

Siemens Intern

Nr. 2 – Onsdag 13. mars 1991

Godbit i Trondheim



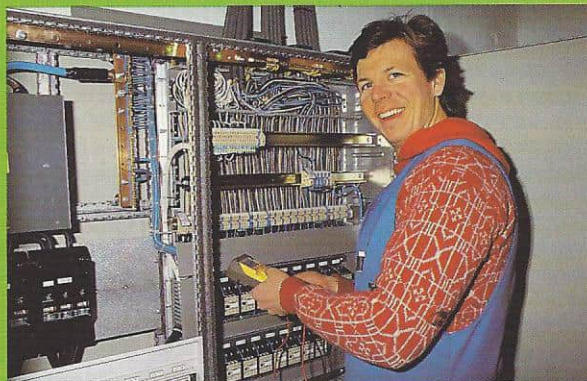
Siemens i Trondheim har investert i en godbit. Den heter POLIS, og er det nye produksjonsstyringssystemet i Elektrovarmefabrikken. Allerede 1. oktober ble navnet presentert, og da samlet mange seg rundt festkaka, med samme navn. Nå er POLIS i drift.

I midten økonomisjef Ruth Elisabeth Mürer. Bak (fra venstre) Åsmund Molland og Øyvind Hernes, Siemens A/S og Einar Gynnild fra Programservice A/S. Se reportasje side 7.

Ungdommen i Østfold

Vårt kontor i Østfold er ikke eldre enn syv år, men har likevel rukket å gjøre seg bemerket på elektromarkedet i området. Ingen ting går av seg selv, mener de. Nå forbereder de seg på nye vekst-tider.

Mottoet er nemlig: "Det årnær vi." Se side 10.



Espen Karlsen - en blid representant for vår avdeling i Sarpsborg. Han sjekker her sikringskursene i et av skapene i Østfoldhalden. Problemer? -Det årnær vi, mener han.



Sparer han millioner?

-Klart alle føler behov for å oppdatere seg, også på hvor effektivt prosjekter gjennomføres. Selv mener jeg å ha fått en annen forståelse for mange ting, sier Dagfinn Kristoffersen i S/O. Han har gjennomgått prosjektlederseminaret i Siemens.

- Er det mulig for Siemens å spare millioner i året, med bedre prosjektstyring? spør Trygve Gundersen i Siemens Training Center.

Se artikkel om prosjektledelse, side 11.

Kontrakter som peker fremover

Gode kontrakter er viktig for fremtiden. På driftssentralsiden har vi nå skrevet vår første kontrakt med den nye system-generasjonen "Spectrum" – en viktig milepel. Siemens A/S er også i ferd med å bli akseptert som totalleverandør i offshoremarkedet. En meget god samarbeidspartner er Saga Petroleum a.s. Se side 4.

EØS og EF

Siemens i Norge forbereder seg på en nærmere tilknytting til Europa, uansett hvordan EØS-forhandlingene faller ut, eller om det blir et fremtidig EF-medlemskap. Blant annet er det opprettet et EF-sekretariat på Linde-rud. -Vi må bli mer språkbevisste og skaffe oss mer kunnskap om europeisk kultur, mener Erika Skofteby, bedriftens egen tysklærer. Side 2 og 3.

Siemens forbereder seg på EØS og EF

-Vårt svar er å bli enda dyktigere

Tekst: Per Henriksen

Norge er på full fart mot et nærmere samarbeid med EF, enten gjennom en EØS-avtale eller medlemskap. Dette betyr at markedet her hjemme blir hardere, noe Siemens må ta konsekvensen av. Vi må derfor forberede oss på begge alternativene, sier administrerende direktør Tor Jemtland.

-Det er klart at et norsk medlemskap vil gi fordeler. Med det vil Norge komme i posisjon og delta i beslutningene i Europa.

Men han presiserer at det er ulike meninger om hvordan et EF-medlemskap vil slå ut for de enkelte bransjer.

-Men vi må ikke overse to kjernesposmål. For det første; vil et EF-medlemskap gi oss automatisk adgang til et større marked? For det andre; risikerer vi økt konkurranse og lavere priser i våre eksisterende markeder?

-Allikevel vil et EF-medlemskap, eller en god EØS-avtale, kunne forbedre investeringsviljen i norsk industri. Dette vil igjen ha en positiv effekt for landet, sier han.

Eget EF-sekretariat

Siemens A/S får nå sitt eget "EF-sekretariat". Dette skal samle inn all aktuell informasjon om utviklingen innen både EØS og EF. Materialet skal systematiseres og utgjøre en slags bibliotekstjeneste, og dermed være lett tilgjengelig. En del av informasjonen som samles inn skal bearbeides og distribueres innen Siemens.

Informasjon om EØS og EF finnes i dag i store mengder, både som statusrapporter, aviser, tidsskrifter, databaser m.m. Det er viktig å skaffe seg en bredest mulig oversikt over tilgjengelig informasjon.

Sekretariatet skal også se nærmere på virkningene for den enkelte bransje om Norge blir medlem i EF eller velger å stå utenfor. Utveksling av informasjon med Siemens-bedrifter i en del andre land vil også bli oppgaver for dette sekretariatet.



Siemens må være konkurransedyktig, uansett om Norge blir med i EF eller ikke.
Foto: Espen Nordhagen.

Siemens A/S er engasjert gjennom ulike bransjeorganisasjoner, og har også satt i gang et internt arbeid for å forberede seg på både en EØS-avtale og medlemskap. EØS er et økonomisk samarbeid mellom EF og EFTA-landene.

-Hvis medlemskap, må bedriften da gjennom omstillinger?

-Vi må være konkurransedyktig, uavhengig av medlemskap eller ikke. Og omstilling er uansett en løpende prosess. Vi må også være klar over at en tilpasning til EFs indre marked betyr hardere konkurranse. Derfor må vi foreta tiltak som forbedrer vår dyktighet ytterligere, sier Jemtland.

NRK/Østlandssendingen og P2 har gått ut og spurt en del bedrifter i Oslo og Akershus om deres syn og forberedelser omkring EØS og EF-medlemskap. Disse svarene skal danne grunnlag for en radio-serie. NRK spør om et EF-medlemskap vil gjøre arbeidsforholdene for de ansatte

bedre eller dårligere. Til dette svarer Jemtland at ansatte neppe vil oppleve særlig forskjell. Han svarer også nei på spørsmålet om et EF-medlemskap er en forutsetning for at bedriften skal overleve.

NRK lurer også på om et EF-medlemskap vil bety flere eller færre arbeidsplasser for bedriften?

Jemtland svarer at det er langt frem til et eventuelt EF-medlemskap for Norge. Et kategorisk svar kan ikke gis i dag.

-Resultatet av EØS-forhandlingene vil påvirke bedriftens egen evne til å utnytte mulighetene både innenlands og på eksportsiden, og vår evne til å møte truslene vi vil stå overfor. Rammebetingelsene som kundene må operere innenfor og deres investeringer i Norge, eller i utlandet, vil også påvirke Siemens.

-Men vi er av den oppfatning at en EØS-avtale ikke vil kunne gi næringslivet like gode muligheter og rammebetingelser som et fullt medlemskap, sier han.

Kunnskap og kultur over landegrensene

EFs indre marked er en realitet fra 1. januar 1993. En såkalt "hvitbok" beskriver hvordan dette skal fungere. Fire hovedprinsipper skal sørge for at det indre marked blir slik man ønsker, og disse prinsippene er fri bevegelse av varer, personer, kapital og tjenester.

Fri bevegelse av personer innebærer at kryssing av grenser, søknader om arbeidstillatelse etc. gjøres mye enklere for EFs innbyggere, slik vi har det i Norden. Dette betyr at enhver statsborger innen EF-landene kan ta seg jobb i et annet EF-land.

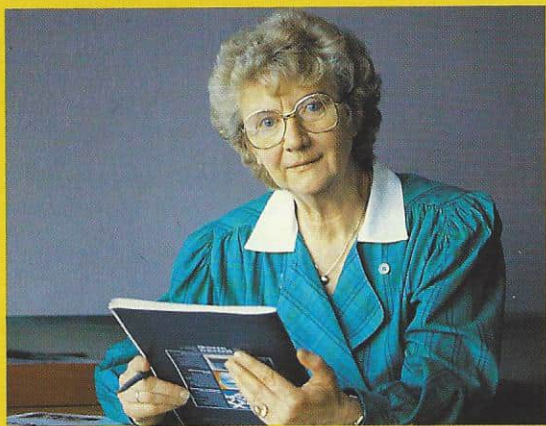
Personaldirektør Gunnar Friedl sier i en kommentar at fri bevegelse av personer betyr at Siemens vil bedre kunne utnytte sine totale personellressurser, enn i dag.

I praksis vil fri bevegelse av personer innebære at vi ved behov vil kunne utnytte spisskompetansen i selskapet over lande-

grensene, uten byråkratiske forsinkelser. Fleksibiliteten vil bli bedre, og vi vil kunne reagere raskere på kundenes forespørsler, sier Friedl.

Jeg vil imidlertid påpeke at opplæring av personell, med den hensikt å oppnå forståelse for kulturelle og språklige forskjeller, vil bli enda viktigere enn før. Vi må lære andre europeiske kulturer og språk. Våre ansatte vil få større frihet til å oppnå internasjonal erfaring, utveksling og oppbygging av kompetanse må styrkes. I Siemens i Norge har det lenge vært tradisjon med kortere eller lengre utenlandsopphold for våre ansatte. I de senere år har vanskeligheter med arbeidstillatelse lagt en sterk demper på dette, noe som også har gjort det ytterst vanskelig for eksempel å tilby praktikant og studentopphold i vårt moderselskap for lengre perioder. En betydelig negativ effekt av at Europa er to handelsblokker, sier Friedl.

-Ta språket på alvor



Erika Skofteby:
Språk og opplæring har fire store bøyger: penger, tid, motivering og utholdenhet. Men du verden så nyttig å kunne språk skikkelig.

Foto: Per Henriksen.

-Mer kunnskap i språk og kultur er viktig for å møte et Europa som vil stå oss nærmere. Hva vil - og hva kan Siemens gjøre for å kvalifisere sine medarbeidere? spør Erika Skofteby, bedriftens egen tysklærer.

Hun sier at det arrangeres en rekke språkkurs, der kulturforståelsen er en del av opplæringen.

Våre kurs dekker ulike behov for å bruke tysk språk. Noen må være perfekte i stil og beherske grammatikken til skriftlig bruk. Andre kan legge vekt på det muntlige, hvor brede kunnskaper kan gå på bekostning av grammatikken. Mange ønsker å beherske tysk innenfor sitt fagfelt, og samtidig kunne snakke uformelt. De som bruker tysk i forhandlinger trenger også innsikt i tysk kultur og tenkemåte.

De må møte forhandlingspartene på samme nivå, kunne forhandlingsteknikk og bruke språknyansene, sier Erika Skofteby.

Målet er å gjøre folk så språkkyndige at de kan utføre arbeidet godt og selvstendig.

