

Siemens Intern

Nr. 3 – Tirsdag 30. april 1991 – 21. årg.

Våren er her ...

Det våres, og de små "utearbeidende" i barnehagen på Linderud stortrives om dagen. Samtidig minner man der om at tiden nærmer seg for utløp av søknadsfristen, for plass til høsten. Siste sjanse er 1. mai.

På bildet viser Mette stolt frem dagens arbeid, en håndfull hestehov.

Mamma Torunn Figenschou vil pynte kjøkkenbordet når de kommer hjem.

Foto: Espen Nordhagen.

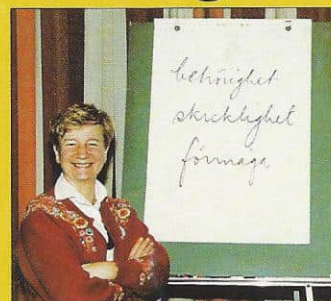
Jensen om jazz

Syklende bud og jazz. Elektrikerlærling og jazz. Arbeidsleder og jazz. Familiemann og jazz. Hobbyist og jazz. Jazzisten Tore Jensen om jazz. Side 13

Rett på sak

En rapport om strategisk planlegging går rett på sak. Samordning av kunnskap er viktig for bedriftens markedsstrategi. Side 4

Her er Volvos skikkelighet



Har Siemens noe å lære av Volvo? -Vi forlanger det beste av oss selv; ansvar, skikkelighet og dugelighet, sier Kerstin Keen i Volvo. Hun gjestet Siemens under opplæringsdagen i Oslo, i mars. Side 2

Opplæringsdagen dreide seg om kompetanse – Kundene velger subjektivt, ut fra sitt eget inntrykk

Tekst: Per Henriksen

Kompetanse var stikkordet for opplæringsdagen 1991 i Oslo. I flere foredrag i Forum ble dette trukket frem. Personaldirektør Gunnar Friedl sa i sitt innlegg at de gamle konkurransefaktorer er teknikk og kvalitet. Det fundamentale fremover vil være hva medarbeiderne kan yte.

Først trakk han frem fagkompetanse. Siemens drar nytte av sin internasjonale tilhørighet med utveksling av fagfolk. Samtidig som bedriften har nær kontakt med norske utdanningsmiljøer, også for å gi sitt bidrag til at de skal holde seg ajour med hva som skjer i næringslivet.

-Metodekompetanse, sa Friedl, er å se på hvordan våre rutiner er og hvordan vi driver organisasjonen. Et slikt spørsmål må vi stille hele tiden. Vår bruk i fremtiden av informasjonsteknologi (IT) vil bli å asfaltere geitestiene.

Sosial kompetanse er utvikling av medarbeiderne. På dette området ligger vi dårlig an. Det er viktig å erkjenne dette, for å se hva vi skal gjøre fremover.

-Læringskompetanse; er evnen til å lære. Mange betrakter seg ferdig med å lære når de går ut av en opplæringsanstalt. Det er ingen ting som heter "Nå er jeg ferdig med å lære, nå skal jeg jobbe." Livslang utdanning er viktig, fastslo Friedl på opplæringsdagen 13. mars.

Han stilte selv spørsmålet om hvem som har ansvaret for opplæringen.

-Mange! Det er direksjonen, divisjonslederne, avdelingslederne og Training Centre. På ledernivå er det snakk om mo-

tivering, mens opplæringssentret skal gjøre den profesjonelle jobben. Allikevel er den viktigste ressursen deg selv, og at du bruker de interne mulighetene som finnes i Siemens, fastslo Friedl, som til slutt advarte mot å bruke for lite ressurser på opplæring av personellet.

-Det er ikke sikkert at besparelser på dette området tjener Siemens i det lange løp.



Fra venstre: Heinz Bastian, (lederutvikling) Siemens, München, Odd Leiv Andersen, NIKE Consult, Aud Gulvik, Leiv Moksnes og Kerstin Keen, Volvo (foran).

Foto: Tor Cederkvist.

Krav om profesjonalitet Ståkarakter

Siemens Training Center fikk i høyeste grad "ståkarakter" av våre kunder under oppsummeringen mot slutten av dagen. En liten påminnelse som vi likevel skal legge oss på på sinnet, ble formulert omtrent som følger:

-En god teknolog er sjelden en god pedagog. Med det ambisjonsnivå Siemens Training Center nå har lagt seg på, må vi som kunder kunne forvente at man tar hensyn til dette, og "garanterer" foredragsholderens og lærernes profesjonalitet - også pedagogisk!

Vi må ta initiativ!

Personalsjef Inge Bjørntvedt mente at tradisjonell utnevelse av ledere ikke alltid setter rett person på rett sted. Samtidig oppfordret han folk til på tenke litt mobilitet, bygge opp lyst til å flytte på seg rundt i ulike geografiske områder.

-Selv over gårdsplassen er det ofte for langt, sa han. Og mente at dette ikke ga den nødvendige bredden i utvelgelse av ledere i årene fremover.

-Vi må se hvilken kompetanse vi kan dra ut av den enkelte. Ofte kan et skifte av stilling være en ny giv for både bedriften og den enkelte medarbeider, mente han.

-Alt det vi snakker om i dag må ikke kun bli papir. Vi må ta initiativ og gjøre noe for det som skal skje. Og vi må planlegge, tenke fremover, sa Bjørntvedt.

Skikkelighet i Volvo

Siemens hadde invitert viseadministrerende direktør i Volvo Kompetanseutvikling AB i Sverige, Kerstin Keen.

Hun tok for seg hvordan Volvo bruker opplæring som strategisk verktøy.

-Kompetanse er noe man ser umiddelbart, sa hun, og forklarte at ordet kommer opprinnelig fra latin og betyr å tevla og samarbeide. -Vi kan tevla både som individer og som bedrift.

-Kompetanse ligger aldri i selve stillingen, men i personen. I det personen går ut av døra, så går også kompetansen, sa

hun, og la til at medarbeiderne er stammen i virksomheten.

-Når kundene vurderer en bedrift, vurderer de kun skikkeligheten. Det er kundene som avgjør om de vil velge AEG eller Siemens, og de vurderer subjektivt, ut fra sitt inntrykk.

-Alt handler om menneskelige relasjoner som det ikke er mulig å bruke hverken kalkulator eller datamaskin på for å regne seg frem til, sa hun, men gjorde allikevel en kalkyle på at ansvar, skikkelighet og dugelighet i sum er lik kompetanse.

-Det finnes ikke mennesker som er kompetente på alle områder. Og det finnes ikke mennesker som er inkompetente på alle områder.

-Derfor er det viktig å utveksle erfaring og dele kunnskapene, mente Volvos representant.

Magnet

Aud Gulvik i Personalavdelingen i S/O sluttet seg til Volvos syn, og sa at både utad og innad er det viktig å opptre ryddig.

Hun gikk inn på begrepet strategisk kompetanse.

-Dette rommer mye, blant annet visjon og resultater. Vi må vite hvor vi skal, ha et mål og stille spørsmålet om vi er i stand til å komme dit.

-Samtidig må vi kjenne organisasjonen og tenke helhet. Uten dette vil vi ikke kunne overleve.

-Når vi har slike ting klart for oss, kan det virke som en magnet på det vi gjør; virkelig bli tiltrukket av oppgavene og målet, sa hun.



Kunstnerliv i Siemens

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Opplæringsdagen på Linderud kunne også by på estetiske opplevelser i form av kunst i mange former. To av utstillerne var Margit Lange (t.v) og Ella Karin Hansen. Margit viser her et av sine silkemalerier, mens Ella Karin kunne by på eksempler på sin porselensmaling. Begge to er ivrige hobbykunstnere som bruker mye tid og penger på sin interesse. Ella Karin konsentrerer seg om porselen, mens Margit har valgt å "spre seg" på flere teknikker.

Felles for dem begge er trangen til å skape vakre ting med hendene. Margit Lange har hatt utstillinger med sine arbeider både utenlands og her hjemme. Hun kan opplyse at kjøleskapet er smekkfullt

av rekvisitter som hører kunstutfoldelsen til, og at maten kommer i annen rekke. Det hører med til historien at Margit er usedvanlig aktiv med både skapende kunst og forskjellige alternative terapiformer, så som kinesologi og aromaterapi.

Ella Karin Hansen har porselensmaling som eneste uttrykksform, men føler ikke for å "utvide", da hun er meget tilfreds med den adspredelse som porselensmalingen gir. Meget vakre resultater blir det nemlig av denne type teknikk, og verkene er ypperlige gaver til venner og familie. Ella Karin opplyser dessuten at det også er et sosialt aspekt inne i bildet.

-Vi er en venninnekrets som kommer jevnlig sammen og maler på porselen, utveksler mønstre og motiver, og har det i det hele tatt hyggelig med kaffe og småprat i tillegg til malingen, forteller hun.

"Skryt og kjeft"

Psykolog Leiv Moksnes fra S/T mente i sitt innlegg på opplæringsdagen at samspill med hverandre er både å gi skryt og gi "kjeft". Dette er å støtte hverandre. Og det er ikke minst viktig i dårlige tider, sa han.

-Ledelse er en organisasjonsmessig funksjon, og ikke et sett av roller som kan utvikles løserevet fra en sammenheng. Og ledelse er en av flere funksjoner som må utføres av, og som kan utføres av andre enn de som innehar formelle lederposisjoner, sa han.

Forsvaret understreker Siemens-kvalitet

Forsvaret krever kvalitet og kompetanse av sine leverandører. Ofte er Nato-standard AQAP (Allied Quality Assurance Procedure) lagt til grunn. Tidligere har Forsvaret, med bakgrunn i Nato-standard, godkjent Siemens A/S, ved Divisjon Telecom som leverandør for AQAP-1.

Nå har de også gitt divisjonen et godkjenningsbrev for AQAP 13. Dette er et kvalitetsstempel som henger meget høyt. Godkjenningen er to-årig og gjelder både maskinvare, programvare og elektronikkfabrikken.



