kr 1,5 milliard pr år. Med så store verdier representert må vi kunne stole 100 prosent på systemet, sier prosjektleder Arne Broch fra OIB.

Valget falt på Manibel internasjonalversjon (Maschinelles Anlagen und Auftragsabwicklungs-Verfahren in Belgien). Dette er et on-line system som også skal brukes i Siemens Nederland og Siemens Belgia.

-Vi vurderte selvsagt flere muligheter, men det ble etter hvert klart for oss at vi burde velge Manibel. Det er et standard-system som allerede brukes i Siemens-huset. Det betyr blant annet at en rekke Siemens-begreper er ivarettatt i systemet. Det betyr også en del at systemet kan dokumentere driftserfaringer.

Samarbeid i Siemens-huset

Broch sier videre at det legges opp til et nært samarbeid med de landene som bruker dette, blant annet gjennom et fellesforum (User Group).

-Således får vi en påvirkningsmulighet overfor videreutvikling av systemet gjennom fellesskap i Siemens-huset, sier han. Vi unngår for tett avhengighet overfor en ekstern leverandør i forbindelse med oppgraderinger etc.

I full gang med et bedre bokholderisystem. Her på skissestadiet Fra høyre: Arne Broch, Ingrid Ellingvaag-Petersen, Eystein Simonsen og Randi Hernes.

Broch sier også at man her våger å gjøre det motsatte av "læreboken".

Vi lar menneskene tilpasse seg systemet og ikke omvendt. I dette tilfellet føler vi oss så trygge på at den standarden vi kjøper, - at vi ikke finner det betenkelig å la brukermiljøene tilpasse seg standarden.

-Hvorfor er det så mange økonomer med i prosjektorganisasjonen, og ikke personell fra det tekniske miljøet?

-Det er et godt spørsmål! Systemet er først og fremst et styringsverktøy for økonomi-oppfølgningen av anleggene våre. Brukerne vil i første rekke være økonomer og anleggs-avregnere. Systemet skal sikre at Siemens' interne retningslinjer m.h.t. spesifikasjon av vår totale uavregnede selvkost på anleggene blir fulgt. I tillegg er det viktig at systemet gir informasjon om økonomidata som våre prosjektledere kan/vil bruke. Derfor har vi opprettet en egen brukergruppe som skal samarbeide med det tekniske miljøet om fastsettelse av input og output fra systemet. Det tekniske miljø, blant annet IAP-prosjektet, var også med under utarbeidelsen av kravspesifikasjonen.

-Det er viktig å være klar over at vårt ambisjonsnivå ikke er å fremskaffe et helintegrert prosjektoppfølgings-verktøy!

Lover et bedre system

Det er systemeierne Divisjon Anlegg, Divisjon Energiforsyning og Divisjon Telecom som står bak innføringen av Manibel i Siemens Norge. Prosjektet har en kostnadsramme på kr 4,3 millioner, derav kr 1,2 millioner i kjøp av programvare. Systemet skal testes i juni neste år og være klar til å tas i bruk 1. september 1993.

-Er du sikker på at vi nå får et bedre system?

-Jeg kan ikke love at dette systemet kan

løse alle behov. Det jeg imidlertid kan love er at det blir bedre bokholderisystem enn det vi har. Vi vil arbeide for å få et bedre samspill mellom kalkyle og kostnadstilgang. Bedre muligheter for kalkyle-oppfølgning gir oss et grunnlag for tidligere å konstatere avvikende tendenser i en prosjektfase.

Systemet legger opp til en vesentlig reduksjon i behovet for faste lister. Slik kan vi gi et bidrag til å spare skog, avslutter Broch.

De som holder varmen, forts. fra s. 11 mot en avslutning, og i løpet av et par år står Elvarmefabrikken mye friere til å selge sine egne ovner i flere land.

-Vi har allerede en betydelig eksport på deler av dette markedet. Og vi tror det skal være mulig å øke dette i årene fremover. Blant annet utvikler vi nå en gjennomstrømningsovn som er kompakt, og denne er først og fremst formet for det mellemeuropeiske markedet. Produksjonen starter opp i mai, sier Syversen.

Tore Trondvold sier at når den første av disse ovnene står klar, har Elvarmefabrikken et svært moderne produktspekter av veggfaste ovner. Han unngår ikke å bemerke at Siemens tidligere i år fikk designprisen for en av sine ovner.

Syrstad avslutter med å si at de ansatte i Divisjon Elektrovarme er optimistiske på fremtiden. -Vi må øke våre markedsandeler og det er vi innstilt på å klare sammen, sier han.

Ny leder i Kristiansund, forts. fra s. 3

-Når man har gode medarbeidere er det greit å være sjef. Jeg får mer tid til å skaffe jobber, sier han og kaster et blikk på et innrammet diplom fra Nord-norsk Markedsinstitutt. Dette forteller at han har kurs i salgsteknikk. Det kan komme godt med når han skal ut og selge jobber, i konkurranse med andre installatører.

-Det sies at du går treskiftsordning på avdelingen her. Får du tid til fjellet i helgene?

-Det hender jeg kommer sliten i beina mandag morgen, men det føles godt og gir ekstra krefter resten av uka. Det å være leder for en liten avdeling er en livsstil som man må like å leve med, sier Fjeldstad som også har rukket å ta installatørprøven i tiden etter at han kom til Kristiansund.