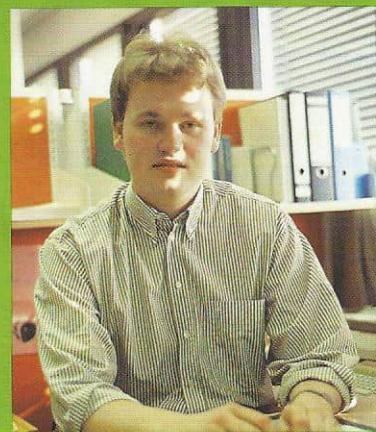
Språk må tas vare på ved jevn opplæring og bruk. Dersom språkkunnskapene ikke er gode nok, holder det ikke med et skippertak, i form av et 14 dagers kurs før man skal inn i en arbeidssituasjon, eller på et kortvarig opphold i Tyskland, presiserer hun.

Språkopplæring har egentlig fire store bøyger; penger, tid, motivering og utholdenhet. De to første er et klart lederansvar. Motiveringen må leder og student skape sammen. Utholdenheten er det først og fremst studenten som må stå for, sier Erika Skofteby.

Erfaringer fra et opphold i Tyskland

Arve Bjerke, økonom på system-serviceavdelingen S/O, tilbrakte to og et halvt år i Tyskland som "Stammhauslehrling". Han dro nedover i april '88 for å lære om økonomi i vårt moderfirma.

Det grammatiske grunnlaget jeg fikk ved å gå på kurs her hjemme gjorde at jeg stilte sterkere enn mine medstudenter da jeg kom til Tyskland, sier han.



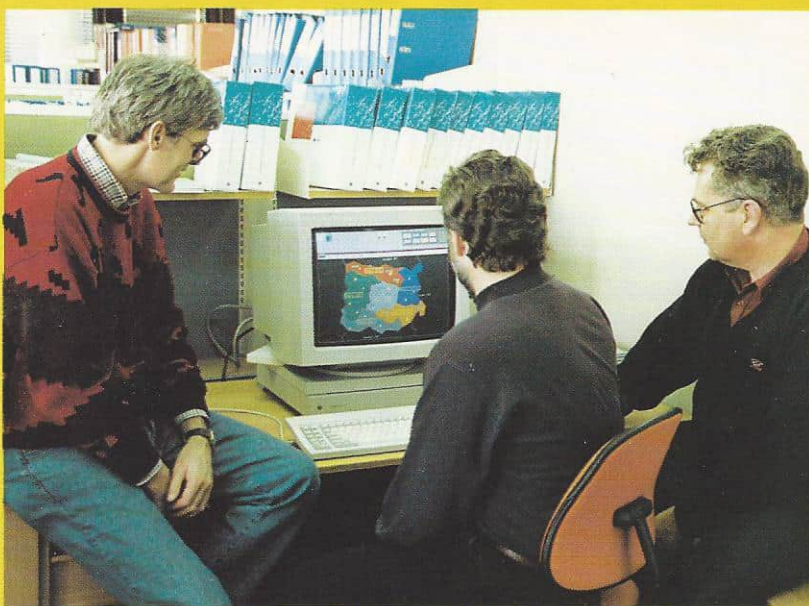
Men faguttrykk og terminologi måtte han lære seg, samt at tyskere tar seg selv og jobben mye mer høytidelig enn det vi er vant med i Norge.

Der nede måtte vi gå varsomt fram overfor overordnede. Det var ikke bare å banke på kontordøra, gå inn og slå av en prat i all fordragelighet. Ville man sjefen noe, måtte man ha alt man skulle si klart på forhånd. Formalitetene holder man strengt på, forteller Arve.

Her i Norge er det jo helt naturlig å bruke du-formen i alle sammenhenger. Jeg var også dus med alle en liten stund, helt til jeg fant ut at omgangstonen på kontoret også er formalisert. "Sie"-formen er den man skal bruke på et kontor i Tyskland. Det skjønte ikke jeg med en gang, så jeg fikk en del skjeve blikk, sier han.

Arve likte seg meget godt i Tyskland under sitt relativt lange opphold, men han bet seg merke i at folkelynnet er forskjellig, avhengig av hvor man befinner seg i landet.

Viktige kontrakter som peker fremover



Det er i ferd med å løse igjen på driftssentralsiden. Ikke minst takket være nøkkel-personene Rolf Nordengen (t.v.), Jan Fjellidalen og Dag Skirbekk, som ser en realistisk mulighet til å hale i land en håndfull kontrakter i løpet av året.

Første "Spectrum"-kontrakt inngått!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Da Divisjon Energiforsyning mandag 11. februar skrev kontrakt med Uppsala Energiverk, skrev de samtidig Siemenshistorie. Svært ofte gjelder jo utsagnet "Siemens kommer sent, men godt". Med leveransen av det nye driftssentralsystemet "Spectrum" til Uppsala, kan vi imidlertid slå fast at vi kommer foran våre konkurrenter på markedet. Denne gangen kan vi derfor snu litt på flisa, og si at Siemens kommer først, og fortsatt godt! Sentralen skal i drift februar 1994, og kontrakten lyder på ca. 9 mill. SEK.

Det er levert mange driftsentraler fra Siemens A/S til norsk e-forsyning siden den daværende Prosessdataavdelingen i 1971 leverte en "Siemens 301" til NVE/Røssoga og en "Nord 2B" til Norsk Hydro/Porsgrunn Fabrikker. Og hele tiden siden, har vi

sammen med ABB dominert det norske marked på dette området.

"Spectrum" noe helt nytt

På datafeltet snakker vi gjerne om "system-generasjoner", for å betegne forskjellige trinn i utviklingen. Vi har tre-fire slike bak oss siden 1971. Nå kommer "Spektrum" som den første-fødte i sin generasjon, en generasjon hvor stikkordene er "Åpne systemer" og "Unix" - for de som måtte forstå seg på den slags.

Og her er vi altså først.

Flere i løypa

Det er alltid farlig å ta seire på forskudd, men det er en kjensgjerning at vi har mange tilbud ute som ligger og vaker i vannskorpa. I flere tilfeller er vi allerede i kontraktsforhandlinger. Det synes derfor som om det nå kan løse på dette markedet, et marked som i likhet med mange andre har ligget temmelig langt nede de par siste årene.

Vi er altså i siset, og vi er først. Nå gjelder det bare å bevise at vi også fortsatt er best!

Siemens erobrer nye markeds-områder

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Fredag 31. januar mottok Siemens A/S telex fra Saga Petroleum a.s., som bekræftet at Saga ville forhandle med Siemens om tildeling av et omfattende oppdrag på "System installation, verification and commissioning" på Snorreplattformen. Dermed er en ny provins til landet lagt - Siemens A/S er i ferd med å bli akseptert som **totalleverandør** i offshoremarkedet. Oppdraget har en verdi i området 50-100 mill. kroner, og vil gi kjærkommen beskjeftigelse til våre ingeniører og montører i lang tid fremover.

Det er nå snart tre år siden Siemens A/S fikk sitt første oppdrag på Snorreplattformen. Senere har flere ting kommet til.

Hva er det da som er så viktig ved dette siste oppdraget?

Divisjonssjef Odd Trones og overingeniør Per Otto Moe på Divisjon Anlegg vil ikke rangere faktorene innbyrdes, men er enige om at tre vesentlige elementer må fremheves i denne sammenheng:

- Oppdragets egenverdi
- Referanseverdien, jobben bygger opp vårt image som totalleverandør.
- Samarbeidet internt.

Stort oppdrag

Omfanget på jobben er ikke endelig fastlagt, men dreier seg i første omgang om ca. 80.000 timer på Stord. I tillegg kommer en opsjon på ca. 120.000 timer. Dette ville under enhver omstendighet bli betraktet som et meget stort oppdrag, men blir naturligvis ekstra verdifullt i en tid hvor ordreinngangen generelt ligger lave- re enn ønskelig.

Nytt markedsområde

Komplette leveranser - engineering, utstyr og idriftsettelse - er ikke ukjent for oss. Men denne kontrakten med Saga går enda lenger. Siemens A/S får ikke bare ansvaret for idriftsettelse av egne elektro- og automatiseringsleveranser, men også utprøving og kontroll av andres leveranser og installasjoner, samt planlegging

Forts. neste side

Siemens i Våler: Et lite kontor i stort område

Forts. fra forrige side

og gjennomføring av det videre arbeidet med idriftsettelsen.

Med dette tar vi et viktig skritt mot et av våre hovedmål - å bli totalleverandør på offshoresektoren.

Mange deler æren

Hvorfor fikk vi så denne jobben? På mange måter må den betraktes som et "følgeoppdrag". Saga har etter hvert som arbeidet med Snorreplattformen skred frem, sett at Siemens leverer kvalitet, og at vi er til å stole på. Automatiseringsmiljøet i Oslo har satt seg i stor respekt gjennom arbeidet med styrings- og overvåkningssystemene, som forøvrig nettopp har passert aksepttest her på Linderud. Siemens i Bergen har gjort en kjempejobb som hovedkontraktør for fire moduler som er bygget ved SOLBOS. Våre markedsførere har levert ryddige tilbud og kontrakter. Kort sagt, vi har vist oss som et ryddig firma med dyktige medarbeidere på alle plan. Slikt gir resultater!

Snorre + Siemens = sant!

Den totale oppdragsmengde Siemens A/S tidligere har blitt tildelt av Saga Petroleum a.s. i forbindelse med byggingen av Snorreplattformen, er meget omfattende:

Automatisering	ca. kr. 50 mill.
Energiutrustning	" 50 "
Utstyrmoduler	" 70 "
Div. "pakker"	50-100 "

Dessuten har vårt datterselskap, Kongsberg Offshore A/S, en samlet oppdragsmengde til plattformen på ca. kr. 400 mill.



Med det siste oppdraget på Snorreplattformen, har Siemens A/S tatt et nytt skritt på veien til å bli totalleverandør i offshoremarkedet. Her spanderer avdelings-sjef Per Otto Moe champagne på (fra venstre) Arne Jespersen, Stein Nystrøm og Jostein Øverås.



Våre kolleger i Våler trives godt på et lite kontor i en liten kommune. Ingen vits i å leie dyre lokaler i en av byene når man kan leie billig, og få jobben gjort likevel. Men en del bilkjøring blir det jo. Fra venstre: Liv Grandahl, Dagfinn Nordli, Arne Idar Grandahl og Bjørn Gunnar Findsrud.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Midt mellom Kongsvinger og Elverum ligger en liten kommune som heter Våler. Mange har spurt seg hvorfor en tysk industrigigant som Siemens har etablert seg her, men for de fire som jobber på vårt salgskontor i Våler er det greit nok å ha stedet som base. Så lenge man har telefon, telefax og on-line data, blir jobben gjort til alles tilfredsstillelse. Denne lille avdelingen, 16 mil fra Oslo, vil omsette for 54 millioner i året som kommer.

