

Siemens Intern

Nr. 7 – Desember 1991 – 21. årg.

Fra Kirkenes i nord, til Kristiansand i sør...



Pinnekjøtt

- Ca 1 1/2 kg pinnekjøtt . 350 gr. pr person.
- Vann.
- Del ribba langs hvert ribben.
- Legg bitene i kaldt vann over natten.

Legg en metallrist eller bjørkepinne (uten bark) i bunnen av en kasserolle. Fyll på vann i høyde med underlaget. Legg kjøttbitene på kryss og tvers over. Kjøkk under lokk til kjøttet løsner fra bena (ca. 2 timer). Må ikke kokes tørt! Pinnekjøttet kan brunes lett i stekepannen eller under grillen før servering. Serveres på varme tallerkener med grove julepølser, kålrotstappe, sju, kokte poteter og sennep eller rorte tyttebær.

"På vegne av våre Siemens-avdelinger ønsker vi alle kolleger landet rundt en riktig god jul og et godt nytt år. I vårt distrikt skal vi kose oss med denne julematen:"

KIRKENES: Pinnekjøtt med kålrabistappe. Rødvinn, pils og akevitt. Iskake. *En trivelig jul fra Øyvind Rokstad.*

HARSTAD: Latspel (opprinnelig sauehale, nå salt sauekjøtt) og kålrabistappe. Øl og akevitt. Moltekrem. *Hjerteligst Wenche Danielsen.*

KRISTIANSUND: Ribbe med surkål, sosisser. Forskjellig desserter, gjerne fruktsalat. Mineralvann. *Beste hilsener Knut Måløy.*

Se også siste side...

MO i RANA: Ribbe, surkål, sosisser, medisterkaker og tyttebær. Øl og akevitt. "Ringakaka" og fårerull (alt hjemmelaget) til formiddagsmat. *Riktig god jul fra Anne-Lise Kjelstad.*

SKIEN: "Ungene synes det er moro med risgrøt med mandel på formiddagen." Ribbe, medisterkaker og surkål. Øl og akevitt. Riskrem eller moltekrem. *Julehilsen Bjørg Grindholm.*

MOSJØEN: Ribbe, surkål, sosisser, medisterkaker. Øl, vin, brus. Iskrem. *Mange hilsener fra Lill Gulbrandsen.*



Divisjon Anlegg målbevisst fra underskudd til overskudd – Litt til nå, så bryter vi overflaten

Tekst: Per Henriksen
Foto: Aeronor

-Vi må la en "realistisk optimisme" overskygge svartmalingen av utviklingen i Norge. Det er mye aktivitet i markedet, selv om høydene ikke er slik vi er vant til de siste årene. Mye av industrien i Norge sitter litt på gjerdet med hensyn til å gå inn med nye investeringer. På et eller annet tidspunkt vil noe skje. Spørsmålet er når.

Divisjonsdirektør Odd Trones i Divisjon Anlegg understreker at innen divisjonens arbeidsområder svinger det fra store underskuddsprosjekter til gjennomarbeidete, vellykkede satsninger.

-Allikevel må det presiseres at det totalt sett ikke er lavere aktivitet i enkelte bransjer nå, enn det var i 1983-84. Men sett ut fra dagens situasjon er det ikke enkelt i bygg og anlegg. Og jeg tror ikke på en rask oppgang i den aller nærmeste tiden.

-På installasjonsmarkedet er det heller ikke stor stas. Derfor må vi finne fortje-

neste ved å tilpasse oss det nivået vi har nå. Det vil si å ha konkurranseevne i kjente markeder og å utvide aktivitetene der hvor vi har basis for å benytte vår kompetanse, sier Odd Trones.

Dette betyr en fortsatt markedstilpassning og sterk rasjonalisering i vår installasjonsvirksomhet for å oppnå lønnsom drift. Dette gjøres gjennom iverksettelse av systematiske tiltak for prosjektavvikling og markedsføring.

Alt påvirker oss

Han påpeker at det som skjer ute i samfunnet, også internasjonalt, gir seg klare utslag for Divisjon Anlegg. Et eksempel er at Elkem har sagt at de må foreta investeringsstopp som et resultat av internasjonal konkurranse, spesielt fra Sovjetunionen.

Trones påpeker at EØS-avtalen betyr at norsk industri må tilpasse seg det europeiske markedet. Derfor må det skje ombygninger og automatisering. Et slikt eksempel er Osram i Drammen som nå investerer 60 millioner i fornyelse, hvorav automatiseringen alene utgjør 10 millioner kroner for å lage lyspærer. Fabrikken tar

sikte på å overleve i konkurranse med blant annet billige varer fra Øst-Europa.