-Da jeg fikk spørsmål om jeg kunne tenke meg å lede avdelingen her i Kristiansund var jeg først litt i tvil. Jeg hadde tross alt en bra jobb i Tromsø og hadde bodd der i mange år. I ettertid er jeg glad for at jeg takket ja. Jeg trives veldig godt her og gjør et av byens slagord til mine: "Kristiansund - en by å bli glad i."

Bayersk musikk og mat



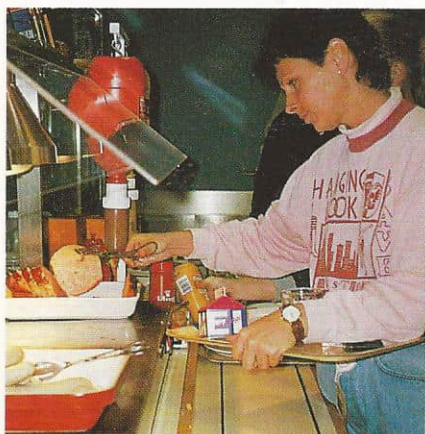
"Knappschafts- und Trachtenkapelle Peiting" Bayersk orkester på "utlån" til vår lokale Oktoberfest på Linderud i høst. Orkesteret er et av de mest kjente i sin genre i Tyskland.

Tekst: Espen Nordhagen
Foto: Espen Nordhagen
og Randi Lindberg

Med skikkelig bayersk ompa-musikk og kantina dekorert med blå-hvite flagg, ble det i høst arrangert "Oktoberfest" med alt dertil hørende i Oslo.

På menyen sto diverse pølsemat, leberkåse og øl - selvfølgelig alkoholfritt.

Orkesteret, som er et av de mest kjente, spilte vederlagsfritt i halvannen time, før de måtte dra avgårde på nye oppdrag.



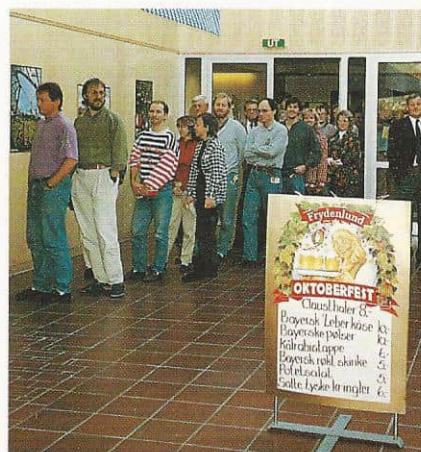
"Knappschafts- und Trachtenkapelle Peiting" het orkesteret, som var bragt til Norge av en tysk major, tjenestegjørende på Kolsås. Major Siegfried Stefener kontaktet Siemens i Oslo, og tilbød gratis musisering, og det var ikke nei i noens munn.

-Vi fikk da en glimrende mulighet til å lage noe ekstra - en ny temadag i kantina, sier avdelingsleder Bjørg Tohje. Hun berømmer sin sjef og kantinedamene, henholdsvis for positiv innstilling til slike spesialarrangementer, og for et utrolig stå-på humør når det tetner seg til.

Dessverre ble det ikke bayersk mat nok til alle. Man gikk tom på et alt for tidlig tidspunkt, og Bjørg benytter anledningen til å love bot og bedring.

-Vi hadde laget mat til 700(!) personer - noe vi regnet med var tilstrekkelig. Det vi derimot ikke regnet med, var at maten falt så i smak at mange forsynte seg flere ganger. For eksempel gikk tredve kilo kål-rabistappe unna på et kvarter.

Bratwurst og leberkåse gikk unna som varmt hvetebrød. Mange - dog ikke alle - fikk smake bayerske spesialiteter. Noen forsynte seg både to og tre ganger, så tysk mat behager tydeligvis norske ganer.



Det ble nærmest en åsgårdsrei av Siemens-kolleger foran matfatet under Oktoberfesten i kantina. Maten strakk dessverre ikke til for alle, enda man hadde bestilt til 700 personer.

Dette medførte at de som kom sist til kantina ikke fikk smake. Disse faktorene vil vi ta hensyn til ved neste korsvei, og vi er selvfølgelig veldig lei oss for at det var noen som ikke fikk smake den bayerske maten. Neste gang blir det mat nok til alle, lover hun.

Takk for tralla, Siemens

Slik fungerer en boliginstallasjon, nå i flyttbar versjon på hjul.

Tralla, som er en demonstrasjonsmon-
tasje for å vise de tekniske finurligheter
ved en boliginstallasjon, er for en stor del
levert av Siemens i Drammen - helt gratis,
til Drammen Energiverk.

-Vi synes Siemens skal ha skryt for den
villigheten de viste da vi kom med henven-
delsen, sier seksjonsleder Øistein Schwen-
cke ved Drammen Energiverk.

-Vi kom til Odd Kristvang i Siemens
Drammen med ideen, og han synes den var
god. Så god at han forsynte oss med sik-
ringsskap, inneholdende jordfeilbryter,
jordfeilvarsler, effektbryter og selvfølge-
lig Siemens automatsikringer. Dette er jo
utstyr for noen kroner, men nødvendig for

å vise skoleungdom, abonnenter og
andre interesserte hva som skjer, f.eks. ved
en jordfeil. Dette, og andre feil kan vi si-
mulere på tralla vår, sier Schwencke. Tralla
ble opprinnelig laget til et "åpent hus"-ar-
rangement i Drammen kommune, men har
vist seg å være så nyttig, at den er tatt i bruk
også i opplæringsammenheng.