Det blir mye bilkjøring, når nedslagsfeltet strekker seg fra Strømmen/Lillestrøm i sør, til Dombås i nord. De selger Divisjon Produkters varer i fylkene Hedmark og Oppland, samt deler av Akershus. Kundegruppen er installatører, elverk og industri.

-Vi er to stykker som farer rundt i vårt område og selger, og to jobber på kontoret her i Våler med å følge opp kunder, bestille varer, gjøre avtaler etc. etc, sier avdelingens leder **Arne Idar Grandahl**.

Over tredve tusen kilometer kjører Grandahl i året, så landeveien er han kjent med. Flerfoldige timer i uka tilbringer han bak rattet.

-Slitsomt?

-Kjøringen har lett for å bli rutine, men det bør den jo ikke bli. Sanser og reflekser bør være våkne - hele tiden, sier Grandahl, som sammen med kona Liv, startet vår avdeling i Våler for snau fire år siden.

Også i denne delen av landet merker man at konjunktorene er lave.

-Vi er optimister - ikke minst når vi vet

at OL-prosjektene nå begynner å komme i gang, og at vi arbeider aktivt med å posisjonere oss, sier Grandahl.

Når det gjelder OL, så samarbeider vår avdeling i Våler nært med OL-prosjektgruppen i Oslo. Det er nemlig en god del OL-prosjekter som Siemens kan få, så Siemens er hele tiden på banen.

I samarbeid med installatører i Trysil, har Siemens i Våler vært med på å levere installasjonsmateriell til "Søta bror".

-Et skisenter i Sälen og industribygg i Karlstad og Eskilstuna har hatt norske elektroentreprenører, og vi har hatt leveransene, smiler Grandahl.

Takket være den lille gruppen i Vålers iherdige innsats, er Siemens hovedleverandør av installasjonsmateriell til mange av de aller største installatørene i området. Og bestiller man fra Siemens i Våler, kan kunden være sikker på at de får varene raskt.

-Vi inngikk nettopp en avtale med et spedisjonsfirma, og den avtalen har satt oss i stand til å levere fra Kløfta-lageret 3/4 døgn etter bestilling - nærmest hvor enn kunden skal ha varene. Dette mener vi er svært viktig, fordi vi merker at markedet på el-materiell blir stadig presset på pris. Derfor må vi i Siemens satse mye hardere på service og kvalitet. Ikke minst når vi vet at konkurrerer med store grossister som har lager i vårt nedslagsfelt, sier Grandahl.

-Vi har også et personlig forhold til de fleste av våre kunder. Det hender at de ringer på kvelden med et problem som vi må løse.

-Er ikke det litt irriterende?

-Ikke i det hele tatt!

Tillit og åpenhet er nøkkelordet

Tekst og foto: Per Harald Grinde

Ved Elektrovarmefabrikken i Trondheim gjennomføres en permittering på fire uker for de fleste ansatte frem til påske. Årsaken til dette er kraftig svikt i det finske markedet. EFAB har kontinuerlig oppfølging av markedsleversansene i forhold til det budsjetterte. Mens de fleste markeder er forholdsvis stabile, forventes en svikt i Finland, på 44 000 varmeovner. Total svikt i forhold til budsjettert som er 37 000. For å takle dette problemet har EFAB måtte gå til permittering. Av de ca. 115 som er tilknyttet produksjon og konstruksjon er bare tre, fire stykker unntatt permittering.

—Vi har riktig bemanning i forhold til forventede salgstall. Vi hadde kalkulert med en viss reduksjon i Finland, men dessverre ble svikten mye kraftigere. Vi må derfor skjære ned produksjonen.

Godt samarbeid

—Vi har et godt samarbeid med verkstedklubben og de andre organisasjonene, og vi mener alle har forståelse for situasjonen. De ansatte i EFAB vet at å løse overkapasitet ved å redusere produktiviteten bare undergraver vår framtidige konkurransevne, og derfor har vi opprettholdt vår produktivitet i denne perioden. Alle får gjennom sin gruppeorganisasjon kontinuerlig informasjon om salgstallene, og da det ble innkalt til allmøte på nyåret, var de aller fleste vel vitende om situasjonen og hvilke tiltak som kom, forteller fabrikkssjef Arnt Syrstad.

—Vi i verkstedklubben har et godt samarbeid med fabrikkledelsen, og vi holdes hele tiden informert, slik at permitteringerne dermed ikke kom som noe sjokk. Selvfølgelig er permittering en belastning for den enkelte, både økonomisk og psykisk, og ingenting hadde vært bedre enn å unngå det. Siden vi har en produksjonsform som gjør det mulig, kan likhetsprinsippet følges, dvs. at så å si samtlige tar sin del av permitteringerne. Vi har noe produksjon som må holdes igang, og disse personene velger vi selv ut i gruppene. Disse blir da permittert etter påske, sier avtroppende klubbleder Helge Berg.

Stor belastning å være permittert

—Den psykiske faktoren ved å bli permittert kan også være en stor belastning, kanskje spesielt for den godt voksne generasjonen, og derfor er det veldig fint at personalavdelingen, ved Eva Østerås, har fått ordnet med en avtale med arbeidskontorene i byen, slik at de permitterte kan komme i puljevis til avtalt tid på arbeids-



Permitteringer i Elektrovarmefabrikken i Trondheim. Fabrikkssjef Arnt Syrstad og avtroppende klubbleder Helge Berg er enig om å løse problemene i fellesskap.

kontoret og da bli betjent og rettet på et eget møterom. For en som har jobbet i flere tiår og aldri vært inne på et arbeidskontor, kan det være hardt å stå i kø som arbeidsledig, og fylle ut masse skjemaer.

Tro på fremtiden

Syrstad forteller videre at han har tro på fremtiden. Den nye ovnen C3 er blitt godt mottatt i Norge, og den står nå klar for det utenlandske markedet, hvor den også er positivt møtt i våre salgssledd.

—Vi håper denne permitteringen kan bli et engangstilfelle. Tidligere har EFAB og SFAB hjulpet hverandre med periodiske svikt, ved utlån av arbeidskraft, men nå

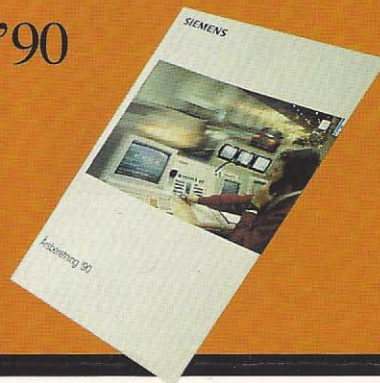
har det dessverre sviktet hos begge samtidig. Åpenhet og informasjon mener jeg er nøkkelord for at vi alle kan spille på lag, og problemer må vi løse i fellesskap. Vi må ha tillit til hverandre. Den forståelsen vi har møtt i forbindelse med permitteringen skyldes ikke bare god informasjon som vi har gitt i dette tilfellet, men også tillit som er opparbeidet over mange år, sier Syrstad.

Berg bekrefter dette, og gir ros for den nære kontakten og gode informasjonen fabrikkledelsen gir.

—Vi har selvfølgelig konflikter, men kan ikke se at vi har noe å tjene på å være "vrang". Problemer må løses i fellesskap, avslutter Berg.

Årsberetningen '90

Årsberetningen er kommet, med nærmere detaljer om "rikets tilstand" for forretningsåret '89/90. Nytt av året er utformingen av for- og bakside – på linje med årsberetningen til alle andre Siemens-selskap i verden.



POLIS inn i Elektrovarmefabrikken

Tekst: Tor-Odd Vist

POLIS har overtatt styringen i Elektrovarmefabrikken (EFAB) i Trondheim. Dermed er det satt punktum for en ti år lang periode for materialstyringssystemet ISI, i Siemens AS.

Både Elektronikkfabrikken i Oslo og Sterkstrømfabrikken i Trondheim har tidligere byttet ut ISI med EBO, et nyere og større material- og produksjonsstyringssystem (MPS). Nå har også EFAB byttet, men de har valgt POLIS.

Det står for; Produksjon - Ordre - Lager - Innkjøp - System.

Øyvind Hernes som har vært den som har trukket i trådene og koordinert prosjektet, forklarer valget av POLIS slik:

-Med det beskjedne produktspekter og produksjonsopplegg vi har i EFAB, trenger vi ikke et så stort MPS-system som EBO. Vi bestemte oss i stedet for å utvikle vårt eget system som skulle kjøres på PC. Med deltagere fra alle brukergrupper i fabrikkens jobbet vi frem en systemspesifikasjon som ble grunnlaget for det videre arbeidet. Vi har hatt et utmerket samarbeid, både internt og med konsulentfirmaet Programservice. De har hatt ansvaret for programmeringen i DATAFLEX, samt stått for opplæring. Utover det har vi gjort alt selv, sier han.

"Help-desk", ny tjeneste fra OIB

Hva i all verden er nå en "help-desk"?

Egentlig er det OIB-(Organisasjon og InformasjonsBehandling)driftsavdelingens servicesentral, men betegnelsen servicesentral brukes andre steder her i huset Siemens. Derfor valgte vi å bruke det internasjonale navnet "help-desk" for denne tjenesten som skal være det første kontaktpunktet for brukere og brukerkontakter med data-problemer.

Enten problemet består i at vedkommende har glemt passordet, har problemer med bruk av sentrale systemer, ikke vet hvordan printere defineres i WordPerfect, eller at det er fysisk feil på PC'n eller printeren, så skal henvendelsen rettes til help-desken. Ofte kan help-desken selv hjelpe, i motsatt fall vil den sørge for at problemet registreres og at rette vedkommende som kan løse problemet varsles. Help-desken vil også følge opp problemet til det er løst.



-Der kommer bestillingen!

Anne Mari Engan og Asmund Mollan øver i ordrebehandling.

Pionérprosjekt

-Resultatet er blitt et MPS-system som er skreddersydd for EFAB. Det dekker alle funksjoner fra ordremottak til forsendelse av ferdige produkter, sier Hernes.

Ut i fra de registrerte opplysningene, vil vi så kunne kjøre ut statistikker som tydelig viser problemområder innen de forskjellige systemene. Vår "help-desk" er fremdeles i innkjøringsfasen, men allerede nå etter tre måneder ser vi tydelig områder hvor vi kan gjøre store forbedringer, og dermed oppnå større nytte (og glede) av våre EDB-systemer.

Personene som har fått ansvaret for denne viktige funksjonen for OIB, har både variert og allsidig erfaring innen datafaget. Bak disse igjen står resten av OIB. Vi håper at brukerne ser fordelene for begge parter, og er like positive til å bli hjulpet av "help-desk" som vi er til å hjelpe.

For kontakt med "help-desken", ring internlinje:

Trondheim:

Brit Uthus/Håvard Tømmermo, tlf. 9999.

Bergen:

Magnhild Halvorsen/Elin Mydland, tlf. 700.

Oslo:

Eva Schultz/Ragnar Larsen, tlf. 3335.

Han sier videre at fabrikkens har nærmere 30 PC-er plassert på de punkter hvor registrering skal foretas. De henger sammen i et nett og jobber mot to servere, en for POLIS og en for de øvrige applikasjoner, Lotus, WP, osv.