-I vår strategi må vi tenke nytt, blant annet at en vesentlig aktivitet er også å ta vare på gamle kunder. Men vi må også finne nye vekstområder. Vi har produkter som er gode, vi har en motivert og erfaren stab, og vi kan drive god service, sier Trones.

God forretning

-På den positive siden og hvor overskuddene er synlig kan jeg nevne oppdrag både innenfor industriektoren med Sør-Al, Norske Skog-Saugbrugs og Kårstø.

-I offshore-markedet gjør vi det særlig godt. Offshore en god forretning for Siemens. For eksempel er Snorre en kjempe-sak som har gitt oss stor erfaring og et konkurransefortrinn. Brage er et annet eksempel.

-Siemens har alle muligheter for å bli en av de store innen kraftforsyningssystemer, elektroinstallasjoner og automatisering i oljeindustrien.

-Og vi er i ferd med å lykkes bra med vårsatsing innenfor skipssektoren. Vi skal videreutvikle vårt skipskonsept, og samtidig konsekvent ta vare på lønnsomheten. Heller ikke er det hver dag det kommer gratulasjonstelegram fra Tyskland, slik vi fikk for kort tid siden. Her ble det understreket stor tilfredshet med vårt arbeid i offshoresektoren.

Nesten halvparten av Siemens

-Divisjon Anlegg utgjør 40 - 45 prosent av omsetningen i Siemens. Derfor stilles det ekstra sterke krav til vår evne til inntjening, sier Trones.

-Men et problem innenfor deler av Divisjon Anlegg er fortsatt for høye kostnader. Disse må ytterligere ned, understreker han.

Divisjon Anleggs resultat for foregående år var et underskudd på seks millioner, etter en omsetning på 1,1 milliarder. Dette er ikke tilfredsstillende.

Markedssvikten i omsetning det siste året på 150 millioner kroner har vært hard å svelge. Dette utgjør omkring 20 prosent av brutto fortjeneste.

I neste års budsjett legges det opp til et overskudd på åtte millioner kroner, ut fra en markedsandel på 10 prosent. Denne vil vi øke til 12 prosent over 2-3 år på de områdene hvor divisjonen er aktiv.

-For å klare å komme i overskudd må vi gjøre flere anstrengelser. Blant annet sørge for at færrest mulig prosjekter går med tap.

Nei til tapsprosjekter

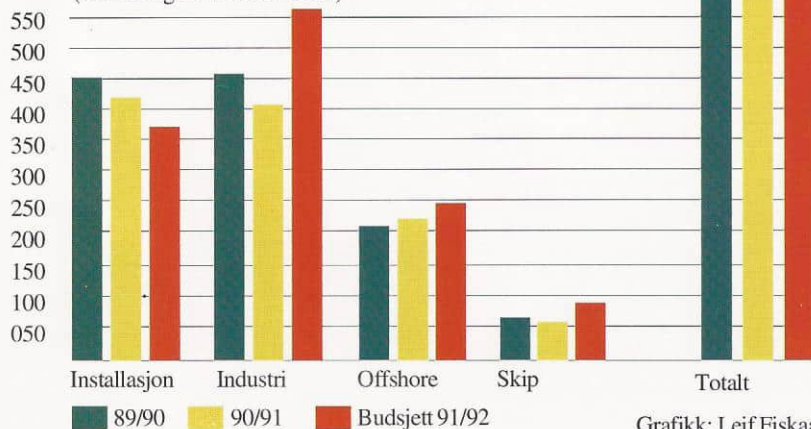
-Det er altfor mange prosjekter som går med tap, og for få prosjekter som gir over-

"Selv om omsetningen øker, må kostnadene ned"