-Den har hjulpet oss på veien til en mer
utadrettet informasjonsvirksomhet over-
for våre kunder og abonnenter, forteller
Schwencke. (Esn)

*Seksjonsleder Øistein Schwencke med
opplæringstralla, som Siemens hjalp til
med å bygge.*

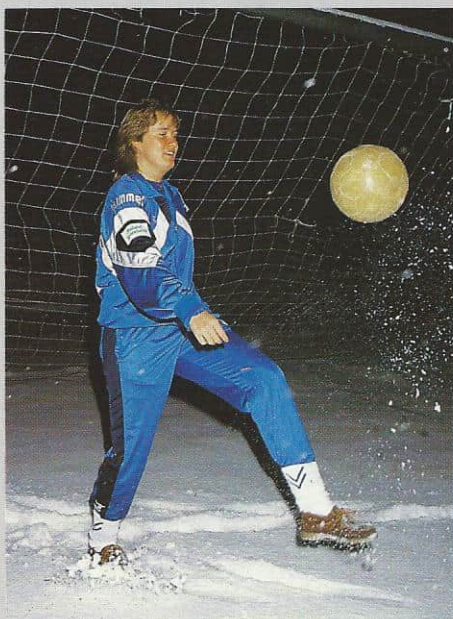


"The Double" neste år?

Norgesmestre er ikke hverdagskost i
Siemens, så derfor er det ekstra mor-
somt når en eller annen blant våre kol-
leger gjør det bra på idrettsarenaen.

Tone Burås heter norgesmesteren vi
nå har i Siemens Oslo, og hun er norges-
mester i fotball, sammen med laget sitt
Setskog/Høland.

Tone har nettopp begynt i en ny still-
ing som økonomisekretær, og hun sier
at den jobben er bedre for treningen
hennes, enn jobben hun hadde før som
dataprogrammerer på OIB. Den jobben
medførte nemlig en del nattevakter.



24 år gamle Tone Burås er venstre-
back, og har vært fast på laget meste-
parten av suksess-sesongen for Set-
skog/Høland. Hun hadde et skadeav-
brekk på grunn av et leddbånd i venstre
kne. Dette satte henne utenfor en kort
periode i sommer, men hun var altså
klar til Cupfinalen på Bislet i høst. Fors-
varsspillere har gjerne en del gule kort
på samvittigheten når sesongen går mot
slutten, men Tone er tydeligvis en back
som holder seg innenfor regelverket i
tacklingene. To gule kort - i løpet av hele
fotballkarrieren er ikke akkurat noe
svart synderegister.

Tone kan fortelle at finalen på
Bislet var noe av det største hun har
opplevd som fotballspiller. Ekstra
gøy var det at det var Asker som
måtte bite i gresset. Asker-laget
vant nemlig serien foran Set-
skog/Høland, så det var en søt re-
vansj å slå dem 3 - 0 i cupfinalen.

Når vi begynner å snakke til
Tone om landslaget, ler hun litt
overbærende. Ambisjonsnivået
har hittil vært å bli fast på første-
laget - noe hun altså har klart.

-Landslagsspill krever tem-
melig store treningsmengder, og
jeg synes seks-sju økter i uka er
nok, sier hun.

Cupmesterne fra Setskog/
Høland har tatt en velfortjent
pause, men på nyåret bærer det
igen løs med forberedelser til
neste sesong.

Tør vi antyde at "The Double"
kanskje er innen rekkevidde?

Farverike ovner



Tekst og foto: Jan Erik Reierskog

En spesialbestilling av ovner i fargene
rød, grønn, blå gul og lilla, ble levert til Nils
Nilsens industribygg i Oslo.

Fargene er tilpasset industribyggets inn-
redning i hver etasje.

På bildet holder Terje Eriksen (t.v.) og
Jan Forseth hver sin produserte ovn i de
"nye" fargene.

Ovnene ble levert i august, og er kanskje
allerede installert. Et tips til dere i Oslo,
som kan dra ut og betrakte ovnene i sitt
rette miljø.

En lastebil til avlastning



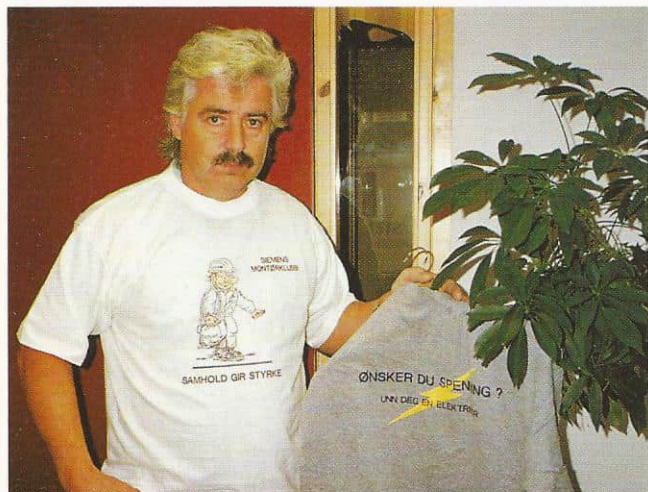
I takt med tiden og bedre service overfor våre kunder og brukere, har hovedlageret kjøpt ny nærdistriksbil for utkjøring av installasjonsmateriell med mere. Bilen er en Mitsubishi Canter med nyttelast på 2,7 tonn. Den har lukket kapell, slik at

varene holder seg rene under transporten. Den er også utstyrt med lift, så sjåfør Roar Foldahl kan se framtiden lyst i møte med hensyn til bedre service for kundene, samt avlastning av egen rygg - noe som trengtes.