-Såvidt vi vet er dette et ganske enestående prosjekt, også på landsbasis.

For å få litt rede på hvordan systemet brukes, spør vi Erik Solem som er såkalt nettadministrator, eller populært kalt politimester.

-Grunnlaget er salgsprognoser som går et år frem i tid. Etter oppdatering av prognosene kjører vi månedlig nye produksjonsplaner, hvor det også tas hensyn til beholdning på ferdigvarelager.

-Hver natt kjøres så en oversikt over neste dags materialbehov. Dette tar også hensyn til varer i arbeid, som systemet betrakter som lager.

Solem tror at det er tatt hensyn til ønskene fra flest mulig av dem som skal bruke POLIS. Noe som skulle borge for at motivasjonen, både i utviklingsfasen og når systemet er tatt i bruk, er god.

-Hvordan er erfaringene, en uke etter oppstart? Vi spør Olav Vigdal på "laken", en av brukerne i fabrikkens.

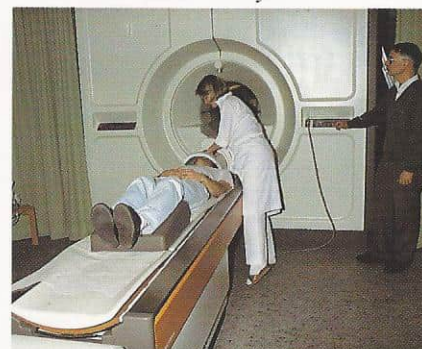
-Enkelte småting har dukket opp, men de stygge smellene har latt vente på seg. Heldigvis har vi flinke folk som kan systemet ut og inn, så vi har store forhåpninger og har all grunn til å se positivt på fremtiden, sier han.

Elmed-bransjen m Markedet ble pluts



Til venstre: I kontrollrommet sitter en radiograf og holder øye med hva som skjer inne i rommet hvor pasienten ligger inne i den store elektromagneten.

Under: "Vår mann", Poul Andersen er salgsansvarlig for magnettomografen, og følger nøye med på hvordan radiograf Bodil Sollid behandler utstyret.



skuddet i 1986 og 1987. Men også den generelle trenden av resultatutviklingen var faretruende.

-Vi måtte meisle ut en ny strategi. I dag kan vi høste fruktene av den, sier Elter og viser frem resultatkurven i tiden fra 1983 til 1990.

Tre ben å stå på

-Nå konsentrerer vi oss om tre ben å stå på. For det første; i lengden kan vi ikke selge produkter fra Bereich Med med tap, noe vi i en del tilfeller har gjort. For det andre; aktivitetene i teknisk avdeling og service er meget viktig for det økonomiske resultatet. Og for det tredje; vi ønsker å komplettere overskuddet fra salg av såkalte fremmedprodukter, som vi selger til våre kunder.

Tekst: Per Henriksen

-Vi gikk fra et trygt og oversiktig marked og over til en orientalsk basar. Nå er er vi iferd med å finne vår rette plass, i et meget hardt marked.

Det er divisjonsdirektør Bengt Elter i Divisjon Elektromed som uttrykker seg slik. - Han har hatt "fartstid" i Siemens siden 1972, og har fulgt med i trendene innen hans bransje gjennom alle disse årene.

-For 15-20 år siden var det stabile priser og sterk vekst. Det var stort sett legene og brukerne rundt dem som tok beslutningen om investeringer. Leverandøren hadde monopol på teknisk service.

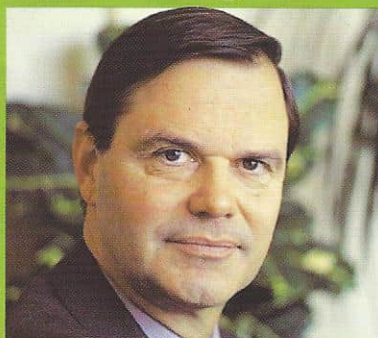
-Nå er dette snudd helt på hodet. Vi kan de senere årene snakke om prisforfall hvor salg slettes ikke er noen overskuddsbutikk.

-I hovedsak gjelder dette anleggsalg, mens produktsalg av elektromedisinsk utstyr fremdeles gir tilfredsstillende resultater, sier Elter og påpeker at vedtak om investeringer må gjennom en lang prosess, ofte opp på politisk plan. Og sykehusene selv gir leverandøren konkurranse på servicesiden.

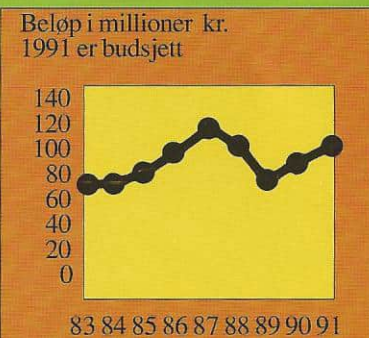
Den etablerte bransjen

Bengt Elter hevder at den etablerte bransjen "oppdaget" disse forandringene først midtveis på åtti-tallet. Da viste også resultatene seg, i negativ retning. For Divisjon Elektromeds vedkommende ble underskuddet begredelig stort. Introduksjonen av en ny diagnostisk metode (magnetisk resonans), med leveranse til Rikshospitalet bidro i stor grad til under-

Omsetning med bedre resultater



-Årene 1886 og 1987 hadde stor omsetning, men underskudd. Vi valgte derfor å prioritere resultater

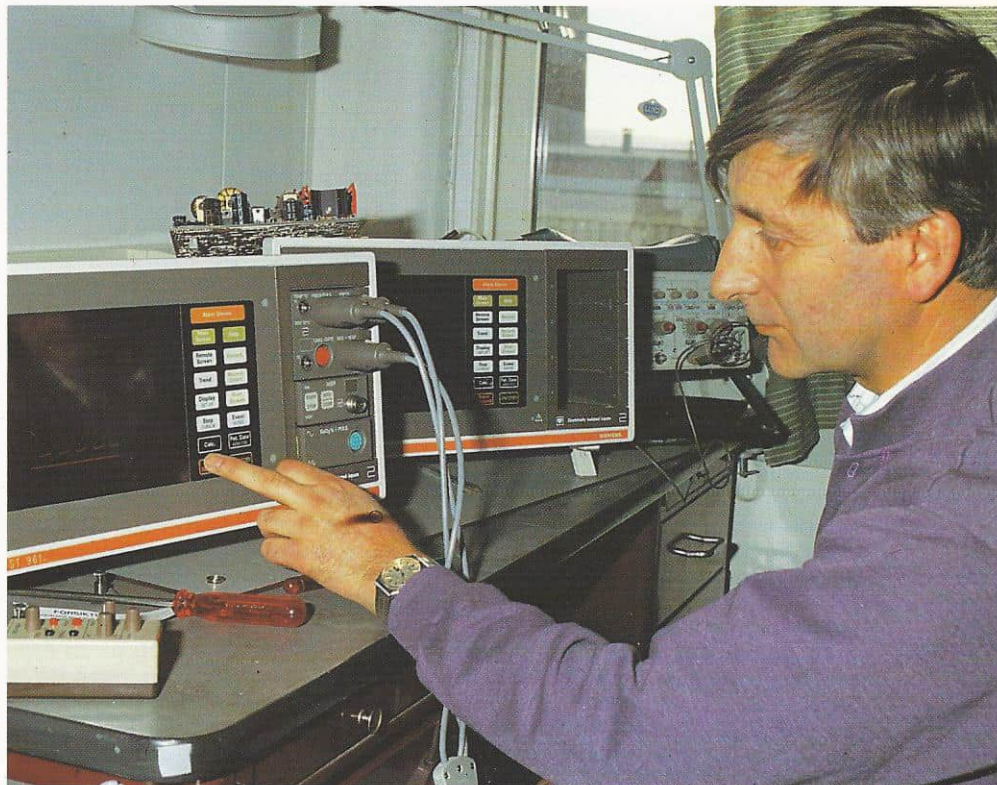


fremfor volum. Og dette har gitt positive utslag og overskudd, sier divisjonsdirektør Bengt Elter.
Foto: Per Henriksen

ed for høy puls – lign orientalsk basar



Over: Service-ventilatoren er en av Siemens Elektromeds største salgssuksesser. – Service-ventilatoren brukes til å hjelpe åndedrettet til pasienter som f.eks. har vært i tung narkose, sier avdelingssykepleier Randi Utvik. Til høyre: Fra servicefronten: Overvåkningsmonitører som brukes på "intensiven" og "overvåkningen" viser hjerteslag-frekvens og faktisk også kvaliteten på hjerteslagene. Det hender at servicesjef Tom Nielsen også må inn på verkstedet og gi en hjelpende hånd.



Stort marked

Divisjon Elektromed kan med sine produkter betjene et marked som investerer mellom 250 og 300 millioner årlig. Dette er produkter i kategorien diagnostiske bildesystemer og elektromedisinsk utstyr. Siemens er i omsetning fremdeles den største innenfor denne kretsen, med ca 20 prosent markedsandel. De største konkurrentene er Philips, amerikanske GE (General Electric) og japanske Toshiba.

– Mellom 60 og 70 millioner i året er salg av produkter, mens den totale omsetningen er omkring 100 millioner. Med andre ord; vedlikehold og service betyr mye for divisjonens fremtid, sier Elter.

Vi må bli flinkere og raskere

– En ny trend i det internasjonale markedet merkes også her hjemme. Hvis vi skal kunne hevde oss i konkurransen, må vi bli betydelig raskere i alle ledd. Enten det dreier seg om introduksjon av nye produkter, montasje av utstyr eller leverings-tider.

– Vi må også bli flinkere til å tilpasse tilstandene og alltid være raskere enn hva våre største konkurrenter er. Alle forsinkelser eller dårlig oppfølging påfører både divisjonen og Siemens unødige kostnader.

Bereich Med i Tyskland arbeider bevisst for å halvere kostnadene, hvor enn utrolig de mulighetene høres ut. Et av midlene er at allerede i konstruksjonen

skal man i mye større grad tenke omkostninger ved både produksjon, montering og senere vedlikehold. Det er allerede skjedd mye på få år.

– Et eksempel er at utstyr som det tidlig-

ere tok to-tre uker å montere, vil nå kunne settes i drift etter to-tre dager. Eldre utstyr hadde behov for vedlikehold seks ganger i året, nå kan dette ofte reduseres til én gang i året, sier Bengt Elter.

Et godt eksempel

Markedet Divisjon Elektromed arbeider i forventes å øke i årene frem mot år 2000. For å være sikker på at Siemens skal beholde sin "rettmessige" andel av denne utviklingen, ble det i 1987 satt i gang et SP-prosjekt (Strategi og Planlegging) som hadde nettopp dette for øye.

– Arbeidsgruppens konklusjon ble en kalddusj for meg som leder. Avdelingen slikk sine sår, men ingen gikk inn i en personlig forsvarsstilling. Derimot så vi at noe måtte gjøres, sier Bengt Elter.