10. april fikk Divisjon Telecom overlevert sitt godkjenningsbrev. Bildet viser oberst/sjef FFMT Roald Andersen, divisjonsdirektør Arne Besseberg, Jostein Haraldseid, KS-sjef og Frank Almaas, avd. sjef. Foto: Espen Nordhagen.

Strategisk planlegging i Siemens

Sant og sunt grunnlag for fremtiden



Tekst og foto: Per Henriksen

-Strategisk planlegging (SP) er et tilbud og hjelpemiddel til divisjoner og avdelinger i Siemens. Vi kan hjelpe til å få frem viktig underlag for prioriteringer, prosjekter, og utnyttelse av ressurser og kompetanse.

Dette sier Nils Bernhard Osnes og Henning Bergersen i avdeling for Strategisk Planlegging og Markedsundersøkelser (SPM). De understreker at oppgavene er å bidra til en profesjonell planlegging av de mål og strategier som Siemens A/S setter seg.

-Vi opererer som konsulenter innenfor bedriften, og er en støtteavdeling når andre trenger verktøy, hjelpemidler eller analyser i sin strategiske planlegging, sier de.

De henviser til at Siemens A/S' kunder krever at bedriften har stor kompetanse på alle områder, noe som betyr at mange avdelinger og mennesker blir involvert.

-Når vi utvider vårt tilbud overfor kundene, eller ønsker å dekke et nytt og bredere marked, betyr dette at hver enkelt av disse avdelingene må vite hva de skal gjøre for å nå målet, sier de. De påpeker at dette dreier seg om så vidt forskjellige områder som produktutvikling, markedsfremstøt, kompetanseutvikling, ressursoppbygging m.m.

Nils Bernhard Osnes (bak) og Henning Bergersen: -Det er viktig at Siemens systematiserer sin viten og er ajour.

Summerer kunnskaper

-Omgivelsene forandrer seg, og derfor må vi hele tiden systematisere vår viten om vår egen virksomhet og være ajour. Vi setter sammen kunnskaper om omsetning, resultat, marked, produkt, teknologi, konkurransesituasjon, utviklingstrender, rammebetingelser osv, sier Osnes og Bergersen. Osnes er markedsanalytikeren og Bergersen er konsulenten for SP-prosjektene.

SPM har mange små og store prosjekter å henvise til, noen enkle og raske utredninger, andre som kanskje vil bli klassikere i lang tid fremover.

Allerede i 1981 ble SPM opprettet. For et par år siden ble avdelingen lagt innenfor Sentralavdeling Markedskommunikasjon (SAM) som ledes av Arne Nesheim.

Første oppdrag var å gå inn i et strategiprojekt som tok for seg byggemarkedet, og vår installasjons- og grossistvirksomhet. Resultatet ble en strategi for 1980-årene. Dokumentet som kom ut, ble en slags bibel på dette området i hele 1980-årene, og mye gjelder den dag i dag.

Bidrar til beslutninger

Et annet eksempel er at avdelingen ble engasjert i et strategiprojekt som skulle vurdere Siemens' innsats innen off-

shoremarkedet. Det hele endte med en meget interessant rapport, som ble et viktig underlag i bedriftens fortsatte satsing på offshore-markedet.

Og endelig, Elektromed-prosjektet som var med på å snu et forretningsområde med røde tall i regnskapene til overskudd. Nye ideer og analyser ble lagt frem, og ved å kikke på resultatene for Elektromed i dag, er det én ting som synes klart - positiv utvikling.

-Vårt bidrag er at beslutningsunderlaget kan bli bedre. Det er det samme for oss når og hvordan beslutninger blir tatt. Men det er viktig at det skjer beslutninger med kvalitet, understreker Arne Nesheim. Han

Rett på sak

Strategisk Planlegging for bedre manøvrering i markedet, heter en rapport som SPM har lagt siste hånd på i disse dager.

-Vi har hatt den ute til en høringsrunde, og reaksjonene er positive, sier Arne Nesheim. Han håper at bidraget vil bli et viktig innspill og støtte for markedsarbeidet i Siemens i årene fremover. Her er mange års erfaring og viktige elementer for 1990-årene samlet mellom to permer.

Flere av kapitlene går man rett på sak, og viser til konkrete tiltak som kan gjøres innenfor den enkelte divisjon og avdeling i Siemens.

-Et av de interessante kapitlene er det som forsøker å beskrive "Den tredje dimensjonen" i strategisk planlegging. Her tar man for seg uttrykket verdikjeden.

-Begrepet verdikjede kan virke litt fremmed med en gang. Vi kan like gjerne kalle det aktivitetsrekken før og etter salg, forklarer Henning Bergersen, en av forfatterne bak dokumentet.

-Ved å se litt på verdikjeden så gir den oss et bilde av hvilke aktiviteter som må til i vår virksomhet, alt fra produksjon til oppfølging og service etter salg, og hvordan vi skaper verdier.

-Vi må være bevisst på å være konkurransedyktig i alle ledd i verdikjeden. Derfor tror vi dette heftet kan bidra når strategi og planlegging skal diskuteres og gjennomføres i Siemens fremover, sier Arne Nesheim.

Markedsutvalget samler løse tråder

viser nettopp til hvordan et bredt materiale av fakta, tall og vurderinger fra SP-prosjektet for Elektromed bidro til en positiv utvikling.

-Vår nøkkeloppgave er ikke å drive "butikken" for andre, men å gi fra oss informasjon, som de kan bruke i sin strategi og planlegging, sier han. Vi sitter inne med mye verktøy og kompetanse selv, men i noen tilfeller må vi kjøpe informasjon og kompetanse utenfor Siemens.

Følger med i samfunnet

-I tiden fremover blir vi mer og mer opptatt av hva som påvirker markedet. Dette inkluderer også hele EØS og EF-prosessen. Vi må alle følge med i den politiske debatten og vedtak, konjunktursvingninger og signaler som får konjunkturer til å svinge, hvordan industrien investerer, skattereformer og alt som påvirker både samfunnet og bedriftens marked, sier Arne Nesheim. Hva legger til at det er en rekke kilder å hente informasjon fra. Poenget er å sette dette sammen på en så objektiv måte som mulig, for at bedriften skal få et sant og sunt grunnlag å ta videre beslutninger på.

Prosjektene som er på gang er mange. Noen av disse dekker blant annet skipsmarkedet, elektrokjemisk bransje hvor smelteverk er særlig sentralt, nærings- og nytelsesmiddelbransjen hvor installasjoner av automatiske styringssystemer skjer i stadig større grad i produksjonen osv. Miljøteknologi kommer også for fullt i årene fremover.

Et spørsmål som opptar mange, er hvordan IT (informasjonsteknologi) kan brukes strategisk i fremtiden. Dette utredes i flere sammenhenger, blant annet hvordan man kan bruke elektronisk dokument utveksling (EDU). Dette prøves nå ut i praksis.

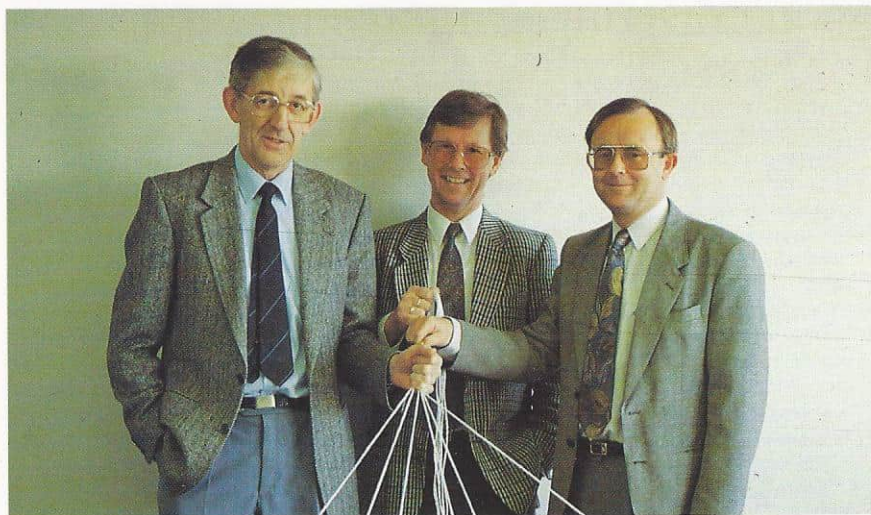
-1990-årene vil stille nye og spesielle krav til oss alle i bedriften, sier Arne Nesheim.

Ikke være for detaljert

-Vi er bruker av markedsanalyser fra SPM. De setter overskrifter på felles problemstillinger i Siemens. Men divisjonene kjenner markedet, og må ta avgjørelser ut fra det. Jeg oppfatter SPMs arbeid som et innlegg i bedriftens strategiske arbeid, sier divisjonsdirektør Inge Bø i Divisjon Kommunikasjon og Komponenter.

Hans kommentar til rapporten er positiv, men advarer mot at dokumenter ofte kan bli for mye tekst og detaljer.

-Hovedmålet må alltid være å finne frem til et forenklet system i det vi gjør, sier han.



Tekst: Per Henriksen

Trådsamlere: Oskar Midbøe, (t.v.) John Tverberg og Alf Kristian Enger.
Foto: Espen Nordhagen

Siemens i Oslo har opprettet et eget markedsutvalg som skal ha oversikt over aktivitetene og legge grunnlaget for at kundene møter én bedrift; Siemens. Det vil ikke gi noe godt inntrykk om flere divisjoner markedsfører seg ulikt på samme prosjektet.

-Vi må tenke hvordan kundene vil ha gjennomført sine prosjekter, ikke hvordan Siemens er bygget opp som organisasjon.

Det er klar treenighet i det nyopprettede markedsutvalget i Siemens i Oslo. Alf Kristian Enger, Oskar Midbøe og John Tverberg er satt til å koordinere viktige aktiviteter som går på tvers av divisjonene i Siemens.