Bjørn

Ønsker du spenning?

Unn deg en elektriker



Tekst og foto:
Øivind Gustafson, S/T.

Enhver montørklubb med respekt for seg selv bør ha sin egen T-skjorte, tenkte montørklubben i S/T. Dermed ble det utarbeidet et forslag til tekst og bilde, som medlemmene godkjente.

Selvfølgelig måtte det være et eller annet med "futt og spenning i" og resultatet ble da heller ikke så verst, noe montørene ofte får høre, både på arbeid og fritid.

Positiv markedsføring kan man si, men dessverre uten at firmaet var villig til å sponse

noen av utgiftene. Klubben vedtok også at montørene skulle få skjortene til selvkostpris, noe både klubben i S/O og S/B sluttet seg til.

Dermed var det gjort. I april ble ca. 750 skjorter fordelt, og nye 250 skjorter blir i disse dager etterbestilt. Dermed vil ca. 1000 T-skjorter være i omloop på landsbasis. Tilbakemeldinger i det siste tyder også på at andre ansatte er kjøpere. Ekstra hyggelig synes vi det er at ledelsen ved en underavdeling i S/O sponser skjortene til sine montører!

Kan det være et eksempel til etterfølgelse, mon tro?



Hei hurra, hurra, hurra!

Er du klar over at Siemens bedriftsbarnehage fylte ti år nå i november? Denne dagen ble markert med åpent hus den 12. november.

Barnehagen ligger vegg i vegg med gymsalen, men det er sikkert mange som går forbi uten å vite hva som foregår innenfor de fire veggene. Det blir for omfattende å gå inn på alle detaljer, men i grove trekk er barnehagen et sted hvor barn oppholder seg, tilrettelagt med pedagogisk virksomhet.

Vi drar på turer, arrangerer nissefest, luciagog, karneval og 17.-maimoro for å nevne noe.

Siemens bedriftsbarnehage sorterer under personalavdelingen, og vi er for tiden to førskolelærere, samt fire assistenter.

Barnehagen disponerer 32 plasser som til enhver tid er besatt. Vi har også kontinuerlig opptak med vekt på hovedopptaket i mai måned.

Siemens bedriftsbarnehage kom som et resultat av at firmaet hadde rekrutteringsproblemer. I de tider var det nemlig mangel på arbeidskraft. Nå er barnehagen vel innarbeidet, vi har et godt miljø og vi håper den vil bestå i ti nye år.

Siemens Seniorklubb

Seniorklubben i Oslo avholdt sitt årsmøte i kantinen på Linderud den 27. oktober 1992 med 50 deltagere. Hele styret tok gjenvalg, og er således for 1992/1993 som følger:

Leder: Tore Berg.
Nestleder: Fanny Steen.
Sekretær: Ole Alfstad.
Kasserer: Solveig Ugstad.
Styremedl.: Egil Jacobsen.
Varamedlem:
Grethe Engebretsen.
Varamedlem:
Per Egil Berg.

Som sagt heter det ikke lenger Siemens Pensjonistforening, men Siemens Seniorklubb. Dette ble vedtatt under punktet "innkomne forslag", og ellers ble det noen små endringer i lovene.

Klubben har som formål å arrangere møter, turer og ikke minst julefesten, som arrangeres i begynnelsen av desember måned.

På våre fem møter i året, er deltagerantallet ca. 60 i snitt, og møtene holdes i en fin og hyggelig atmosfære. Det serveres snitter, kaffe og leskedrikker. Nytt av året er bingo, og selvsagt er det utlodning.

Allsangen er også populær, og det hender også at krefter utenfra engasjeres til underholdning. Det sosiale samvær, og praten med kolleger som man har jobbet sammen med gjennom et helt liv, gir kanskje det beste utbyttet.

På våre dagsturer som arrangeres sommer og høst, er det i snitt ca. 80 deltagere.

I sommer gikk turen til Klækken Hotell, hvor det ble badet, spilt golf, boccia med mere. Vi ble også servert frokost og et alle tiders koldtbord.

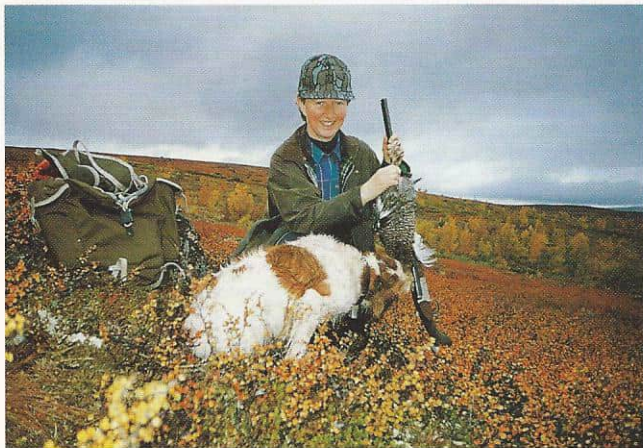
Høstturen vår i år gikk til Blaafarveverket, hvor også frokosten ble inntatt før vi fikk se alle stedets severdigheter, med Krøyer-utstillingen som høydepunkt. Lunsjen ble inntatt på Tyrifjord Turisthotell.