– Prosjektet ble vellykket. Vi greide å få til en omstilling som har gitt resultater. I Tyskland er Siemens i Norge blitt et eksempel på at det går an.

Grunnen til at snuoperasjonen innenfor Elektromed ble vellykket,

skyldes en tredel prosjektet, en tredel endringer som skjedde i arbeidsmarkedet med at folk står mer på for å sikre arbeidsplassen sin, mens en tredel har vi ennå ikke greid å få til.

– Og det vil vi aldri greie. Fordi; når vi har nådd frem til målet, har markedet forandret seg så mye at vi må starte på nytt.

Det betyr ikke at vi har gjort tingene galt, men vi må aldri tro at etter skippertaket er gjort, så er man ferdig. Vi må innstille oss på en permanent prosess. En trend holder ikke lenger i 5 - 10 år. Forandringene kan komme i løpet av kort tid. Og vi må ha de kravene til oss selv at vi klarer omstillingene i egen bedrift og forandringene i markedet, sier divisjonsdirektør Bengt Elter.

Ungdommen i Østfold Klar til å møte bedre tider



Gunnar Kristiansen og Sjur Økland i full sving med å montere røykvarslings-detektorer i Østfoldhallen. Montasjen i Østfoldhallen har gått nærmest knirkefritt - ikke minst på grunn av våre dyktige montører.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Sarpsborg: (Siemens Intern) De kaller byen Østfolds hovedstad, selv om minst en by til gjør hevd på den samme tittelen. Men her i Sarpsborg er det ikke tvil: "Særp" er stedet. Det er i alle fall stedet for Siemens. Et av våre største avdelingskontorer ligger her, og selv om våre konkurrenter har lagt seg til Fredrikstad, så er ingen på kontoret i Oskarsgate i tvil om hvem som ligger midt i Østfolds smørøye.

"Særp" - så klart!

I en rehabilitert dør- og vindusfabrikk har Siemens sitt tilholdssted. Kontorene er moderne og trivelige, og Siemens Sarpsborg har holdt til her siden 1984. Som svar på Siemens Interns spørsmål om hvorfor akkurat Sarpsborg, så får vi et overbærende blikk. -Hvor ellers?

-Lokalpatriotismen er sterk her nede, sier Bjørn Utne. Han leder kontoret med 58 mennesker i arbeid. Flesteparten av disse er montører, men ingeniører og kontorpersonell inngår også naturlig nok i staben, som har hele Østfold som virkeområde. Det er de store treforedlingsbedriftene Borregaard og Saugbrugsforeningen som er hjørnesteinene i næringslivet i Østfold.

-Disse er naturlig nok også svært viktige kunder for oss. Vi har, og har hatt alt fra lysinstallasjoner til tyngre industriinstallasjoner for disse. Altså hele montasjespekteret, sier Utne.

Mesteparten av markedet

-Vi skal heller ikke glemme den andre industrien her nede, samt installasjoner på bolig- og forretningsbygg. Siemens er en definitiv markedsleder i regionen når det snakkes om bygginstallasjoner. Brorparten av oppdragene i Sarpsborgområdet går til Siemens. Men det er en bakside av denne medaljen.

-Nå for tiden er det lite aktivitet på bygg- og anleggsfronten. Vi vet at det

kommer en del store oppdrag, men det ser ut som om entreprenørene sitter og venter på bedre tider. For å kunne møte kravene i markedet når byggeaktiviteten trappes opp igjen, så må vi ha en viss størrelse på avdelingen. Dette fører igjen til at vi har litt problemer med jevn sysselsetting for montørene.

-Generelt sett, så tror jeg på en oppsving i aktiviteten. Selv om fremtiden er umulig å spå, så er i alle fall vi her i Sarpsborg klare til å møte bedre tider. Vi har apparatet, fremhever Bjørn Utne.

Ny avdeling

Et bevis på at vår avdeling i Sarpsborg tenker framover, ser vi i den nye avdelingen som nå står klar til å betjene prosessindustrien i Østfold. Vi snakker her om en instrumenteringsavdeling, som har i oppgave å bereide grunnen for automatisering av produksjonsprosesser.

-Trykk, temperatur, mengde - stort sett alt som kan måles i en produksjonsprosess skal disse gutta jobbe med. Elektronisk måling er ytterst nødvendig når prosessregulering og automatiseringsutstyr skal installeres, så nå kan Siemens Sarpsborg tilby en komplett automatiseringspakke, hvor vi om nødvendig kan begynne fra bunnen av.

-All industri satser på best mulig automatiseringsutstyr, og vi kan tilby det aller beste, med hele Siemens i ryggen, sier Utne. Han legger til at de største oppdragene gjøres i samarbeid med Oslo.

En faktor å regne med

Vårt brohode i Østfold er ikke eldre enn syv år, men har rukket å gjøre seg til en faktor å regne med på elektromarkedet i denne delen av landet. Oppdragene står ikke nettopp i kø, men alle på vår avdeling i Oskarsgate er klar over at tingene ikke gjør seg selv - aller minst i tider som dette. Stemningen blant våre kolleger i Østfold er i alle fall upåklagelig. Mottoet er nemlig: "Det årnær vi".

Østfoldhallen ferdig til bruk



Østfoldhallen er et prosjekt som Siemens i Sarpsborg har hatt mye å gjøre med den siste tiden. Når dette leses, står hallen ferdig til bruk. Østfoldhallen er Norges hittil største innendørs fotballbane.

Data om hallen:

- Samlet grunnflate på 10.000 kvm.
- Den holder internasjonale mål, og vil sannsynligvis bli riksanlegg for Norges Fotballforbund.

- Siemens har stått for all montasje i denne hallen.
- 15.000 meter kabel, 1000 meter kabelbruer og 159 SiKAST NAVT/2x400 Watt lysarmaturer har gått med til å gjøre jobben.

-Siemens-montørene har gjort en effektiv, ryddig og god montasje, sier ledelsen i Sarpsborg.

– Er det mulig for Siemens å spare millioner i året?

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

– Ja, mener Trygve Gundersen i Siemens Training Center. Hans regnestykke tar utgangspunkt i at omsetningen i Siemens i regnskapsåret 1989/90 var 2,66 milliarder kroner. – Vi må anta at omkring 50 prosent av omsetningen kan relateres til prosjekter eller oppdrag med prosjektkarakter. Det vil si 1,3 milliarder kroner, sier Trygve Gundersen.

Bedre gjennomføring av prosjektene er viktig

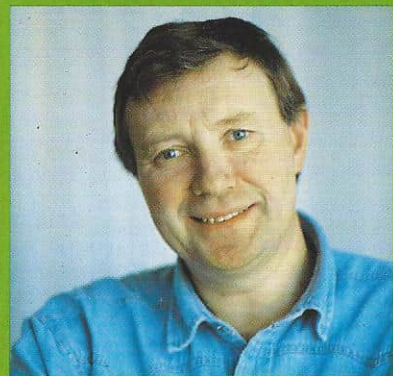
Derfor er han overbevist om at ved bedre gjennomføring av prosjektene ville årsresultatet kunne vist en del flere millioner på plussiden. Særlig hvis vi reflekterer over at små marginer i prosjektene kan gjøre store utslag i bedriftens resultat.

Nå er det ikke bare de prosjektene som går med tap som kan gjøres bedre. Også prosjekter som har gått bra, kan kanskje gi enda mer overskudd, og mer penger i kassa, mener han.

Han påpeker at prosjektlederen ikke er den eneste som påvirker resultatet av prosjektene.

Ønsker repetisjonskurs

– Jeg har hatt stor nytte av seminaret om prosjektledelse. I ettertid har jeg deltatt i flere prosjekter. Blant annet som leder for et prosjekt ved Draugen, et for lossesystem for skip og et i India, sier Sverre Høybakk, S/T.



Han mener at etter hvert som forholdene er blitt tøffere med gjennomføring av prosjekter, bør det vurderes om det kan arrangeres kortere repetisjonskurs. På den måten kan vi både få frisket opp kunnskapene og gjennomgå bruken av nye hjelpemidler.



Hundre personer har vært gjennom seminarer i prosjektledelse. – Oppløftende resultater mener Siemens Training Center.

– Det hender at prosjektet er kjørt i grøft allerede i det øyeblikk kontrakten er undertegnet. Selv den beste prosjektlederen kan da neppe redde stumpene, sier han.

Et prosjekt er avhengig av at hele basisorganisasjonen fungerer tilfredsstillende, sammen med hver enkelt som er med i prosjektet.

Vellykte prosjektlederseminar

Nærmere 100 personer har hittil deltatt på seminar i prosjektledelse. Gundersen vet at de aller fleste har fått mye ut av disse dagene. Han er opptatt av at alle som på en eller annen måte er involvert i prosjekter deltar, fordi innholdet handler om den totale gjennomføringen av et prosjekt.

– Jeg synes det er grunn til å understreke betydningen av denne formen for bedriftsutvikling.

– Jeg vil samtidig be om innspill fra flest mulig om hvilke veier vi skal gå for å bli enda mer profesjonelle i gjennomføring av prosjekter, sier han.

Mange årsaker og situasjoner går igjen i prosjektarbeidet

Personaldirektør Gunnar Friedl sier at man gjennom en årrekke har iaktatt at enkelte årsaker som fører til tap eller redusert fortjeneste ved anlegg, går igjen.

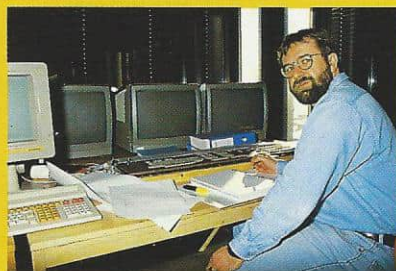
– Mange grunner kan føre til negative resultater ved et prosjekt. Men nettopp fordi mange feil er avslørt tidligere, burde de være lette å se – og dermed å unngå, sier han.

– Det vil alltid oppstå situasjoner under gjennomføringen av et prosjekt som ikke er lett å forutse. Men målet må være ikke å gjøre de samme feil, eller begå de samme unnlattelsessynder flere ganger.

– Alt vårt erfaringsmateriale er bygget inn som lærestoff i våre prosjektlederkurs. Derfor vil jeg anbefale vårt kursopplegg på det aller varmeste. Innholdet er etter hvert foredlet til det beste som "tilbys på markedet", idet Siemens AG's verdensomspennende erfaringer og materiale også er bygget inn i kursopplegget, sier Friedl.

– Med godt økonomisk resultat

– Jeg fikk ansvaret for å lede et prosjekt, og følte dermed behov for å oppdatere meg. Seminaret ga meg mye. Spesielt fikk jeg forståelse av hvordan vi som mennesker oppfører oss i grupper, sier Dagfinn Kristoffersen S/O.



– Helt bestemt mener jeg at dette fikk betydning for det gode resultatet vi oppnådde. Anlegget ble levert etter avtale, med et godt økonomisk resultat. Gruppen klarte dette sammen, fordi prosjektet hadde dyktige og inspirerte medarbeidere.