Da Siemens forlot det som blir kalt en matriseorganisasjon og ble organisert i divisjoner, oppstod umiddelbart to sentrale spørsmål: Klarer vi nå å samkjøre oss mot kundene? Og: Vil divisjonene gli fra hverandre?

Flere divisjoner stod i fare for å trække i hverandres bed. Kunden kunne risikere å få ulike anbud fra flere divisjoner på samme prosjekt, noe som ville være svært uheldig.

-Kundene forventer at Siemens fullt ut kan organisere seg og gjennomføre store og kompliserte prosjekter. Derfor er samkjøring av aktivitetene internt i bedriften også meget viktig, sier Alf Kristian Enger.

Føre vår

-Vi skal være føre vår og fremsynte, legge opp strategier for koordinering av en del multidivisionale prosjekter, sier Oskar Midbøe.

Han nevner eksempler som utbyggingen av det nye Rikshospitalet i Oslo som er beregnet til å koste mellom tre og fire milliarder kroner. Det jobbes også med det mål for øye å bygge hovedflyplass på Gardermoen, en oppgave som foreløpig er anslått til mellom åtte og ti milliarder kroner.

-I begge disse prosjektene vil det bli en høy grad av elektroinstallasjoner som Siemens har de beste kvalifikasjoner til å delta med. I så fall vil flere divisjoner bli involvert, og da blir samkjøring av høyeste betydning, understreker han.

I enkelte tilfeller, særlig ved spesielt omfattende oppdrag, kan det bli aktuelt å sette ned egne styringsgrupper som skal arbeide på tvers av divisjonene.

Vil ta initiativ

-Grensenittet mellom divisjonene må være klare. Enkelte divisjoner kan konkurrere med hverandre overfor kundene. Markedsutvalgets oppgave blir å trekke grensene, sørge for at kunden får kun én å forholde seg til, sier Midbøe.

-Samtidig skal vi være en sikkerhetsventil, dersom det oppstår konflikter, påpeker John Tverberg.

Han mener at markedsutvalget også må ta initiativ til nye aktiviteter, særlig når det åpner seg for nye områder som Siemens kan jobbe innenfor.

-Ofte er det slik at når du legger sammen kunnskapene og kompetansen til to eller tre divisjoner, så får du et svar som kan gi oss nye marknader å dyrke på, sier han.

Utvalget er enig at oppgavene er omfattende, men også utfordrende. Samtidig påpeker de at jobben hele tiden vil bli rettet innad i Siemens, og ikke ut mot kundene. Det er oppgaver andre skal ta seg av.

Nye kontrakter undertegnet

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Modernisering av kraftverk for Norsk Hydro

Mandag 4. mars skrev Siemens A/S kontrakt med Norsk Hydro A/S på modernisering av kraftanleggene til Røldal-Suldal Kraft A/S. Kontrakten omfatter en ny driftsentral på Nesflaten, samt omfattende ombygning og modernisering av kraftstasjoner og 300-kV-anlegg. Leveransen vil bidra til større regularitet og mer optimal ressursutnyttelse av kraftsystemet i fremtiden.

Kontrakten har en ramme på ca. 70 mill. kroner, og hele oppdraget skal være fullført sommeren 1993.

Utbyggingen av vannkraftressursene i Røldal-Suldal ble påbegynt på 50-tallet og fullført i begynnelsen av 60-årene. Som mange andre anlegg bygget på den tiden er også disse stasjonene nå modne for modernisering og oppgradering.

Norges første SPECTRUM-sentral

RSK var tidlig ute med å ta i bruk ny teknikk. Blant annet har fjernkontroll helt fra starten av vært en integrert del av RSK-systemet. Denne tradisjon blir fulgt opp i den kontrakt som nå er inngått – den hypermoderne driftsentralen av type SPEC-

TRUM blir den første Siemens A/S leverer i Norge. (Den aller første vi fikk i bestilling går til Uddeholm Kraft AB i Sverige).

SPECTRUM representerer en helt ny generasjon driftsentraler – de såkalte "åpne" systemer. Karakteristisk for disse er en distribuert løsning med standard arbeidsstasjoner og UNIX operativsystem.

Selv om systemløsningen er ny, har Norsk Hydro likevel ikke gitt seg inn på noe eventyr. Det ligger stor bransjekunnskap og velprøvet brukersoftware bak det nye systemet.

Moderne lokalkontroll

Også i kraftverkene og transformatorstasjonene gjør datateknikken sitt inntog. Mikroprosessorer ute på de enkelte aggregat og brytere, og datamaskinbasert utstyr for bearbeiding, betjening og overvåkning lokalt.

Man har således full oversikt og mulighet for komfortabel betjening fra den enkelte stasjon. Siden den nye driftsentralen på Nesflaten kjenner alle detaljer, vil likevel de enkelte kraftverk og koblingsstasjoner i fremtiden normalt være ubetjent.



- Med undertegnelsen av denne kontrakten bør grunnlaget være lagt for nok et vellykket samarbeidsprosjekt mellom Norsk Hydro A/S og Siemens A/S, mente direktørene Odvin Ramsholt, Norsk Hydro A/S (t.v.) og Carl O. Solberg.

Nettverkskontrakt med Bærum Sykehus

I siste årsberetning skrev vi: "Nettverksløsningen til Sentralsykehuset i Akershus var begynnelsen på omfattende leveranser av datanettverk til de store sykehusene i fylket".

Det er hyggelig å kunne fortelle at denne trenden fortsetter. Tidligere i år har avd. Nettverksystemer fått en leveranse til Folloklinikken, og for et par uker siden ble det inngått kontrakt med Bærum Sykehus og Martina Hansens Hospital om leveranse av lokalnett for begge sykehusene.

Den siste kontrakten omfatter:

- Fiberoptisk redundant stamnett
- Sprednett
- Nettverkskonsentratorer
- Terminalservere
- Networkmanagement
- PC-server
- 105 stk PC-er (til nå)

Verdien er foreløpig kr. 4,4 mill. Denne vil øke etterhvert som utbyggingen av PC-nettverket skjer.

Siemens har i denne leveransen ansvar for full integrasjon av eksisterende maskinpark fra Norsk Data og InfoMedica i nettet.

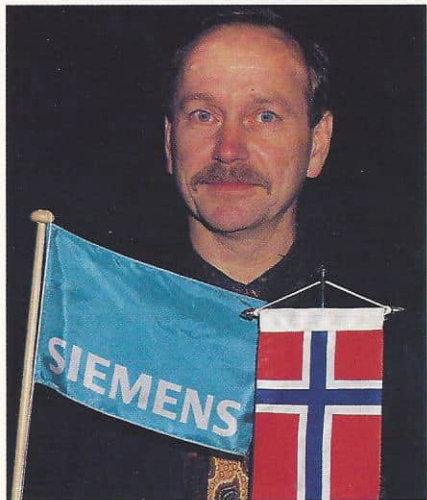
Avd. Nettverksystemer har samarbeidet med Montasjeavdelingen i Oslo både under forberedelsen og gjennomføringen av dette prosjektet.

Siemens kjøper elektrofirmaer

Siemens A/S overtar fra 1. mai alle aksjene i installasjonsfirmaet Høvik Elektriske A/S som har 22 ansatte.

Vi har også utvidet vårt engasjement til 100% i Alf H. Andersen i Sandefjord og 67% i Ing. Mosness & Mosness Installasjon A/S i Drammen. De to bedriftene hadde i 1990 en samlet omsetning på over 100 mill. kroner med rundt 160 ansatte.

Vår mann i Stockholm



Christer Ekström, innfødt tyngde for Siemens A/S på markedet i Sverige. - Vi tror på oppsving, sier han.

Vår mann i Stockholm, svenske Christer Ekström er gått over fra Siemens AB i Sverige til Siemens A/S i Norge. At man flytter litt på seg over landegrensene er ikke originalt i seg selv, men Christer Ekström "blir kvar" i Siemens ABs lokaler i Uppland Väsby utenfor Stockholm.

Siemens i Norge har overtatt ansvaret for en rekke produkter for energiverk i Sverige. Det dreier seg om relévern, gass-isolerte brytere, driftsentraler, lokalkontroll og fjernkontroll.

-Siemens AB sluttet ved årsskiftet å markedsføre disse produktene i Sverige, og har overlatt dette arbeidet til Siemens i Norge. En ny konstellasjon mellom Sverige og Norge, sier Ekström.

Fordelen for Siemens i Norge er at når bedriften også skal levere til det svenske markedet, vil det bli et større volum. Dermed kan kostnadene reduseres, noe som kommer både svenske og norske kunder til gode.

-Dessuten tror jeg at om markedet svikter i et land, kan det oppveies ved noe positivt i et annet. Leveransene kan derfor bli jevnere, understreker Ekström.

Ambisjonene er at Siemens A/S skal opparbeide en større markedsandel i Sverige enn det som har vært tilfallet hittil.

-Vi har klare målsettinger på hva vi vil oppnå, sier han, uten at han nå vil legge dette frem. Konkurrenten Siemens A/S først og fremst skal slåss mot i Sverige er det hjemlige storkonsernet ABB. Disse har i dag "monopol" på 60 prosent av markedet, så det blir en andel av de resterende 40 prosentene Siemens A/S skal kjempe om.

To gode eksempler på det vi vil oppnå er bestilling av driftsentraler og fjernkontroll til Uppsala Energiverk og Uddeholm Kraft AB.

Ekström mener at Siemens i Sverige og Siemens i Norge vil dra nytte av at han forblir i miljøet i Stockholm. Begge bedriftene får åpen kanal seg i mellom og kan utnytte hverandres kompetanse.

Debatt

Ikke bare fordeler med norsk EF-medlemsskap

Siemens Intern hadde i forrige nummer to sider om EØS, EF og tysk kultur.

Hovedinntrykket er at Siemens som bedrift er positiv til et norsk EF-medlemskap. Dette er jo naturlig og ikke overraskende.

Imidlertid må man være klar over at for enkelte bransjer som Siemens A/S opererer innenfor, ikke alltid vil trekke fordeler av et medlemskap for Norge. Dette må vi ha klart for oss når EF-debatten sannsynlig vil forsterkes fremover.