Selv om både møtene og turene er fine og hyggelige, er nå julefesten høydepunktet i klubbens årlige arrangementer. I fjor hadde vi 115 deltagere, og det var stor stemning.

Til julefesten, som i år arrangeres **tirsdag 8. desember**, blir også direksjonen med fruer invitert.

Styret.

På jakt med avsagd hagle



Dette bildet fikk vi som en reaksjon på forrige nummers jakt-bilde.

Her ser vi en tydelig stolt Marit Petersen, med dagens fangst. Byttet er ei orrhøne, og det er Marits første - men helt sikkert ikke siste.

Hun kan fortelle at hun avla jaktprøven ifjor, og har etter det tatt kampen opp med gutta.

-Jeg kan da vel bomme jeg også, hevder hun.

Hagla - en Winchester sideligger, har hun overtatt etter mannen, som følte at skytetrete ikke lenger passet.

Hm!

Marit forteller lattermildt at hun er for kort i armene til det meste av gensere, og det medfører også at skytestillingen blir noe ukomfortabel. Derfor fikk hun kappet ti centimeter av geværkolben - så Marit går på jakt med avsagd hagle.

Hunden sammen med Marit på bildet, heter "Heks", og er en Breton. Navnet på dyret ble forøvrig funnet på under en episode av "Dynastiet". Forbildet var Alexis Carrington, og vi antar derfor at bikkja er ei ekte tispe.

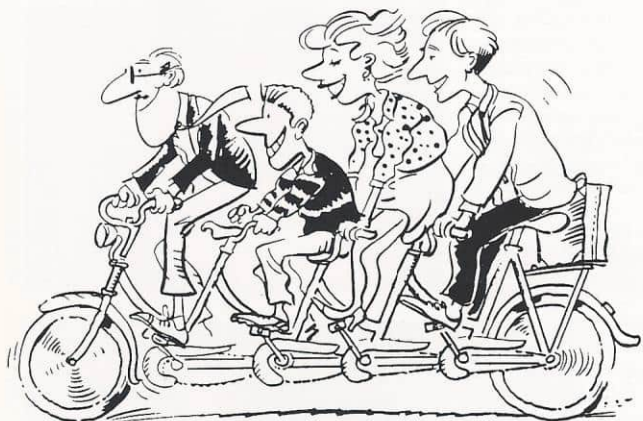
Marit kan fortelle at det er artig å være jente på jakt sammen med gutta. Jegere som får øye på hverandre, slår gjerne et slag over for å ta en prat med jaktkolleger.

-Men når de ser at den ene jegeren er ei jente, har de en tendens til å endre kurs. For: "Hva skal man vel prate med et kvinnfolk om"?

Si det.

-Hvem har gode forslag, sier Marit fra Valdres, og undres samtidig om det finnes flere jenter som liker å jakte. Kanskje Marit kan få en jaktvenninne eller tre? Hun sitter på leverandørbokholderiet i Oslo, så ta kontakt.

Vellykket "Sykle til jobben"



Resultatene fra årets "sykle til jobben"-aksjon foreligger nå.

På landsbasis økte deltagerantallet fra 21.052 i 1991 til 30.346 i år.

Den heldige vinner av årets sydentur er ansatt ved Oslo Havnvesen. Blant alle deltagerlagene ble det også trukket ut tre vinnere av sykkel: Tromsø B.I.L., NSB Otta B.I.L., og Østlandets Blad B.I.L. Vi gratulerer og er litt

misunnelige fordi vi ikke vant i år heller...

Som vanlig er de deltagende klassene delt inn i fire klasser. Siemens A/S deltar i klasse 4. (Over 400 ansatte) Siemenslaget i Trondheim kom inn på en fin 40. plass med 5,2 prosent deltagelse i aksjonsperioden. Siemens B.I.L. i Oslo hadde 1,2 prosent deltagelse og endte på 114. plass.

Neste år utfordres Oslo til å slå Trondheim. OK? *ABr.*

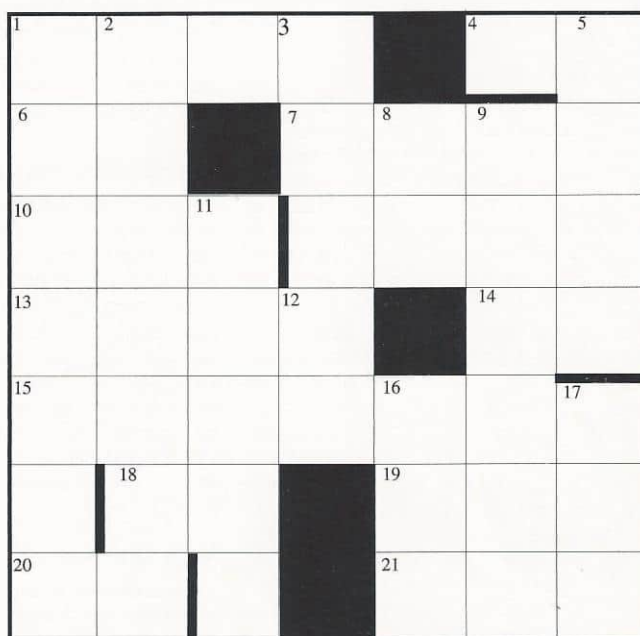


Ny servicebil i Mo

S/Mo utvider sitt servicetilbud med en liten ny og snerten servicebil, en Ford Courier med en tilpasset innredning for el. mon-

tasjeutstyr. Og med montør Tore Pettersens ekspertise, håper man på enda flere oppdrag i Mo-distriktet. *Bjørn*