Prosjektet var levering av en LS4 kraftverksentral til Oslo Lysverker i Aurland. All fjernstyring og overvåking av i alt fem kraftverk, med en installert effekt på ca. 1000 MW. Det ble også etablert datalink mellom Aurland, Oslo Lysverkers anlegg i Hallingdalen og Oslo. Oppdraget betød 15 000 timer, og en omsetning på 16 millioner kroner.

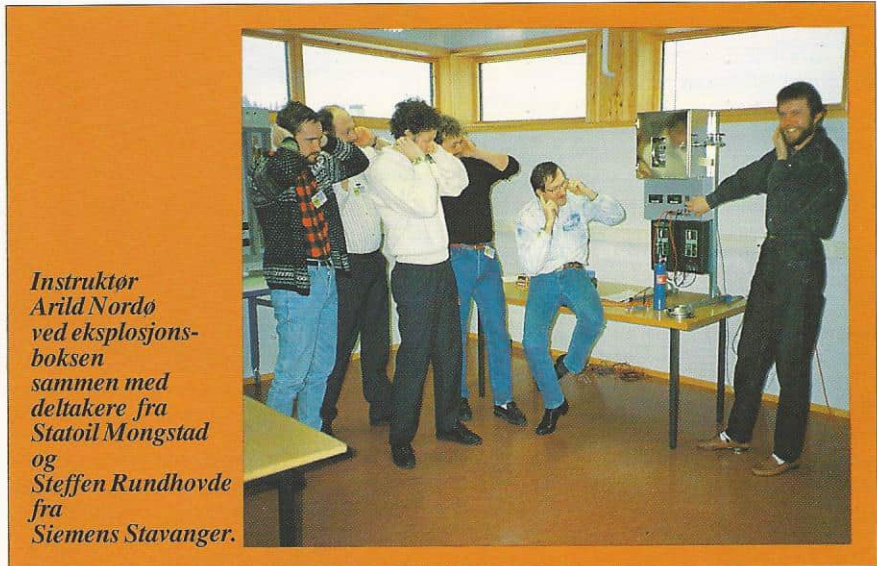
En skikkelig kurs-smell!

Bilde: Per H. Grinde
Tekst: Hilma Holm

Kanskje er det slik de tenker, de ansvarlige bak kurset "Egensikre strømkretser i eksplosjonsfarlige områder"?

Kurset ble igjen arrangert i Siemens Trondheim 11.-15. februar med fire deltakere fra Statoil Mongstad og en intern deltaker. Bildet viser et sprengningsforsøk med en eksplosjonssikker boks. Slike bokser er montert rundt omkring på eksplosjonsfarlige steder som f.eks. oljeplattformer, bensinstasjoner, gruver o.l. Inne i boksene er det montert elektrisk utstyr, som gir gnister eller varme. I forsøket blir boksen fylt med propan. Gassen antennes og eksploderer uten at boksen går i lufta. (Kunne det være noe å tenke på for de som driver hjemmeproduksjon av ...?) Men et skikkelig smell blir det, selvfølgelig.

Kursdeltakerne er ofte spent på denne eksplosjonen og en deltaker ble virkelig "vekket" i ordets rette betydning. Han hadde tydeligvis hatt en sen og fuktig natt i forveien, og satt der søvnig og relativt uinteressert foran eksplosjonsboksen. Plutselig sa det PANG, og han "våknet" og kom med et utbrudd samtidig med at kaffekoppen hans gikk rett til værs, og det



Instruktør
Arild Nordø
ved eksplosjons-
boksen
sammen med
deltakere fra
Statoil Mongstad
og
Steffen Rundhovde
fra
Siemens Stavanger.

varme innholdet fant plass på sidemannens lår. Den uheldige ved siden av, en rolig nordlending sa: "Dæven, det vart da så varmt i lomma."

Men i alle fall; i etter-pedagogiske prinsipper er læringseffekten avhengig av i hvilken grad vi klarer å knytte den boklige teorien sammen med daglige problemer

og situasjoner for eleven(e), og som vedkommende kjenner igjen. Slike tekniske innretninger eller utstyr er vanligvis dyrt, fordi det må spesiallages.

Ved STC i Trondheim er imidlertid erfaringen den at kunden er villig til å betale det det koster ekstra, når det betyr et kurs med kvalitet og god læringseffekt.

300 kurselever på 2 måneder : — Slå den!

Tekst og foto: Hilma Holm

Et kursopplegg ved Siemens i Trondheim som har vært vellykket og ettertraktet er "Forskrifter for elektriske bygningsinstallasjoner 1991 (feb.91)". Fra slutten av november og til slutten av januar 1991 har 300 personer fått denne opplæringen. Fire, instruktører fra montasjeavdelingen har vært engasjert på ettermiddags- og kveldstid.

—Det er store endringer i forskriftene, sier Magnar Næss. Når noen hevder at det er kun forsidene som er like i de gamle forskriftene fra 1988 og de nye, så er det å overdrive. Men jammen ikke så langt fra sannheten, legger han til.

Næss påpeker at de nye forskriftene er et ledd i å tilpasse våre ordninger til resten av Europa. Og når det akutte behovet har vært så stort, skyldes det at de nye forskriftene trådte i kraft pr. 1. januar i år. Alle som

kommer i forbindelse med lavspente elektriske installasjoner må ha denne opplæringen. 187 ansatte og 113 kunder har deltatt.

Kurset har slått an i markedet

Så vidt vi vet er Siemens en av de få leverandører på dette kurset i Trondheim, og dette preger interessen fra næringslivet totalt. Det har vært store forespørsler en bedrift spurte om 14 plasser, og de fikk det. Magnar Næss, Bjørn Dahl, Tor Johnsen og Jarle Øyum fra montasjeavdelingen har vært instruktører på kurset.

Næss har sogar reist "kysten rundt" og undervist ansatte i teamet. Såvel i Tromsø som Kjøpsvik, Sandnessjøen, Mosjøen og Kristiansund har han vært.

Mersalg av Siemensprodukter

Innføringen av disse nye forskriftene kan ha positive ringvirkninger for Siemens. Muligheten for salg av produkter som blir påbudt nå, er tilstede. Dette gjelder på husinstallasjonssiden f.eks. jord-



Magnar Næss med "Kombivern" og Tjømemuffa som nå er påbudt.

feilvarslingsanlegg og overspenningsvern. Vårt produkt "Kombivern" dekker begge disse nye kravene. Kjenner vi instruktørene rett, har de gjort en skikkelig jobb også som markedsførere av firmaet og produktene våre.

Kursopplegget er utarbeidet i samarbeid med Elentreprenørskolen i Siemens Oslo, sier Magnar Næss. Og tre viktige personer som bør nevnes i denne sammenheng er Peter Bjerling, Gunnar Hansen og Kjell Kvifte. Kursene ble administrert av Siemens Training Center i Trondheim.

● -Jeg var fast bestemt på å ta opp igjen arbeidet som montør

Anleggslivet tok brått slutt og livet fikk en ny vending på Grytten transformatorstasjon i Andalsnes 16. desember 1975.

Jan Henry Hågensen fikk et ublidt møte med 22kV høyspenning som snudde opp ned på fremtiden. To måneder tidligere hadde han tatt montørsertifikat og jobbet i to år ved Grytten-anleggene. Delvis ved Mardal pumpestasjon opp i fjellet, og delvis ved Grytten kraftstasjon og transformatorstasjon nede i Romsdalen.

Tekst og foto: Per Harald Grinde

-Vi ble sterkt knyttet til lokalmiljøet fordi anleggstiden ble så lang. Vi var fire Siemens-montører som hadde bedrifts-fotballag sammen med NVE. Dette laget ble seriemester i 1974. Vi var ungkarer og hadde ikke så stort behov for å reise hjem i helgene. Derfor ble vi et fast innslag på bygdefestene, forteller Jan.

-Oppe i Mardalsfjellene hadde vi det kjempeflott. Vi jobbet utover kveldene, og tok ofte fri midt på dagen. Da gikk vi skiturer, gjerne i shorts og nydelig vårsol. En gang kom Brustad for å avtale akkorden, men de som var på anlegget pekte oppover fjellsidene og forklarte at vi var der oppe, et eller annet sted, forteller Jan med en liten latter.

Fysikken berget livet

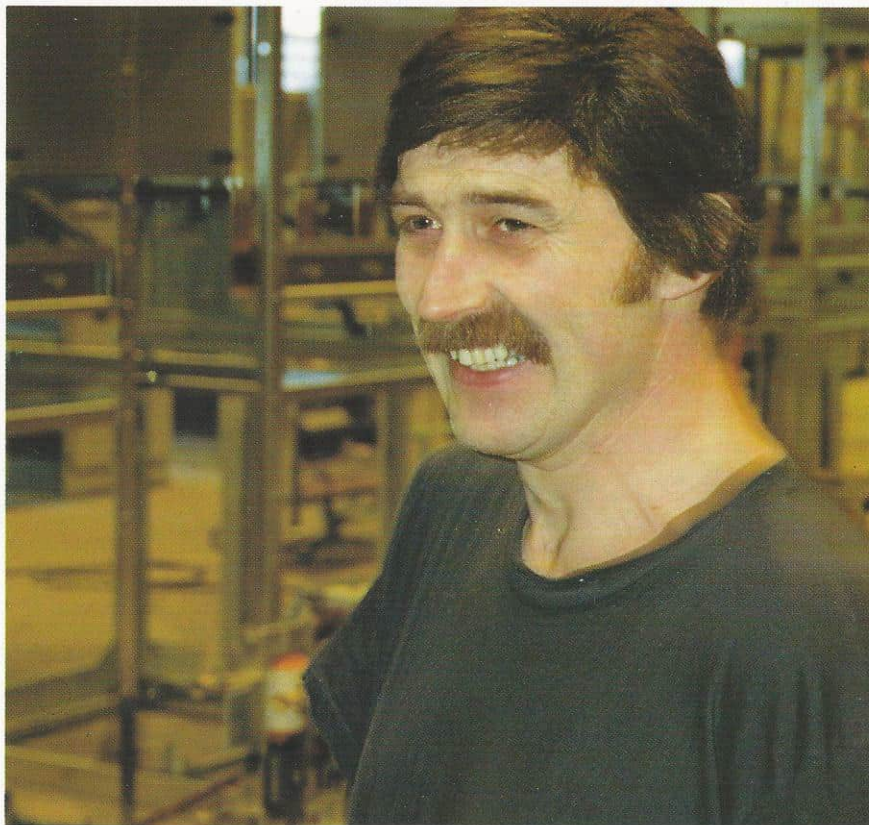
-Overgangen ble derfor stor da jeg fire dager etter ulykken våknet opp på sykehuset i Trondheim, fullstendig lammet i hele kroppen.

-Sjokket ble stort da jeg måtte konstatere at jeg hadde tatt feil av to samleskinnefelt som vekselvis ble lagt spenningsløse under arbeidet, og kom i berøring med 22 000 volt.