Når det indre markedet åpnes innenfor EF fra 1. januar 1993 skal det ikke finnes noen form for handelsrestriksjoner mellom de deltagende land. Blant annet utarbeides direktiver som regulerer innkjøp og investeringer i offentlig sektor. Her bruker EF begrepet terskelverdi, som betyr en nedre grense i beløp for de kontrakter og produktkjøp innen varekjøp som omfattes av EFs direktiver. (For produktkjøp innen sektorene vann- og energiforsyning 3 millioner kroner). Det betyr at investeringer innen energiforsyning skal sendes ut på forespørsel til leverandører i samtlige land dersom disse ønsker det. Dette vil også våre kunder i Norge, etter regelverket, bli forpliktet til.

Det er klart dette vil føre til en helt ny situasjon for både energiverkene og leverandører, bl.a. for Siemens A/S som arbeider helt rettet mot det norske markedet. Man kan hevde at da bør norske leverandører gå ut og konkurrere på det europeiske markedet. Til det er å si at der er Siemens allerede, og vil neppe hilse med glede konkurranse fra Siemens i Norge. Vi vil ikke engang få lov til det. Det samme gjelder flere andre konserner, bl.a. ABB. Utfordringen er altså at vi får det enda tøffere på det norske markedet, og ingen fordeler på det europeiske.

Denne utfordringen må vi takle gjennom å være enda bedre enn konkurrentene, yte maksimal service gjennom problemløsning og utnytte ressurser på stedet. Dette tror vi kundene vil verdsette, og vi må i samarbeid med dem forberede oss på en helt ny situasjon innen EF. Det er nemlig ikke sikkert at norske energiverk vil bli lykkelig over å ha direkte med en gresk leverandør å gjøre, selv om kunden får sitt utstyr noen kroner rimeligere. På den annen side er det jo slik at Ola Nordmann alltid skal være den flinkeste gutten i klassen, og reiselysten er jo stor. Vi får se.

Carl O. Solberg

Siemens med profilkampanje

Siemens skal nå kjøre en internasjonal profilkampanje. Hvert land kan velge sine temaer, men kampanjen er bygget over samme lest, utformet ved Siemens AG i Tyskland.

-Ofte dreier reklame seg om produkter eller tjenester, mer sjelden om hva en hel bedrift står for, sier reklamesjef Terje Sandberg.

Gjennom kampanjen skal Siemens vise sin bredde, og har derfor hentet temaer fra alle syv divisjoner.

Sandberg presiserer at annonsene er utformet slik at de lett kan bli fanget opp av flest mulig, og dermed oppnås størst mulig interesse for kampanjen.

-Det er viktig at Siemens fra tid til annen selv går ut og styrer hvordan bedriften selv ønsker å bli oppfattet. Både før og etter kampanjen skal vi gjøre undersøkelser for å se om vi har oppnådd hva vi ønsker, sier Sandberg.

-Vi vil eksponere vår landsdekning; snakke om vårt bidrag til miljøet; fremheve våre høye kunnskaper innenfor ny teknologi; vise evne til å tenke helhet; - og at



vi er i stand til å fange opp trender i tiden.

-Og at Siemens har høy verdiskapning i Norge, påpeker han.

Kampanjen i Norge startet i april, og avsluttes i månedsskiftet mai/juni.

Divisjon Energiforsyning

Samler krefter om kraft

Nett-optimalisering



Tekst: Per Henriksen

-Investeringsnivået ved kraftverkene er i øyeblikket lavt, men vi i Divisjon Energiforsyning er allikevel beskjeftiget, sier divisjonsdirektør Carl O. Solberg.

Solberg påpeker at det er et beklagelig faktum at vannkraftutbyggingen i Norge har stoppet opp. Dette skyldes blant annet at de siste årene har det vært unormalt mye nedbør. Norge har således fått overskudd på kraft, og man har eksportert for fullt. I tillegg har store mengder vann bare rent forbi kraftverkene. Dermed er prisen på kraft blitt lav og inntektene for kraftselskapene har falt.

-I en periode der det er vanskelig å få solgt kraften til fornuftige priser, er det selvsagt ingen som bygger nye kraftverk.

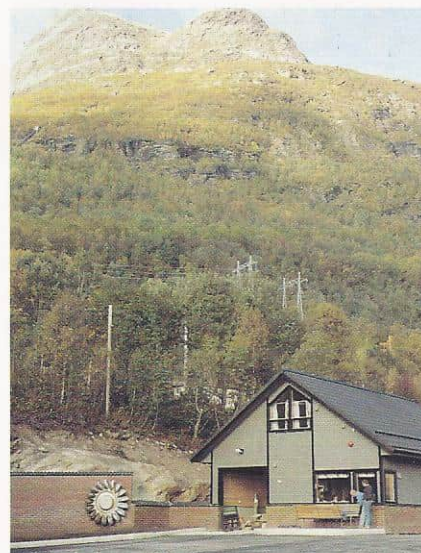
En ny energilov fra 1. januar i år sier at det skal være priskonkurranse på kraftproduksjon og salg. Dette har skapt usikkerhet om prisene på kraft vil falle ytterligere, og ytterligere usikkerhet om investeringsbehovet.

Resultatet er blitt mindre å investere for, til ny utbygging. For eksempel gikk investeringene i markedet for krafttransformatorer ned fra 3000 MVA (megavoltampere) i 1988 til 1000 MVA i 1990.

Nettkontroll ved Opplandskraft. Sentralen styrer og overvåker kraftstasjonene i hele området.

-De dårlige tider i enkelte deler av industrien og samfunnet generelt, med ekstrem stor arbeidsledighet, tilsier også et redusert energibehov.

-En rekke årsaker har ført til svært liten ordreinngang for oss i noen år. Siemens



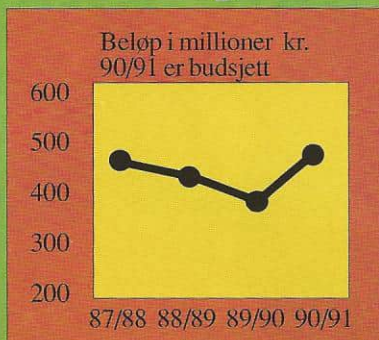
Niingen Kraftverk i Bogen i Ofoten. Siemens har levert alt utstyr og automatisering for Sør-Troms Kraftlag. Foto: Brit Olstad.

har alltid vært en betydelig leverandør av utstyr til kraftverk, og merker tilbakeholdenheten meget godt, påpeker Solberg.

Fortjenesten er dermed blitt lavere enn hva vi er vant til. Nå ser vi derimot at bestillingsinngangen kan bli høyere enn budsjettet, og det arbeides med en rekke konkrete tilbud og kontrakter. Særlig er dette et resultat av aktiviteter på rehabiliteringsmarkedet. Men disse vil først gi seg utslag på inntektsiden om et par, tre år.

Rehabiliteringsmarkedet blir derfor et av områdene divisjonen nå går inn på, med full tyngde. Mange kraftverk i Norge

Forretningsvolum



Kurven viser forretningsvolum, (bestillingsinngang pluss omsetning, delt på to). - Mange årsaker til liten ordreinngang de siste årene, men vi merker mer investeringslyst, sier Carl O. Solberg. Foto: Per Henriksen

Datamaskin med spådommer

I Trondheim prøver man nå å utvikle en forretningsidé under begrepene: Optimalisering, simulering og regulering. Gjennom dette prosjektet skal man se om Siemens bør satse på et nytt område.

-Dette viser at vi søker nye, utradisjonelle områder, og at vi kan få flere bein å stå på, sier Carl Solberg.

Konseptet er at en datamaskin samler inn informasjonen, såkalte hydrologiske data. Dette går på værmelding, nedbør, snøsmelting, vannmengder i elver og vannbasseng etc. Datamaskinen foretar så "spådommer" om forholdene noen dager inn i fremtiden. Målet er å kunne utnytte vannressursene bedre, og dermed lettere kunne planlegge salg av kraft.

-Prosjektet er så interessant at vi har fått økonomisk støtte fra NTNF (Norges Teknisk Naturvitenskapelige Forskningsråd) og Statkraft for bringe dette frem til et ferdig produkt, sier Solberg.

er fra 1920-tallet. Mye av utstyret er nedslitt, eller vil bli langt mer effektivt ved modernisering. Det er god økonomi å rehabilitere.

-Men vi har også andre ting på gang. Vi håper sterkt på at vi i løpet av kort tid vil skrive kontrakt på levering av nye vannkraftgeneratorer til en verdi av 40 millioner kroner. Vi har ikke levert vannkraftgeneratorer siden 1960-årene, så endelig er vi på banen igjen. Slike saker er meget gledelig, selv om markedet ikke er så stort. Dette betyr at vi vil beholde vår allsidige kompetanse inntil et marked med bygging av nye kraftverk igjen kommer.

Flere slike aktiviteter håper Divisjon Energiforsyning vil holde hjulene igang, inntil markedet og investeringslysten tar seg opp igjen.

-Da satser vi på å stå klar med kompetanse, produkter og systemer, sier Solberg.

-Vi må ikke legge skjul på det positive ved at vi idag har stabile markeder hvor vi leverer utstyr og stiller opp med kunnskaper. For eksempel innenfor kraftdistribusjon er energiverkene gode kunder på



Fra Alta, hvor Siemens har levert driftsentralen og automatiseringen av kraftverket.

både kiosker og friluftsbrytere i fordelingsnettet, og vi har god markedsandel.

-På nettkontrollsidene ser vi at driftsentraler som ble levert for en del år siden, nå skal erstattes. Dette er en utfordring, idet innovasjonstakten her er ekstrem høy, og

våre kunder stiller krav om å innføre den aller nyeste teknikken.

-Nå markedsfører vi Spectrum som er neste generasjons driftssentraler. Dette gir kundene helt nye friheter når det gjelder styringssystemer, sier han.