Siemens-kryssord



Vannrett:

1. Kabeltype
4. Fellesskap
6. Lakke
7. Fint folk
10. Myntenhet
12. Jentenavn i Beatlessang
13. Ansiktsuttrykk
14. Myntenhet
15. Apparat man prater i
18. Månefase
19. Divisjon
20. Egil Skorstad
21. Avdeling

Loddrett:

1. Lage lyd
2. Måleenhet (elektrisk)
3. Lagerinnretning
5. Beveger seg
8. Tiltaleform
9. Dir. medlem, ...h...
11. Elv
16. Tall
17. Bib. navn, ...h



Kryssordløsning fra siste nummer av Siemens Intern.

Juleforberedelser i Siemens

Kreative og dyktige Siemens-jenter

Tekst: Anita Brækken

Det er en mørk og regntung tirsdagskveld i november. På bygg 7 på Sluppen i Trondheim er det fullt opplyst og stor aktivitet på det store møterommet i 1. etasje. Her forventer vi å finne dresskleddemenn i alvorlige diskusjoner. Stor er derfor forbauselsen for forbigående når de ser symaskiner, og mengder med fargerikt stoff som ligge strødd utover.

Hva er dette?

Nysgjerrigheten er så stor at Siemens Interns medarbeider forsiktig banker på ruten med mål å finne ut hva møterommet på Siemens brukes til på kveldstid. Jeg blir sluppet inn og møtt av mange blide og glade jenter, som til daglig har sin jobb et eller annet sted i Siemens-systemet. Og vi skjønner det nok - en av de ivrigste her er Dagny Skrødal.

Denne kvelden er det 15 stykker som holder på med forskjellige håndarbeider. Vanligvis er det 25 stykker til stede, men mange av damene i elektrovarmefabrikken som pleier å være med, jobber kveldsskift.

På slike mørke førjulsskvelder er det mange julemotiv som produseres. Vi observerer nisser, mus, juletrær sydd i tøy, kurvmaling og mengder med dekorasjoner og duker sydd i patch-work. Denne teknikken er blitt voldsomt populær, og det kan vi skjønne når vi ser alt det lekre som lages.

Jentene finansierer innkjøpene av felles hjelpemidler gjennom utlodning hver tirsdag. Alle tilstedeværende kjøper lodd, og den som vinner må ta med gevinst neste gang. Gevinsten er gjerne hjemmelaget.



Fra årsmøtet i Siemenslaget i Trondheim hvor Aktivitetsprisen ble delt ut (fatet i midten) til Hobbygruppa. Her ved Dagny Skørudal (t.v.) Inger Brekstad og Tove Asklund.

Overskudd til felles nytte

Maler, mønster, skjæutstyr (patch-work), maling og håndarbeidsblad er eksempler på ting som er kjøpt inn gjennom overskuddet. Nå håper hobbygruppa på et større overskudd etter at de har gjort unna Siemenslagets juleutlodning, og for overskuddet skal det bl.a. kjøpes inn håndarbeidsbøker til felles nytte og glede.

Denne kvelden er det et porselensmalt fat som er årsaken til at alle lokkes til å kjøpe lodd. Tove Lise Grøtta er kunstneren, og kveldens heldige vinner er Tove Asklund.

Årets aktivitetspris

Og vi røper vel ingen hemmelighet når vi skriver at Hobbygruppa på Siemenslagets årsmøte den 28. november ble tildelt "Årets aktivitetspris" for særdeles fremragende oppblomstring og markering.

Her i Trondheim snakker "alle" om hobbygruppa i Siemenslaget. En velfortjent utmerkelse.



Snart er det jul -

Nå ønsker vi hverandre en riktig god jul før alle går hver til sitt For det som hører julen til er ikke bare en duggfrisk akevitt -

Nei - pinnekjøtt, smalahove' lutefisk og torsk Dette er saker på ekte norsk !

Men hva finner vi så på et tysk julefat av god tradisjonell julemat? Jo, Weihnachtsstollen, kalkun, berlinerboller og gås og karpe i ølsaus kan også fås hva med å avslutte med et glass Calvados?

Anne Bjørnetun



Over: Julevelkomst i resepsjonen 6-1, laget av Tordis Wuttudal, kona til avdøde Oddvar Wuttudal. Foto: Øyvind Gustafson. Under: "Her et bilde fra Marits hobbyloft. Grunnlaget er røtter fra sommerferien, strikking, klipping og limpistol. Og fantasi." (Bjørn Selbo)

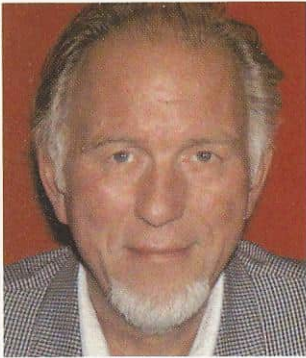


Juleforberedelser ved Elektrovarmefabrikken i Trondheim. Flittige hender i stor aktivitet. Noen sitter hjemme mens andre er med i hobbygruppa. Til høyre ser vi Edel Mathisen med sin blomsteroppsats. Til venstre: Guri Holan og Anne Mari Kløften Feragen.