-God fysisk form hadde berget livet, fortalte legene meg. Skiturer, fotballsparking og jogging hadde gjort ekstra god nytte for seg.

-Så begynte prosessen for å komme seg på beina igjen. Etter et par uker kunne jeg bevege noen fingre, og med daglig trening og fysioterapi var det etter to måneder mulig igjen å stå oppreist med støtte.

Jan fikk en skade i hodet som førte til at et område i hjernen ble forstyrret, slik at koordineringen av musklene ikke fungerte som de skulle. Rikshospitalet i Oslo ble neste stoppested. Her ble det foretatt hudtransplantasjoner. Etter å ha slitt lino-leumen i gangene der en tid, var det mulig å ta de første skritt uten støtte våren 1976.



Jan Henry Hågensen arbeider ved TA - Energiforsyning i Trondheim. Han driver med prosjektering av transformatorstasjoner og kraftverk. Hans vei til å bli ingeniør er litt spesiell.

Omskolering

-Jeg var fast bestemt på å ta opp igjen arbeidet som montør. Plutselig begynte folk rundt meg å snakke om omskolering. Det gjorde meg sint. Jeg likte montørlivet godt, men måtte etter hvert erkjenne at den tiden var forbi. Hva skulle jeg begynne med?

Han gikk igang med brevkurs og senere teknisk fagskole. Så kom tilbudet fra Sie-

mens om å begynne der igjen. Nå trivdes Jan såpass godt på skolebenken, at han fortsatte ytterligere to år og tok Ingeniørhøgskolen. Deretter tok han likegodt en toårig økonomisk utdanning. Sommeren 1983 gikk han igjen på jobb i Siemens.

Jan er blitt en del bevegelseshemmet. Koordineringssystemet har fått varig skade. Han beveger seg noe ustødig, beveger seg som kan forveksles med det å være beruset.

-Å løpe er umulig, og å gå i trapper kan være vrient.

-Jeg er blitt vant til at ukjente tar meg for å være full. Under et besøk hos slektninger i Drøbak hadde noen "tipset" politiet. To politimenn ventet utenfor i flere timer. Da jeg startet opp for å kjøre, ble jeg umiddelbart stoppet. De ble noe overrasket. Og beklaget det hele, humrer Jan.

Etter opplevelsen i 1975, skulle man jo tro at Jan hadde fått skrekken for høyspenning.

-Jeg er nok litt mer forsiktig når jeg søker anlegg. Mesteparten av arbeidet nå foregår jo på kontoret, sier Jan Henry. Han trives godt også i denne jobben.

-Og jeg trives godt hjemme hos kone og to barn, på fire og seks år, sier han.

Støtte til Viking

Årsmøtet til montørklubben, S/O ble avholdt 26. februar. Det meldes om et "normalt" møte, hvor dagsordenen raskt ble gjennomgått. Det eneste uvanlige var at man vedtok å gi økonomisk støtte til arbeiderne ved Viking Askim A/S, dersom det blir rettsak mot staten om konseksjonslovgivningen.

-Vi ser dette som en viktig prinsipp sak. Utenlandske bedrifter bør ikke kunne kjøpe opp norske firmaer, for så å "slakte" dem, sier klubbformann Jon Aksel Valåmo.

Ordnung muss sein!!!



Trim og trening er sunt, og på Linderud er vi så heldige å ha gymsal og trimrom som står til fri avbenyttelse for oss ansatte. Så viser det seg - dessverre - at noen tror at trimrommet og gymsalen rydder seg selv.

Peter Wegling er ansvarlig i Siemenslaget for dette tilbudet til oss ansatte, og han er mildest talt oppgitt over voksne menneskers manglende ryddighet.

-Jeg kommer her på morgenen hver dag, og svært ofte er det et synderlig rot. Vekter ligger slengt hulter til bulter utover gul-

vet, brusflasker står halvtømt langsetter veggene - i det hele tatt et lite hyggelig syn, sier Wegling.

Han opplyser at Trimrommet nå er avlåst i helgene, slik at man må til Securitasvakten i hovedrepsjonen for å kvittere ut nøkkelen. På den måten kan man gå tilbake og se hvem som har rotet til i helgen. Men på hverdager er rommet åpent.

-Vi kan bare oppfordre folket til å rydde opp etter seg. Etterlat trimrom og gymsal slik du gjerne selv vil finne det, oppfordrer Peter Wegling.

Katt og mus



"Mus" er et velkjent begrep innen data. Disse små tingestene er etterhvert blitt så utbredt at bestanden nå står foran en aldri så liten uttynning. Brigitte Heitmann på Info-senteret, S/O fikk under en tilstelning en "pc-katt" i

gave. Denne er forventet å kunne spise opp musemarkedet i løpet av kort tid.

-Katter er ålreite dyr, sier en meget lattermild Brigitte Heitmann til Siemens Intern.

Tysk i bilen

Kan du tysk godt nok til å redde deg i land hvis du plutselig en dag skulle komme i kontakt med en tysker?

"Javisst" vil vel mange selvskrepte sjeler svare, men når situasjonen plutselig er der, kommer sannheten for en dag.

Nå har man sjansen til å gjøre seg selv litt mer troverdig i omgangen med det tyske, og andre språk. På biblioteket kan du nå låne deg et språkkurs på kassetts. Tysk, engelsk, fransk og spansk kan nå læres i bilen, på hytta, i båten eller hvor man måtte ønske. Og hvor man har en kassettspiller da selvfølgelig.

Et nytt blikkfang



En gammel sliter har fått pensjon etter 12 års trofast tjeneste. Gamle-Volvoen på hovedlageret i S/T er byttet ut med en flunkende ny hvit Volvo med intercooler og vårt firmamerke lett synlig både på siden og fronten av fører-

huset. Rapporter fra Trøndelag tyder på at bilen er et flott blikkfang, og dermed fin reklame for Siemens.

På bildet ser vi en stolt sjåfør, Ragnar Myklebost, med ny hverdags. Bjørn.

En bom!

Når man i Siemens Intern nr. 8/90 skriver om avdelingskontorene, så bør man også vite hvor "landet" ligger. Kirkenes er prikket inn over Varangerbotn. Når det så er 125 km. mellom Kirkenes og Varangerbotn, vil bommen være like stor som å plassere Oslo i Hamar.

Arnt Jonny Methi, S/O.

Tegnekonkurranse!

Nybygget på Linderud - det nye kontorbygget begynner å anta sin endelige form. Men hvilket bygg er vel ferdig uten dekor?

Nå får barna sjansen til å sette sitt preg på miljøet. De innvendige veggene i heisene skal pyntes med barnetegninger, og arkitektene trenger brukbart materiale. Derfor utlyser nå avd. eiendomsdrift en tegnekonkurranse, hvor alle ansattes barn kan delta. Det er altså snakk om typiske barnetegninger. Vi antyder aldersgruppen to til ti år, og Arnfinn Kristensen på avd. eiendomsdrift opplyser at alle tegningene som blir benyttet, blir honorert med en fin ting fra reklamegavelageret.

Siste frist for å sende inn tegninger er **tirsdag 2. april**.

Da har man påsken på seg, og det kan vel være en fin påskeaktivitet for barna å lage Siemens-tegninger?

Nye telefonnumre i S/B



Nå får også Siemens Bergen direkte innvalg. Og mange mener vel at det var på høy tid. Installasjonen av den nye OMNI-S3 sentralen er på det nærmeste fullført, og omkobling vil skje som planlagt den 16. mars.

Det nye telefonnummertil sentralen, S/B blir: **(05) 17 06 00**

De direkte innvalgene finner man ved å legge til (addere) de gamle tresifrede nummrene med **17 05 00**.

Eksempel: En med gammelt internummer 123, vil få nytt direktenummer 17 06 23 (17 05 00 + 123 = 17 06 23).

På grunn av arbeidene med omkobling og testing, kan det i perioder bli vanskelig å nå fram til Siemens Bergen i helgen den 16. og 17. mars.

Det er godt med fisk i mikrobølgeovn

Av Ashbjørg Gullord

Siemens har i samarbeid med Opplysningsutvalget for fisk utarbeidet en rikholdig brosjyre som omhandler tilberedning av fisk og sjømat i mikrobølgeovn. Brosjyren heter "Godt om fisk i mikrobølgeovn", og deles ut gratis. Opplaget er hele 200 000.

Siemens' reklameavdeling har stått for lay-out og produksjon - noe som har medført at totalkostnadene har blitt behagelig lave. Resultatet er en meget delikat og informativ trykksak som ganske sikkert vil hjelpe vår divisjon framover.

Oppskrifter, tekstkommentarer og foto-opptak har Mette Sundsbø i Opplysningsutvalget for fisk og undertegnede vært ansvarlige for. I forbindelse med utgivelsen arrangerte vi en pressekonferanse, i tillegg ble det sendt ut en pressemelding til 300 av landets aviser. Mange dagsaviser har hatt omtale av brosjyren.

Fisk og sjømat egner seg meget godt i mikrobølgeovn - ikke minst på grunn av

råvarenes høye vanninnhold. Andre fordeler er at fiskens smak og utseende kommer til sin rett, fordi fisken kokes ved bruk av lite vann. Fisken koker ikke i stykker, den kan også tilberedes på severingsfatet. Man trenger ikke tilsette fett, samt at saltmengden kan halveres.

De aller fleste typer fisk kan brukes. Hele, fileter, skiver, etc. I brosjyren er alle koketider nøye tilpasset, slik at resultatet blir det aller beste. Alternative porsjonsstørrelser finner man også i brosjyren.

Hva med en liten smakebit?

Steinbit i hvitvinsaus (to personer)

250 gram steinbitfilet.

Sitronpepper.

En liten løk.

1 1/4 dl. tørr hvitvin.

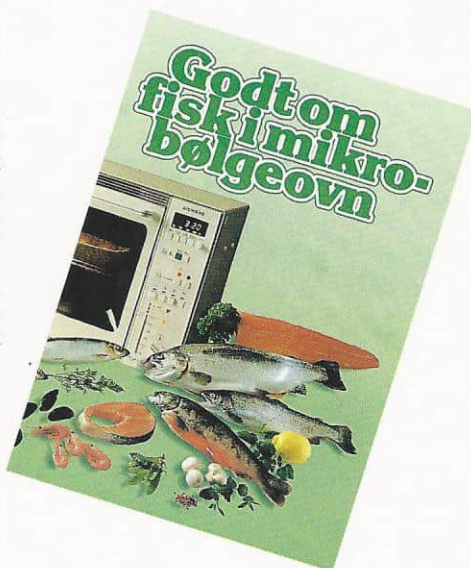
40 gram smør.

Mikrobølge:

600 W+360 W i 6+4 minutter.

Eller: 700 W+360 W i 5+4 minutter.

Del fiskefileten i to like stykker. Dryss på sitronpepper. Hakk løk og legg den i en ildfast form og hell på 1/2 dl. vin. Kok i 6



(evt.5) minutter til noe av vinen er fordampnet. Legg i fiskestykkene, dekk til og tilsett mere vin. Kok til fisken er mør. (4 minutter ved 360 W)

Anrett fisken, sil sjuen, kok den opp og pisk inn smør. Hell sausen over fisken. Serveres gjerne med kokte poteter, gulrøtter og bønner/sukkererter.