Meget stort investeringsbehov

Elforbruket i Norge utvikler seg med en viss årlig økning. Blant annet hadde landet i denne vinterseksjonen ny belastningsrekord. Deresom man da kommer ned på normale nedbørsforhold, hvilket all statistikk skulle tilsi, så mener bransjen at det blir behov for ny kraft om fem til syv år.

Kraftintensiv industri har anmeldt et investeringsbehov som krever inn på nye 7-8 TWh, dersom de får dette til priser som gjør den konkurransedyktig på verdensmarkedet. Dette prisnivået er rundt 13 - 15 øre pr kwh.

-Vi håper inderlig at dette lar seg realisere. For det første er dette ver-

difulle arbeidsplasser for landet og for det andre er kraftintensiv industri, sammen med petrokjemi, olje og gass, de eneste industriene av betydning hvor Norge kan sies å ha lyktes. Kraftintensive kunder er overmåte viktig for oss som er leverandør, sier Carl O. Solberg.

-Myndighetene arbeider med å utvide overføringsforbindelsene til utlandet, blant annet ny kabel til Danmark. På denne måten kan overskuddskraften selges til inntektsgivende priser og øke investeringslysten hos energiverkene. Det er heller ikke utenkelig at et gaskraftverk kan bli en realitet i siste halvdel av nittiårene, påpeker han.

Det er høl i hue å jobbe uforsiktig med løsemidler!

Tekst: Verneleder Tore Sehm, S/T

Det er høl i hue å jobbe uforsiktig med løsemidler. Bruk derfor Siemens Stoffkartotek, et viktig verktøy i arbeidet med Helse, Miljø og Sikkerhet (HMS) i bedriften!

Stoffkartoteket er bedriftens register over giftige og andre helsefarlige stoffer. Det omfatter alle kjemiske stoffer og produkter som kan medføre helsefare og som brukes i Siemens A/S, og det skal sikre en mest mulig ensartet bruk og behandling av slike stoffer.

Etter et omfattende revideringsarbeide sendes dette kartoteket nå ut i en ny og gjennomarbeidet utgave.

71 eksemplarer av Stoffkartoteket er sendt ansvarlige ledere og tillitsvalgte i Siemens, innen områder som planlegger, kjøper inn eller benytter kjemiske stoffer og produkter i bedriften.

Viktig for helse, miljø og sikkerhet!

Ca. 366 forskjellige kjemiske stoffer og produkter benytter Siemens i dag.

Det er uhyre viktig at all bruk foregår under sikre forhold. Derfor skal Stoffkartoteket også brukes som oppslagsverk av alle som planlegger, kjøper inn eller arbeider med kjemiske stoffer og produkter i bedriften.

Problemavfall

Alle har ansvar for egen sikkerhet. Enhver som jobber med kjemiske stoffer og produkter plikter å sette seg inn i de lover og forskrifter som finnes. Arbeidsgiver har ansvaret for at slike finnes tilgjengelig og skal sørge for nødvendig informasjon og opplæring.

Stoffkartoteket har egne kapitler med forholdsregler for arbeid med ulike kjemikalietyper, og for hvordan stoffene skal være merket. Bruk av nye stoffer skal være godkjent av en egen godkjenningssgruppe i S/O, S/B eller S/T.

Arbeidsplassen skal også være tilrettelagt slik at alt arbeid med kjemiske stoffer og produkter ikke medfører fare for helse og miljø.

Også problemavfallet skal vi behandle forsvarlig. Det har fått sitt eget kapittel som etter hvert skal inneholde Siemensrutiner for hvordan vi skal behandle dette på en forsvarlig måte. Også Siemens omfattes av lover og forskrifter som bl.a. Statens Forurensningstilsyn (SFT) administrerer.



Bente Sæter ved bedriftslegekontoret i S/T har stått for arbeidet med å få inn alle manglende opplysninger om de forskjellige stoffene. Det er bestiller/innkjøper som har ansvaret for at Siemens får datablad for det kjemiske stoffet som kjøpes. Ikke alle har tatt denne oppgaven alvorlig, men arbeidsgiver skal ha datablader for å få nødvendige opplysninger om de enkelte stoffene.

Bente Sæter har også stått for arbeidet med å legge kartoteket inn på PC. En interessant, men krevende oppgave. Det var nødvendig med en del "utviklingsarbeide". Men fra nå av vil all revidering av stoffkartoteket kunne

gjøres enkelt og greitt. Både PC'en og arbeidsinnsatsen vil raskt betale seg.

Sentralavd. Personal har ansvaret for Stoffkartoteket. Arbeidet med det er lagt til verneleder i S/T. Kartoteket blir løpende oppdatert etter hvert som endringer foreligger. På denne måten har en til enhver tid full oversikt over alle stoffer som benyttes. Selve mappen blir revidert bare en gang pr. år. Stoffkartoteket blir en del av dokumentasjonen i Siemens' fremtidige system "Internkontroll for miljø".

"La derfor Stoffkartoteket være levende i HMS-arbeidet. Det gir trygghet for alle!"

Siemens på Bastøyferga



Flaggskipet fra Trønderverftet ble satt i rute mellom Moss og Horten da påsketrafikken startet.

Båten skal benyttes kombinert som både ferge og konferanseskipp. Det er nemlig både to store møterom og et eget utstillingsområde ombord. Kapasiteten er 150 personbiler og 30 trailere.

Siemens i Kristiansund har gjennomført et storprosjekt med bygging av denne nye fergen. Blant annet er det levert 1200 lysarmaturer, fire generatorer og styringssystem.

Innspurten var meget hektisk, slik det alltid er når båter bygges. 24 montører fra Siemens var i sving samtidig, og de kom fra Trondheim, Kristiansund og Sandnessjøen.

Inger - S/Sandnessjøen

Rusproblemer: Tar vi ansvar?



Det er bedre med hundre fulle flasker i hylla på polet enn en halvtømt flaske i skrivebordskuffen.

Foto: Espen Nordhagen

Av Espen Nordhagen

Alle prater men ingen gjør noe. Alkoholisme og rusmiddelmissbruk er et tiltagende problem. Man antar at 2 - 5% av arbeidstagerne har et rusproblem som går ut over arbeidet. Ofte er det kommet for langt før fellesskapet griper inn. Men er det ikke et sikkerhetsnett som kan fange opp tilfellene før det kommer til oppsigelse, dom og delirium?

Arbeidslivets Komité mot Alkoholisme og Narkomani (AKAN) er et av disse nettene som kan hjelpe folk med problemer. Mennesker i arbeidslivet har kolle-

Fakta om AKAN

AKAN står for Arbeidslivets Komité mot Alkoholisme og Narkomani, og er opprettet av LO og NAF (nå NHO).

- skal drive forebyggende arbeid på arbeidsplassen, og hjelpe alkoholskadde og narkomane til et bedre liv.
- er et informasjons- og støtteorgan som skal legge forholdene best mulig til rette for at behandlingsopplegg blir fulgt.
- deltar ikke aktivt i behandlingen.
- -utvalget har taushetsplikt.
- skal ikke fremme noe spesielt alkoholpolitisk syn.
- kan hjelpe den enkelte med f.eks. støttekontakt.
- har videokassetter og litteratur som kan lånes ut til enkeltpersoner og avdelinger, som vil ta opp problemene.

(Henv. Vivian Dahl, Tlf. 3606).

ger, overordnede, og er i det hele tatt i kontakt med mange personer i dagliglivet som kan oppfatte faresignaler. En flaske i skuffen? Hyppig fravær? Personlighetsforandringer? Dette og mer til er tegn som tyder på at det er fare på ferde, og at det er grunn til å være oppmerksom. Dette er problemer som må håndteres med alt man kan framvise av menneskelig forståelse. Og ofte er heller ikke dette nok.

-Det beste for alle parter er at vedkommende med problemer selv tar dette opp med sin overordnede, sin egen lege, bedriftshelsetjenesten eller andre, sier Vivian Dahl. Hun er bedriftsykepleier i Siemens Oslo, og medlem av AKAN-utvalget i Oslo.

Ansvar hos overordnet

-Henvender den ansatte med problemer seg til bedriftshelsetjenesten, vil de hjelpe vedkommende uten at det blir disiplinære forføyninger av det.

Ved første gangs beruselse på arbeidsplassen - noe som er en disiplinærsak - blir man også henstilt om å ta sitt problem opp med bedriftshelsetjenesten, men også AKAN-utvalget kobles inn. Man får også tilbud om støttekontakt. Fortsetter misbruket, vil det komme pålegg, og det kan til slutt medføre avskjed.

-Det er den overordnede som har et klart ansvar for å ta opp problemet hvis en arbeidstaker misbruker alkohol eller andre stoffer på arbeidsplassen, eller at det foreligger mistanke om dette.

-Vi er forøvrig interessert i å få tak i interesserte, som kan være støttekontakter. Disse vil selvfølgelig få opplæring, sier hun.

Selverkjennelse

Det er viktig at vi kommer tidlig på banen for å unngå oppsigelser. En ting er i alle fall sikkert: Ingen hjelpes ved at problemene skjules, understreker Vivian.

Å innrømme overfor seg selv at man har et rusproblem, er som oftest den tyngste erkjennelsen, men samtidig er denne innrømmelsen første skritt på veien



Folk i form til OL

**Tekst: Anita Brækken,
Siemenslaget Trondheim**

Norges Bedriftsidrettsforbund har overtatt operatøransvaret for "Folk i form til OL" overfor arbeids- og næringsliv.

Med OL på Lillehammer i '94 som motivasjonsfaktor har også bedriftsidretten satt igang en aksjon for å få folk ut av godstolen.

Stikkord: trim og mosjon er ufarlig!

Målsetningen er å bedre helsetilstanden blant folk flest gjennom økt fysisk aktivitet. Og for dem som unnskylder seg med at kroppen er i så dårlig form fra før at den ikke orker dette: *Alle kan være med på egne premisser ("trim-light")*.