(Jan Erik Reierskog.)



Stein Nystrøm



Det var med stor sorg vi mottok meldingen om Stein Nystrøms bortgang den 8. november. Han ble 57 år gammel. Selv om vi kjente til at det ikke stod helt bra til med ham de siste månedene, så kom meldingen uventet og som et sjokk på oss alle. Han snakket aldri om sine

egne helsemessige problemer, så vi forsto vel egentlig ikke hvor alvorlig hans sykdom var.

Stein var født og oppvokst i Oslo. Etter endt studium ved Oslo tekniske skole, begynte han i kranfirma A.C.Smith, der han var ansatt i fire og et halvt år. Han begynte i industriavdelingen i Siemens i 1965, midt i en hektisk anleggsperiode. Fra første dag var han en støttespiller ved alle de større prosjekter som Siemens har hatt på industrisiden.

Han var en meget samvittighetsfull og grundig medarbeider som aldri sparte seg, og det kunne bli mange lange kvelder og netter på kontoret i de mest hektiske periodene.

I jobbsammenheng var han i første rekke teknisk interessert, og på grunn av sin faglige dyktighet, ble han utnevnt til fagsjef i 1987. Han var meget hjelpsom

og hadde alltid tid til å hjelpe andre kolleger, selv om det kunne gå ut over egen fritid.

Selv om arbeidet opptok det meste av hans tid, hadde han mange interesser utenfor Siemens. Han var meget kulturelt interessert, og var ofte å treffe i teater eller på konserter. Stein var også levende opptatt av politikk og andre samfunnsproblemer. Han hadde klare meninger, som han alltid stod for.

Familien betydde mye for Stein, og våre tanker går til hans kjære kone Kari og den øvrige familie i deres sorg.

Vi vil minnes Stein i respekt og taknemlighet, og savne ham stort, ikke bare som dyktig og lojal kollega, men også som en god venn.

*Kolleger på MFA
Anlegg Industri (avd. 1124)*

Hjertelig takk

En hjertelig takk til alle de kolleger av Søren som jeg ikke kan nå på annen måte. Takker for all vennlig oppmerksomhet som blomster, besøk, tanker, og ellers annen oppmuntring dere har vist Søren i dette året han har vært syk, og til han dessverre ble borte. Takker også for alt dere har vært for Søren i alle år han har arbeidet i Siemens, og alle de hyggestunder og gleder det også har medført at jeg har fått dele med ham. Savnet er stort.

Wenche Engebretsen
-til direksjonen, kolleger og venner, for all deltagelse, pengeinnsamling og omsorg i forbindelse med Hallgeir Arneviks sykdom og bortgang. *Familien*

-til alle gode venner i Siemens, for gaver, pene ord og blomster i anledning overgang fra innkjøpsavdelingen til pensjonisttilværelsen.

Inger Lunda, Liv A. Johansen og Finn Hermansen.

-til direksjonen, venner og kolleger i Siemens, for oppmerksomheten ved mitt 40-års jubileum i Siemens.

Freddy Andersen, S/O.
-til direksjonen, kolleger og venner, for blomster, gaver, hyggelige hilsninger og all oppvarming på min 50-års dag.

Randi Lindeberg, S/O.

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

Flemming Pettersen, S/O.

-til firmaledelse, venner og kolleger, for blomster, gaver og varme ord i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Arnfinn Stendahl, S/T.

-til direksjonen, ledelse i Tyskland, kolleger og venner, for gaver og annen oppmerksomhet i anledning mitt 40-års jubileum.

Kjell Sten Andersen, S/O.

-til direksjonen, for skønne blomster i anledning min 70-års dag.

Anders Skjæveland, S/O.
-til direksjonen, kolleger og venner, for gaver og blomster i anledning mitt 25-års jubileum.

Kjell Staurland, S/O.

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

Ole-Petter Mosland, S/O.

-til kolleger og venner, for gaver i anledning min førtidspensjonering.

Fredrik V. Bentseng, S/O.

-til direksjonen og arbeidskolleger, for all oppmerksomhet i anledning min 50-års dag.

Bjørn Myran, S/T

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

Olav Vigdal, S/T.

-for oppmerksomheten på min 50-års dag. *Sverre Søyseth, S/T.*

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

Emil Skjølsvold, S/T.

-til direksjonen og ledelsen i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Ruth Fredriksen, S/T.

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

Martha H. Reimen, S/T.

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

Alf Kristian Gilje, S/T.

-for all oppmerksomhet og gaver, ved min fratredelse fra firmaet.

Kåre Melkild, S/T.

-for pengegaven og oppmerksomhet i forbindelse med min førtidspensjonering. For pengene har jeg kjøpt markadrett og turstøvler.

Tormod Eidsvåg, S/T.

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

Ola Imsteren, S/T.

-til direksjonen og kolleger, for vakre blomster som gledet meg meget på min 70-års dag.

Ivar Kjøsnes, S/T.