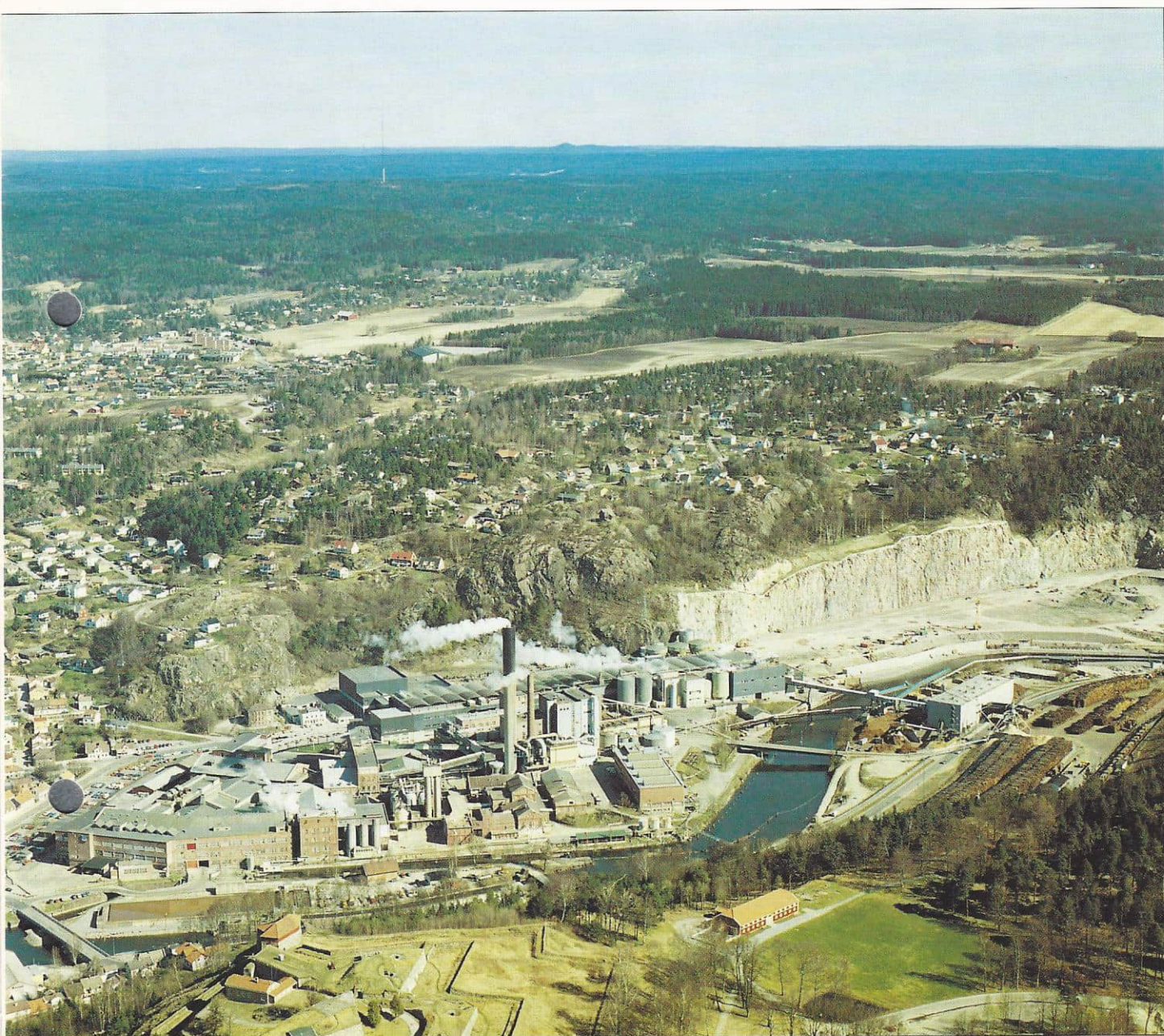


Odd Trones:
Vår fremste målsetting fremover er å få til lønnsomhet.

Divisjon Anleggs forretningsområde i tall
(omsetning i millioner kroner)



Grafikk: Leif Fiskaa



skudd. Men vi er dyktige nok når vi forbedrer oss godt nok. Vi kan vise til at enkelte prosjekter faktisk gikk bedre enn forventet, fordi de ble planlagt godt fra begynnelsen.

-Vi ser om og om igjen at det ofte kommer frem en del gamle synder, som jeg vil kalle dårlig håndverk på alle plan. Derfor blir enkelte prosjekter rene katastrofer.

Målet er lønnsomhet

-Vår fremste målsetting er å få til lønnsomhet. Og å ha det trivelig. Det er ikke snakk om enten eller, sier han.

-Vi har satt opp en del aktiviteter som skal innhente det potensiale vi kan få til av innsparinger. Disse aktivitetene, som forøvrig i installasjonsområdet har fått navnet MOSAIK, er primært rettet mot det å finne mer rasjonelle rutiner for driften, spesielt ved de mindre avdelingene.

-Alt i alt har vi gjort mye allerede for å komme opp mot pluss. Litt til nå, så bryter vi overflaten. Vi har stor tro på tiden fremover, og i den langsiktige planleggingen legger vi opp til en årlig økning i omsetningen - med overskudd, sier Odd Trones.

Til tross for at industrien sitter på gjerdet og er avventende med å investere, har Divisjon Anlegg mange interessante oppdrag. Blant annet et omfattende samarbeid med Norske Skog-Saugbruks om automatisering i deres nye fabrikk-anlegg i Halden. (Bildet over).