Det kan f.eks. være organiserte (korte) spaserturer i nærmiljøet, for å trekke frisk luft, løse opp stramme muskler og oppleve sosialt fellesskap.

Bedriftsidrettsforbundet utfordrer bedriftshelsetjenesten til å være mer bevisst på den helseforebyggende betydning av mosjons/bedriftsidrett. En lege foreslår "trimprodukter på resept", å kunne skrive en resept på deltakelse i en trimgruppe i stedet for resept på piller.

Mulighetene og utfordringene er mange. Og HKH prinsesse Märtha Louise er "Folk i form til OL's" høye beskytter.

Så vær klar over dette folkens, her kommer "Folk i form til OL".

Prosjektet skal favne oss alle, og vi blir ikke kvitt begrepet før 1994-OL er over.

til et bedre liv. Går man til AKAN eller bedriftshelsetjenesten, skal man vite at alle som driver i dette arbeidet har taushetsplikt.

Problemer av denne typen er gjerne skjult for andre enn dem som har direkte kontakt med problemet. Hvem vil vel "tyste" om en kollega bare fordi vedkommende er litt for glad i en dram?

Det er misforstått lojalitet å holde problemene for seg selv. I alle fall når det finnes mennesker å gå til. Og man kan få hjelp. Apparatet er der. Det første skrittet må man ta selv.



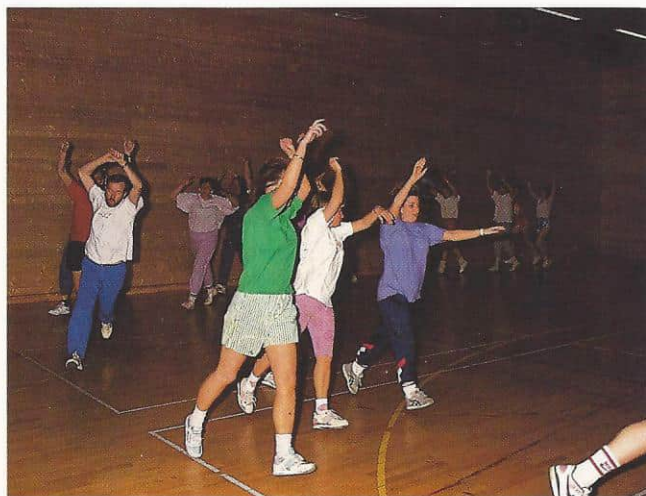
Hardhauser!

Jan Kåre Johnsen (t.v.) og Brigt Lyngstad er hardhauser - i den rette betydningen av ordet. De to trønderne har utsatt seg selv for fysiske belastninger som kan få en hobby-trimmer til å grøsse på ryggen. "Hardhausen" er en tittel man kan smykke seg med hvis man har gjennomført Den Store Styrkeprøven, et sykkeløp fra Trondheim til

Oslo, på under 40 timer. I tillegg skal man ha løpt et halvmaratonløp i Oslo, og fullført Birkebeinerrennet.

Man skal være i god form for å prøve seg på slike fysiske utskielser, og det er tydeligvis våre trønder-kolleger.

Her viser de frem plaketten som er det håndfaste bevis på at de har klart kravene.



Friskt og svett på Linderud

Over 40 Siemensmedarbeidere på Linderud er to ganger i uka på besøk i gymsalen for å svette ut til musikk og kyndig veiledning. "Friskis & Svetts"-opplegget har slått godt an blant de ansatte, og nå er gymsalen nærmest smekkefull hver mandag og torsdag.

"Friskis & Svetts" er glimrende mosjon for alle - uansett alder, kjønn eller form. Vi trener smidighet, styrke, kondisjon og avspenning på et nivå som de aller fleste kan være med på, sier treningsleder Peter Wegling. Han har gått treningslederkurs i regi av Friskis & Svetts, som er en ideell idrettsforening med hele 3000 medlemmer. Dette gjør faktisk F & S til den 3. største idrettsforeningen i Oslo.

-Instruktørene blir sendt til Sverige for kursing, forteller han. -Det er dette som koster penger. Ellers er Friskis & Svetts en tvers igjennom ideell organisasjon, hvor alle jobber gratis. Siemens er den eneste bedriften i Oslo som har en avtale om utleie av lokaler med F & S. Og grunnen kan vi se på bildet. -Det er gjennomsnittlig ca. 40 "friskiser" tilstede på hver eneste trening, og treningsopplegget er delt inn i tre. Lett, middels og intensivt.

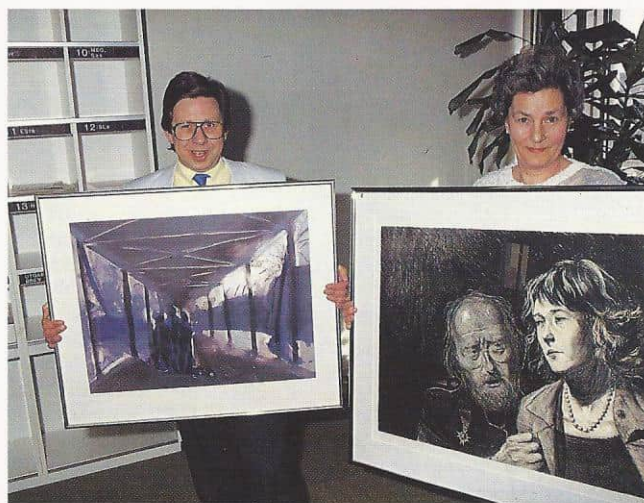
-For de med ryggproblemer, har F & S også egne "ryggpartier", hvor de kan trene sikkert med kyndig veiledning av fysioterapeuter, sier Peter Wegling. Han opplyser at Friskis & Svetts også tilbyr ren løpetrening på forskjellige nivåer.

Med bittelitt grann flaks ...

Flax, Quick, Pengelotteriet ... mulighetene for gevinst er mange. Men felles for dem alle er at du må ha tatt lodd for å kunne vinne. Det var derfor et logisk svar vi fikk fra en av vinnerne i det lotteriet Kunstgruppa i Siemenslaget nettopp har gjennomført, da vi ringte for å fortelle at han var en av de lykkelige utvalgte. "Må bero på en misfor-

ståelse, jeg har ikke kjøpt lodd!"

Det årlige kunstlotteriet er imidlertid gratis, bilder er kjøpt inn for fondsmidler og trekkes blant alle medlemmer av Siemenslaget i Oslo. Som i prinsippet er alle ansatte og pensjonister i "Region Øst". Så kanskje neste år, hvis du har bittelitt grann flaks ...



Bildetekst: Liv Arnhild Johansen (Innkjøp) og Svein Erik Johansen (Reklame) ble positivt overrasket da Kunstgruppa gjennomførte sitt gratislotteri i april.



Siemenslaget ble Rådsmester

Det er alltid hyggelig å kunne presentere folk som har rodd i land en seier for Siemenslaget. 27 februar gikk NOBØ-stafetten på ski av stabelen, og det ble en flott triumf for Siemenslaget. Stedet var Saupstad i Trondheim, hvor åtte lag kjempet om heder og ære i sporet.

Det meldes om "close race", hvor ankermann Nils Nyhus trakk det lengste strået i en spennende innspurt. Siemenslaget er nå "Rådsmester 1991". De fire mesterene er, fra venstre:

Harald M. Paulsen, Nils Nyhus, Ingolf Tøndel og Helge Myhre. Vi gratulerer!

Jensen om jazz og jobb

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Om Tore Jensen på montasjeavdelingen i Oslo kan man si to ting helt sikkert: Han er en dyktig arbeidsleder - og han er en god trompetist. Til dette sier han selv at det er vanskelig å holde disse to tingene fra hverandre, siden han er mest kjent som trompetisten Jensen. Selv vil han på jobben være fagmannen Jensen, men kunder og andre lar ham ikke glemme at han er en av Norges beste trad-jazz trompetere.

-Jeg kom en morgen på jobb hos en kunde vi har hatt faste oppdrag hos. Direktøren, som var med på morgenmøtet begynte å prate om hvor flott den siste konserten vår hadde vært. Jeg hadde ikke sett ham i det hele tatt på Stortorvets Gæstgiveri, men det viste seg at fyren hadde stått i kø, og ikke kommet inn i første omgang, men tilslutt kjempet seg til en ståplass ved døra. Der stod han resten av kvelden. Men til tross for heller kummerlige stå/sitteforhold, hadde direktøren ikke et eneste vondt ord å si om noeenting på Gæstgiveriet den kvelden, smiler Tore.

Han begynte i Siemens som syklende bud. Det var liksom grunnutdannelsen for lærlingene i Siemens dengang vi holdt til i Rosenkrantzgaten. Mye av materielltransporten inne i byen gikk nemlig pr. sykkel, og Tore slet pedaler tre - fire måneder før han ble tatt inn i elektrikerlære.

Etter montørprøve bar det ut på anlegg. Dette holdt han på med i 18 år.

En samtale med Tore Jensen dreier seg mye om jazz - det er vel ikke til å unngå. Med Spelemannsprisen og Buddy-prisen vel forvart i hylla hjemme på Holmlia, er trad-jazzen uløselig knyttet til hans navn. Men det er også andre sider ved Tore Jensen som fortjener noen linjer. Han er som sagt arbeidsleder på montasjeavdelingen - eller formann som det heter. Dette er ikke verdens mest populære jobb, siden man ofte blir klemmt mellom montørene og montasjeledelsen. Men Tore angrer ikke på at han tok jobben.

-Etter at jeg hadde "skrudd" i 18 år, følte jeg at det var på tide med en forandring. Man skal jo ikke stivne, hverken som musiker eller fagmann, sier han.

Et kjennetegn på Tore Jensen i jobben som arbeidsleder er at han hele tiden prøver å komme i nærkontakt med dem han samarbeider med.

-Jeg ser det som et mål å komme "under skjorta" på de jeg prater med. Overfladiskhet lar seg ikke kombinere med tillit,



Stortorvets Gæstgiveri en fredagskveld: Tore Jensen i aksjon med trompeten, med toner av genuin jazz fra 1920-årene.