Jubilanter

40-års jubileum

22.01. Olav Claussen, S/Stav.

01.03. Kåre Harald Pedersen, S/B.

25-års jubileum

02.01. Ole Petter Mosland, S/O.

02.01. Tore Gleen Skarslien, S/T.

02.01. Leif R. Røhjel, S/T.

05.01. Audun Larsen, S/B.

15.01. Ingolf Tøndel, S/T.

17.01. Thor Solberg, S/O.

22.01. Geir Erik Bolme, S/T.

01.03. Torill Tronrud, S/O.

67 år

06.01. Odd M. Jensen, S/T.

14.01. Johan Grønning, S/T.

17.01. Gunvor Guldseth, S/T.

21.01. Lulla Sørensen, S/Tromsø

05.02. Andreas Ingvald Aasen, S/T.

60 år

24.01. Hilde Andersen, S/O.

31.01. Gunnar Kjensli, S/O.

05.02. Kjell V. Ruud, S/O.

18.02. Odd Viken, S/T.

22.02. Tor Øistein Johnsen, S/T.

25.02. Rolf Kåsbøl, S/T.

03.03. Kåre Svendsen, S/T.

50 år

17.01. Svein Einar Nilsen, S/T

10.01. Helge Myhre, S/T.

19.01. Ingvald Nyberg, S/O.

25.01. Tore Indbryn, S/T.

26.01. Lars Baardsgaard, S/O.

29.01. Reidar Viken, S/O.

01.02. Konrad Svee, S/T.

11.02. Finn Bakken, S/O.

11.02. Tore Waaler, S/O.

17.02. Stein Otto

Kristiansen, S/T.

70 år

12.01. Tore Berg, Oslo.

22.01. Bjørn Dahlberg, Oslo.

29.01. Thorbjørn Karlsen, Oslo.

15.02. Bjørn Gram, Oslo.

75 år

24.01. Arne Langjordet, Sem.

80 år

03.02. Egil Rein, Oslo.

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
ultimo februar.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 30. januar.

God julemat i Tyskland



Den søte juletid står for døren, og vi gleder oss til god mat og hyggelig samvær under denne gledesfesten. Siden Siemens i Norge har tette kontakter med Tyskland, og mange tyskere jobber her i landet, har vi i år tatt for oss tysk julemat. Hilde Andersen fra OIB i Oslo har hjulpet oss med dette. Hun kommer opprinnelig fra det som før het Øst-Tyskland, men har bodd lenge i Norge, og er gift norsk. Hilde kan fortelle at det er mange likhetstrekk i julefeiringen i Tyskland og Norge, bortsett fra at den store dagen er 1. juledag. Jula er tiden hvor alt det gode man kan fremskaffe skal på bordet.

-Tyskerne er utrolig glade i søtsaker og kaker i alle fasonger til jul. I likhet med nordmenn. Men utvalget er nok større i Tyskland, sier Hilde, som på bildet over nyter tysk julegås sammen med mannen Rolv Andersen på Telecom. Her følger noen oppskrifter på tysk julemat. Kanskje noe å variere med for de som er mett på den norske maten?

Gås til jul

(Størrelsen avhenger av hvor mange personer som er til bords)

500 gram syrlige epler.

500 gram sopp (kan sløyfes).

30 gram løk.

10 gram potetmel.

Gås forberedes i store trekk som kalkun. Kjøp en som er gryteferdig. Tin og vask den godt. Fyll med epler, sopp(evt.), rosiner og løk. Sy igjen gåsa. Legg gåsa i en langpanne og hell en liter vann over. La den koke på langsom varme til fett er kommet ut. Tilsett krydder og stek gåsa i sitt eget fett. Lag saus av sjyen, tilsatt vann og potetmel.

Gås serveres i Tyskland med rødkål og poteter. Fettet som blir til overs, spises som pålegg på brødskiva.

Grønnkål med bacon og "Pinkel" fra Nord-Tyskland

"Pinkel" er en pølsetype, som består av en blanding av havregrot, bacon, løk, pepper og salt. Denne blir laget til som en pølse, og deretter røket og til slutt kokt.

To kilo grønnkål.

1 1/4 liter vann.

250 gram bacon.

En Pinkel.

Litt sennep, sukker og salt.

Kok opp kålen i saltet vann. Hell av vannet, kok kålen videre i litt av pølse/baconkraften, som tilsettes litt etter litt. Kålen skal surre i 2,5 timer. Tilsett resten av ingrediensene. Ikke rør i kålen, men rist litt på kjelen av og til, slik at ikke kålen svir seg. Stikk noen ganger i "Pinkelen" med en gaffel, og legg den oppå kålen. Små poteter kokes med skallet på. Skrell dem, og stek med enten knust kavring eller sukker til de er brune. I stedet for poteter kan man bruke kastanjer.

Tysk julekake

(Weinachtsstollen)

1/2 kilo mel.

50 gram gjær.

1/8 liter lunken melk.

250 gram smør.

75 gram sukker.

Fyll som legges i 2 gl. rum natten over:

75 gram absikat.

75 gram sitronat.

125 gram hakkede mandler.

250 gram sultanrosiner.

60 gram rosiner.

Bland melk og smeltet smør. Når dette er lunken, ha i gjær, mel og sukker. La deigen heve seg. (Beregn god tid) Kna inn godsakene (fyll). La deigen heve seg til dobbel størrelse. Lag en tykk pølse av deigen og trykk den flat på midten. Den ene halvdel brettes over den andre. Legg kaken på et smurt bakebrett, la den heve en gang til og stek i ca. 40



minutter ved 180 grader. Pensle kaken med smeltet smør, og dryss over med melis mens den ennå er varm.