Hjertelig takk

På grunn av plasshensyn må redaksjonen oppfordre Siemens-folket til ikke lenger å sende oss "Hjertelig takk"-notiser. Vi vil i første omgang ikke legge ned spalten. I stedet legger vi et tak på hvor mange takksigelser som kommer med i hvert nummer. *Redaksjonen.*

-til direksjon og mine gamle arbeidskamerater for hyggelig oppmerksomhet og gaver til jul. *Aase Laugmo*

-til firmaets ledelse, samt kolleger og venner for oppmerksomhet og gaver i anledning 25-års jubileum. *Bjørn Winther, S/T.*

-til direksjonen og firmaets ledelse i S/T for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum. *Helge G. Dahl, S/T.*

-til direksjonen og kolleger i Elektrovarmefabrikken for oppmerksomheten i anledning min 70-års dag. *Andrew Olsen, S/T.*

-til direksjon, venner og kolleger for oppmerksomhet, gaver og blomster i anledning mitt 25-års jubileum i firmaet. *Peter Wegling, S/O.*

-for blomster og hilsninger på 70-års dagen. *John Bugten*

-til direksjonen, venner og kolleger for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum. *Tom G. Pettersen, S/T*

-til direksjonen, kolleger og venner for blomster, gaver og oppmerksomhet på min 60-års dag. *Arnfinn Kristensen, S/O.*

-for all oppmerksomhet i anledning min 67-års dag. *Helge Aamodt, S/O.*

Dødsfall

Per Gjeltén, født 05.12.27 døde 25.01.91.

Han gikk av med førtidspensjon 31.08.89.

Han arbeidet før dette som montør ved montasjeavdelingen i Divisjon Anlegg/Nord.

-til gode venner og kolleger i Siemens, for hyggelige ord, vakre blomster og gaver på min fødselsdag.

Iris Ev. Johansen, S/O.

-til direksjonen, ledelesen i Divisjon Anlegg, kolleger og venner for all oppmerksomhet ved mitt 25-års jubileum.

Kåre Scheie, S/O.

Siemens Intern

er et blad for ansatte og pensjonister i Siemens A/S. Utgis åtte ganger i året.

21. årgang. Utgitt av SAM/F.

Redaktør:

Per Henriksen (linje 3753).

Redaksjonssekretær/fotograf:

Espen Nordhagen (linje 3161).

Layout: Leif Fiskaa (linje 3495).

Ansvarlig:

Tor Cederkvist (linje 3711).

Kontakt i Trondheim:

Per Harald Grinde (linje 9646).

Vi gratulerer

25-års jubileum

21.03. Ole Martin Lenes, S/T

09.04. Hallvard Brostrø, S/T

12.04. Anngrim Asphjell, S/T

50 år

17.03. Torbjørn Sumstad, S/T

10.04. Odd Hilmar Narvesen, S/O

11.04. Sverre Gustad, S/T

21.04. Jan Petter Bakken, S/T

60 år

01.04. Dagfinn Kyrkjebø, S/T

16.04. Kristoffer Meland, S/T

67 år

28.02. Agnes Lundemo, S/T

04.03. Per B. Moen, S/T

01.04. Rolf Malm, S/O

25.04. Aksel Holm, S/O

70 år

20.03. John Skjellum, S/T

28.03. Signe Tønnesen, S/O

29.04. Bjarne Jacobsen, S/O

75 år

27.04. Trygve Thunes, S/O

80 år

06.04. Edin Evensen, S/T

Neste nummer kommer 30. april. Siste frist for innlevering av manuskripter er 9. april.

Reklamesjefen: Ett firma – én profil!

Tekst og foto: Espen Nordhagen

- Markedsføring er ikke bare reklame. Reklame er ikke bare annonser. Vår nye reklamesjef, **Terje Sandberg** er opptatt av å understreke disse to tingene. Om noen kommer til ham og sier at reklameavdelingen på Linderud skal lage reklame som skal stå i den og den avisen, den og den datoen, får man et lengre foredrag om markedsføringens prinsipper, samt et par pauli ord om viktigheten av å samkjøre aktiviteter.

- Her sitter vi, en samling mennesker, med kunnskaper om markedskommunikasjon som kan profilere et produkt på beste og billigste måte. Vi vil inn tidlig i den prosessen. Mediavalg er f. eks. noe av det siste man snakker om når et budskap skal formidles. Velger man media først, får man som regel minimalt igjen for pengene man betaler for spalteplassen. All markedskommunikasjon må være grundig gjennomtenkt på forhånd, ellers skyter man som oftest bom.

- Reklameavdelingen er en service-avdeling for divisjonene. En service som betyr at man både får praktisk hjelp, og hjelp til å øke kvaliteten i markedskommunikasjonen.

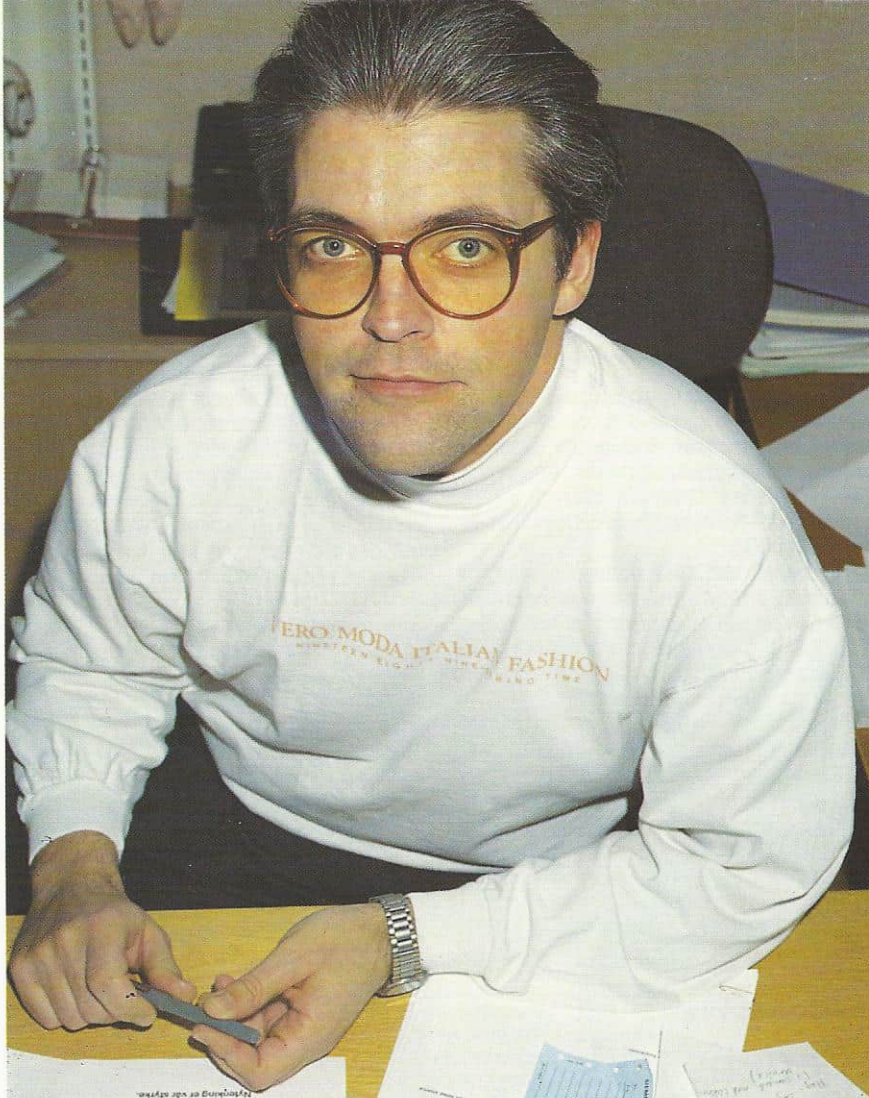
Vi må tenke samarbeid

- Siemens vil profilere seg som en solid og nytenkende bedrift med gode tradisjoner og kundenærhet. Da er det viktig at divisjonene tenker samarbeid når de skal kommunisere med markedet. En helhetlig markedskommunikasjon gir en solid profil for firmaet. Terje Sandberg er opptatt av at all reklame skal være "best i sitt marked". Kommunikasjonsbehovet er nemlig ytterst forskjellig fra produkt til produkt.

"Kulturelle tilpasninger"

- Vaskemaskiner og PLS'er har kanskje ikke mye til felles når det gjelder markedsføring. Det eneste måtte være at begge produktene kommer fra den bunnsolide bedriften Siemens, og at kunden kan føle seg trygg på at kvalitet og service er av ypperste klasse. Et av Siemens' fremste konkurransefortrinn er nettopp denne tryktheten, sier han.

En stor bedrift som Siemens har jo sine særegenheter, og for Terje, som kommer fra et reklamebyrå, har overgangen bydd på hva han diplomatisk nok kaller "kulturelle tilpasninger". Med det kan man vel forstå at heller ikke han har gått smertefritt igjennom tilvenningen til Siemensorganisasjonen.



Terje Sandberg er Siemens' nye reklamesjef, og han er opptatt av at divisjonene "snakker" sammen når de tenker markedsføring. - Koordinering er alfa og omega hvis vi skal fremstå med et helhetlig image, sier han.

Designbasis: Et Siemens-begrep

Et av de første Siemens-begrepene som Sandberg måtte gjøre seg familiar med, var "Designbasis". Denne kan kort forklares med at alle trykksaker, skilter, o.s.v. fra Siemens skal ha en egen stil - altså en slags mal som omfatter lay-out, farger, bildeplassering, skrifttyper etc. etc.

Man ville vel kanskje tro at denne basisen er en solid kjepp i marketing-hjulet i og med at den legger rammer på kreativitet,

men Sandberg ser ikke det som noe stort problem.

- Design-basis er et verktøy som skal hjelpe oss å inngi et helhetlig inntrykk, så i et firma som Siemens er slike retningslinjer helt nødvendig. Det vil bli profilkao hvis alle skulle ta sitt marketingbehov i egne hender. Så lenge vi er ett firma, må ting samordnes, avslutter vår nye reklamesjef.

Hans Lødrup tilbake til Siemens

Hans Lødrup (47) er ansatt som leder av økonomi- og finansfunksjonen i Siemens A/S. Lødrup kommer fra Tandberg Data A/S, hvor han arbeidet i 12 år. De siste fem årene var han administrerende direktør.

Hans Lødrup er absolutt ikke ukjent med Siemens. Han begynte i 1970 hos Siemens AG i München, og kom deretter til Siemens Oslo i 1973. Den siste perioden, fram til 1979 var han økonomiansvarlig for Seksjon Teleteknikk.

Lødrups stilling medfører at han blir medlem av direksjonen. Han tiltrer 1. mai 1991.