På trombone: Øivind Fjellheim. Banjo: Børre Frydenlund.

menneskekunnskap og samarbeidsvilje, sier Jensen.

-Det er også et poeng for meg som arbeidsleder, at jeg på denne måten finner ut hva som bor i folk. Talenter, egenskaper og så videre, mener han. Tore har gitt mange det rådet at de skal gå videre med utdannelsen sin, og noen av dem han har hatt som lærlinger har gjort karriere i firmaet.

-Jeg angrer litt på at jeg selv ikke gikk videre med den formelle utdannelsen. Nå i dag er det nemlig ikke nok med "livets skole" og lang erfaring.

Og en av grunnene til det siste var - ja nettopp - musikken.

Som amatørmusiker er Tore Jensens rulleblad et tettskrevet skriftstykk.

Tore var med på å starte Stokstad/Jensen Tradband, et gla'jazz-orkester som feiret mange triumfer, med blant annet flere melodier på Norsktoppen. Noen husker vel kanskje Prøysens "Du ska' få en dag i mårrå" i gla'jazz-drakt, som lå flere uker på førsteplass i de glade 70-åra.

Han velger selv å kalle seg amatør - det er ikke noe vi har funnet på.

Men gla'jazz-begrepet ble til slutt nærmest et skjellsord i jazzkretser, og Stokstad/Jensen ble "nedlagt". Fra dette bandet oppstod det vi i dag kjenner som Norske Rytme Konger (NRK). Et trad-jazz band som har gått tilbake til trad-jazzens røtter. De er blitt kjente for dette internasjonalt.

-NRK har som intensjon å spille den genuine jazzen som oppstod i 20-åra, og den spillestilen har vakt oppsikt utover Norges grenser. Det er ikke noe problem for NRK å få opptre på jazzfestivaler rundt om i verden, sier bandets trompeter.

-Hvordan er det mulig å kombinere spilling på det nivået med en heltidsjobb som arbeidsleder i Siemens?

-Prioritet er stikkordet. Jeg har satt opp en liste, hvor familien kommer først, jobben på en god andreplass, musikken på tredje og hobbyene til slutt.

Og mannen har tid til hobbyer også. Det høres kanskje utrolig ut, men Tore Jensen er en ivrig sportsfisker med hytte på fjellet. I tillegg er han en habil fotograf.

-At jeg har hobbyer utenom musikken hjelper i alle fall meg til å få mere glede av å spille jazz. Jeg fant ut for mange år siden at det ikke var nok med tre ting å fylle livet med. Det måtte en ting til inn, og da skaffet jeg en hytte - som jeg forøvrig har hatt svært stor glede av, forteller Tore Jensen.

Men det er en ting som ikke gleder Tore Jensen noe særlig, og det er dagens anstrengte arbeidsmarked. Han er glad for at han har en sikker jobb, men er samtidig bekymret for de unge montørene som har permitteringsspøkelset hengende over seg.

Nytt... Nye, avanserte mikro- bølgeovner

Tekst og foto: Asbjørg Gullord

Vi har nå i vårt sortiment to nye mikrobølgeovner. Begge har en max. nytteeffekt på 850 watt. Dette er markedets sterkeste mikrobølgeovner.

Den største og mest avanserte, HF 3702, har et ovnsvolum på 30 liter. Den er utstyrt med et eget kokeprogram, kalt sensorautomatikk. Det er et program for oppvarming, tining og koking. Det er meget

enkelt å bruke. Man velger program ut fra hva som skal tilberedes, stiller inn på valgt matvare eller matrett og trykker start. Resten styrer temperaturfølerne og mikroelektronikken.

Resultatet blir alltid utmerket. Det er hele 12 programmer med sensorautomatikk som altså gjør det mulig å tilberede mat uten å måtte stille inn hverken tid, effekt eller vekt.

For vellykket tining av matvarer har ovnen tineautomatikk, men her må vekten oppgis. Seks automatikkprogrammer er

det å velge i, samt fem effekttrinn for vanlig bruk:

- 850 Watt (max. effekt) for meget hurtig oppvarming og oppkoking.
- 600 Watt for oppkoking og koking.
- 360 Watt for koking av fet fisk og kjøtt.
- 180 Watt for opptining og videre-koking.
- 90 Watt for skånsom opptining.

Betjeningspanelet er elektronisk og inntil tre effekttrinn kan programmeres i rekkefølge.

Ovnen har et minne, og det kan lagres to programmer for senere bruk. En hurtigstart betyr at effekttrinn 850 Watt kan stilles inn for ett til ni minutter med et tastetrykk.

Som eier av denne mikrobølgeovnen er du sikker på å kunne diske opp med 12 forskjellige vellykkede kokte retter uten å ha erfaring med valg av tid og effekttrinn på en mikrobølgeovn.

Den minste ovnen, HF 260 har et ovnsvolum på 23 liter. Den har samme effekttrinn som HF 3702 og samme betjeningspanel med de samme muligheter. Med denne ovnens tine- og kokeautomatikkprogrammer må vi stille inn matvarens vekt på forhånd. Den har to programvalg for oppvarming, fem for tining og fem for koking. Det er også mulig å lagre to programmer for senere bruk, samt at også denne ovnen har en hurtigtast.

Begge ovnene har roterende tallerken, den største har en diameter på 36 cm, den minste 32 cm. Dette betyr i praksis at det kan legges inn et brød for tining, og det er god plass til store, ovale former. Begge ovnene har også en tast for småkokeprogram, eller for å holde maten varm.

Mikrobølgeovnene kan bygges inn med innebyggingsramme.



...og gammelt. Varer Siemens-komfyrer evig?

Tekst og foto: Hilma Holm

Denne **Protos Flatkomfyr EKFNa** står i kjelleren på Elektrovarmefabrikken i Trondheim. Det er en 1938-modell Siemens-komfyr. Ovnens er komplett - det medfølger sogar hvitevarekatalog og kokebok.

Nå er det hverken varmluft, stekeautomatikk eller halogenbelysning i stekeovnen, men den er utstyrt med grillelement. Mon tro om Siemens var spesielt tidlig ute. I beskrivelsen reklameres det med bl.a. Drakodyn-plater og dørhåndtak av porselen.

Det var den nå pensjonerte Asbjørn Nordmark som kjøpte komfyren da han begynte i Siemens i 1941. Prisen var kroner 380.

-Det var (og er) en meget god komfyr, sier han.

-Den var i bruk i min familie helt frem til 1975. den er helt i orden i dag også. Det er faktisk fullt mulig å skaffe nye plater - hvis det skulle være nødvendig.



Vi gratulerer

25-års jubileum:

02.05. Reidar Remme, S/T
06.05. Ragnar E. Viggren, S/T
23.05. Svein Terje Andersen, S/T
23.05. Asbjørn Hellem, S/T
25.05. Trygve Andreas Hansen, S/T
01.06. Helge Barg, S/T
01.06. Carl Oddvar Solberg, S/O
06.06. Johan Kristen Fenstad, S/T
06.06. Eilif Nordang, S/T

50 år:

04.05. Signy Albertine Karlsen, S/T
09.06. Tom Sonberg, S/O
11.06. Jorunn Vikhaug, S/T

60 år:

08.05. Alf Oddvar Jacobsen, S/Skien
15.05. Johannes Langhelle, S/B
13.06. Anni Lore Mohn, S/O

70 år:

20.05. Robert Garvang, Oslo
24.05. Thorbjørn Bakken, Oslo
31.05. Birgit Nygård, Halden
01.06. Johan Rønsberg, Trondheim
03.06. Knut Draget, Trondheim

75 år:

19.05. Odd Kolsvik, Trondheim

85 år:

18.05. Arne Pran, Oslo

Siemens Intern

Utgitt av SAM/F i Siemens A/S

Redaktør:

Per Henriksen (linje 3753)
Redaksjonssekretær/fotograf:
Espen Nordhagen (linje 3161)
Layout: Leif Fiskaa (linje 3495)
Ansvarlig:
Tor Cederkvist (linje 3711)

Kontakt i Trondheim:

Tove Løhne (linje 9300)

Siste frist for innlevering av manuskripter er 21. mai.

Kåre Grefstad



Det var med stor sorg vi mottok meldingen om Kåre Grefstads bortgang.

En god venn og kollega som vi satte så uendelig stor pris på er borte.

Kåre ble ansatt hos oss allerede i 1936 og var således en av få medarbeidere som har fulgt bedriften gjennom så mange år.

Han begynte på postavdelingen og overtok senere ansvaret for blanketter og rekvisita. Fra 1966 og frem til 1982 var han avdelingssjef for avdeling Kontordrift. I 1982 flyttet han etter eget ønske over til personalavdelingen, hvor han arbeidet frem til han ble pensjonert i 1986.

Kåre Grefstad mottok i 1986 H.M. Kong Olav V's fortjenestemedalje i sølv for lang og tro tjeneste.

Kåre hører til de medarbeidere som virkelig har satt spor etter seg i bedriften. I 1961 fikk han innført den årlige juletreffet for ansattes barn. I 1976 tok han initiativet til start av Siemens Pensjonistforening i Oslo. Han var i flere år foreningens formann.

En av hans store hobbyer var hunder. Han var blant stifterne av Airdaleterrierklubben.

Kåre var et spesielt sosialt innstilt menneske med en utpreget rettferdighetssans. Han var en miljøskaper og en medarbeider som aldri sa nei til å gjøre en jobb.

Kåre Grefstad var en siemensianer i ordets egentlige forstand, og vi savner ham sterkt.

Vi lyser fred over Kåres minne.

Inge D. Bjørntvedt

Hjertelig takk

-for blomster fra direksjonen, og gaver og oppmerksomhet fra kolleger og venner i Siemens. Svein Jørgensen, S/O.

-for all vennlig medfølelse og oppmerksomhet ved min kjære mann, Kåre Grefstads sykdom og bortgang.

Marit Grefstad.

-til alle, for hyggelig oppmerksomhet på min 50-års dag. Einar Viken, S/T.

-til kolleger og direksjonen i firmaet for oppmerksomheten og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

John M. Berg, S/O.

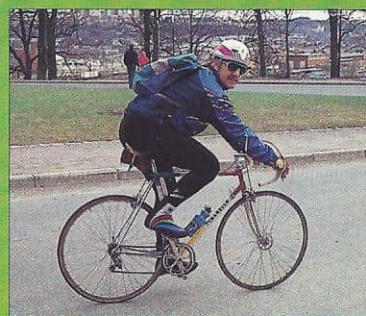
-til firmaet for oppmerksomheten til jul, samt til venner på montasje- og installasjonsavdelingen for gaver i forbindelse med min avslutning.

Harald Midtsand, S/T.

-til firmaet og montørklubben for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag. Torbjørn Sumstad, S/T.

-til firmaets ledelse, kolleger, montørklubben og venner i Trondheim for gaver og blomster i anledning min 50-års dag.

Emil Alfer, S/T.



Bjørn Haukaas sykler til jobben.

Sykle til jobben

Siemens i Trondheim minner om årets Sykle-til-jobben-aksjon. Målsettingen for aksjonen er å fremme bruk av sykkel som fremkomstmiddel, til og fra jobben. Aksjonsperioden er fra 24. mai til 21. juni. Følg nøye med på oppslagstavler eller kontakt ditt lokale Siemenslag, så er du sikker på å få bli med.

I fjor deltok over 800 bedrifter med tilsammen 13 600 ansatte i aksjonen. Siemens i Trondheim kom på 34. plass og Siemens Oslo på 72. plass i klassen over 400 ansatte.

Målsettingen i år er klar: Å sette ny Siemens-rekord!

Stilling ledig i Siemens

Stilling	Sted	Bakgrunn	Alder	Søknadsfrist	Kontakt
Salgskonsulent	Solør	Montørsertifikat/ Salgserfaring	25 - 30	10. mai 1991	Arne Grandahl, tlf.: (064) 20 00 05, Aud Gulvik, tlf.: (02) 63 33 31
Seniorkonsulent Database- teknikk	Oslo	Siv.ing/3 års relevant praksis		10. mai 1991	Bjørn Haukaas, tlf.: (02) 63 34 60, Aud Gulvik, tlf.: (02) 63 33 31

Smerter ved skrivebordet

Ikke alltid stolens skyld

Tekst: Espen Nordhagen
Tegning: Christina Larsen

Muskelplager, senebetennelse og lignende er ofte satt i forbindelse med kroppsarbeide. Kontorpersonell sitter jo stille mesteparten av tiden. Får de likevel plager i sener, ledd og muskler? Svaret er ja.

Andre faktorer er også inne i bildet når det gjelder slike belastninger. Faktorer som man i første omgang ofte ikke kobler sammen med de nevnte lidelsene. Siemens Intern har tatt en prat med bedriftssykepleier Vivian Dahl og bedriftslege Øivind Larsen om dette:

Sett for eksempel en regnskapsmedarbeider under et voldsomt arbeidspress med en haug med bilag som skal bearbeides innen en viss tidsfrist. Mas gjerne på vedkommende med ujevne mellomrom. Faren er stor for at sykemeldingen snart er på vei.

Ofta blir enkelte arbeidsredskaper - mer eller mindre med rette - gitt skylden for visse typer plager. At f.eks. de elektriske drevne skrutrekkene har hjulpet mang en montør med rygg- skulder- og leddplager betyr ikke nødvendigvis at den gamle skrutrekkeren hadde skylda for alt.

Forskjellige årsaker

-Årsakssammenhengene er ofte svært komplekse. Enkeltårsaker til en bestemt lidelse kan man ikke alltid sette fingeren på, sier dr. Øivind Larsen på bedriftslegekontoret S/O.

-Man har tenkt lite på de psykososiale forholdene tidligere, påpeker han.

- Slike ting som arbeidstempo, organisering av arbeidet og muligheten til å styre sin egen arbeidssituasjon, er faktorer som spiller inn. Har man et "uinteressant" arbeid med hyppige stressperioder, masete overordnede og liten innflydelse på egen arbeidsdag, ligger forholdene til rette for plager av ymse slag.

-Det er viktig å si ifra hvis man mener at det er ting som bør rettes på, og da mener jeg ikke bare bord og stoler. Det er lett å skylde på noe helt konkret, men bare man går dypt nok inn i problemene, finner man ofte ut at skoen trykker på flere steder.

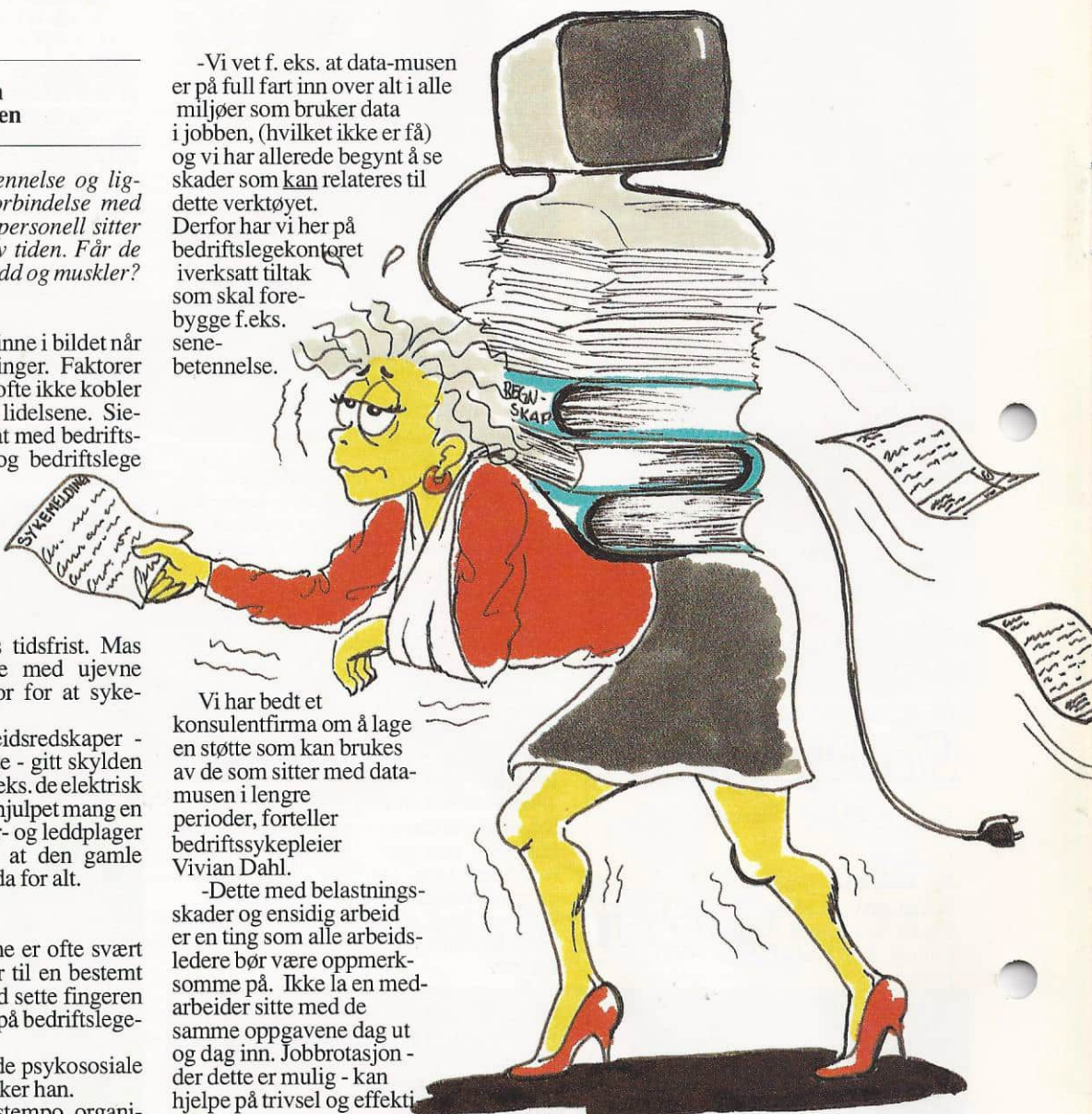
Forebyggende

En viktig del av arbeidet med belastningsskader er det forebyggende. Det å forutse problemer som kan oppstå med nytt utstyr, kan kutte ned på både utgifter og sykefraværsdager.

-Vi vet f.eks. at data-musen er på full fart inn over alt i alle miljøer som bruker data i jobben, (hvilket ikke er få) og vi har allerede begynt å se skader som kan relateres til dette verktøyet. Derfor har vi her på bedriftslegekontoret iverksatt tiltak som skal forebygge f.eks. senebetennelse.

Vi har bedt et konsulentfirma om å lage en støtte som kan brukes av de som sitter med data-musen i lengre perioder, forteller bedriftssykepleier Vivian Dahl.

- Dette med belastningsskader og ensidig arbeid er en ting som alle arbeidsledere bør være oppmerksomme på. Ikke la en medarbeider sitte med de samme oppgavene dag ut og dag inn. Jobbrotasjon - der dette er mulig - kan hjelpe på trivsel og effektivitet på en avdeling avslutter Vivian Dahl.



Vår supertegner

Postmann Pat, Leonardo da Vinci og Salvador Dali i en og samme person? Christina Larsen (20) bringer post rundt i Kontorblokk og Telebygget på Linderud om dagen, og er skapende på fritiden. Uten noen form for kunstnerisk utdannelse former hun tredimensjonale bilder. Og baken stillfaren personlighet, ligger fantasien og villskapen og lurar. Kontorpersonalets muskelplager karikerer hun på ovenstående måte. Noen som kjenner seg igjen? -Gjennom tegninger kan vi overdrive, finne morsomheter på en særegen måte, mener hun. I tiden fremover vil Siemens Intern gi henne fritt utløp for sine ideer. Foto: Per Henriksen.