Siemens på Tele-Olympiaden i Geneve



Tekst: Svein Erik Johansen
Foto: Pool-Photo

Divisjon Telecom deltok for første gang på Telecom '91 i Geneve. Dette er telebransjens verdensutstilling. Mange kaller den også Tele-Olympiaden. I år var det med utstillere fra 164 land.

- Hva i all verden gjorde transmisjonsseksjonen i Divisjon Telecom i Geneve, markedssjef Lars Baardsgaard?

-Vårt fiberoptiske linjetermineringsutstyr OLTS eksporteres i dag til 23 land, hovedsaklig via Siemens-organisasjonen. Dette har medført at vi er Norges største eksportør av fiberoptisk utstyr. OLTS er en forkortelse for *Optical Line Terminal with overhead Service channels*. Dette er utviklet og blir produsert på Linderud.

-Vår primære målsetning med å delta på messen var å knytte nye eksportkontakter. Samtidig ønsket vi å informere eksisterende kunder om nyheter og fremtidsvisjoner. Derneft var deltagelsen en intern muskelmarkering, en profilering av det norske telemiljøet overfor moderorganisasjonen, sier Lars Baardsgaard.

-Med våre OLTS-systemer henvender vi oss til everk, jernbaneselskaper, offshoreindustrien, olje og gass-selskaper og spesielt til televerkene. Bare for å nevne noen av våre målgrupper. I everksammenheng benyttes systemet til overføring av informasjon på fiberoptisk kabel mellom en driftsentral og ulike stasjoner ute i felten. All kommunikasjon skjer to-veis, og det er ofte aktuelt å overføre både data, lyd og bilde.

-Det som skiller oss ut fra konkurrenter, er de såkalte tjenestekanalerne i systemet. Normalt kan man overføre 2, 8 eller 34 Mbit/s, men ved å benytte tjenestekanalene kan man separat overføre tildels store tilleggsinformasjoner. Og det er det ingen andre systemer på markedet som kan pr. i dag, sier han.

-Samtidig viser det seg at problemstillingene er meget identiske på tvers av både landegrenser og bransjer. OLTS-systemet dokumenterer stadig oftere at det er løsningen på våre nasjonale og internasjonale kunders spesifikke kommunikasjonsbehov.

Her demonstrerer Lars Baardsgaard Transmisjonsseksjonens nyeste produkt. Mobile kofferter for digital overføring av lyd og bilde på fiberoptisk kabel – med studiokvalitet.

-Hvor lenge tror du at Divisjon Telecom vil være alene om dette?

-Det er klart at konkurrentene vil komme etter, men etter hva jeg erfarer har de en lang og kronglete vei foran seg. Og vi hviler så absolutt ikke på våre laurbær. Vi investerer kraftig i utvikling, for nettopp hele tiden å ligge i forkant. Våre konkurrenter skal slite hardt for i det hele tatt å holde følge med oss.

-Hva sitter du igjen med av konkret utbytte etter Telecom '91?

-Responsten var overveldende. Dette hadde jeg aldri drømt om. Etter å ha bearbeidet og vurdert mengden av forespørsler vi bragte med oss hjem fra messen, ser jeg fremtiden lyst i møte, sier en strålende Lars Baardsgaard i det han forsvinner ut og tilbake til fiberoptikkens forunderlige verden.

"Milliardfall i elektroindustrien, bransjen frykter ytterligere krymping", skriver Aftenposten over seks spalter den 20. oktober i år. Dette er dystre tall og trender, og de er riktig referert av journalisten. Men det er heldigvis bare halve sannheten.

Trenden kan snus

Perspektiv mot år 2000



Dette budskap fikk TBL-representantene Carl O. Solberg og Tor Cederkvist anledning til å overbringe olje- og energiminister Finn Kristensen og ekspedisjonssjef Per H. Høisveen på statsrådens kontor 31. oktober.

En noe betenkt olje- og energiminister Finn Kristensen mottok budskapet fra TBL-Elektro's formann Carl O. Solberg om at noe må gjøres med industriens rammebetingelser dersom den negative trenden i norsk elektroteknisk industri skal snus til ny vekst. Foto: Tor Cederkvist

Etter en halv times fruktbar samtale, syntes det klart at TBL fikk frem det budskap som ble presentert, selv om departementet ikke ville komme med løfter der og da. Derimot lovte olje- og energiminister Finn Kristensen å stille opp på generalforsamlingen i TBL-Elektro 20. februar 1992, for å gi sine kommentarer til utredningen.

Miljøvennlig bransje med kraft til vekst Perspektiv mot år 2000

Siemens Intern nr. 7/91 - 5

CIM-konsept tilbys norsk industri som vil modernisere

Allianse med IBM om nytt marked

Tekst og foto: Per Henriksen

På Mastemyr utenfor Oslo har IBM og Siemens slått noen egg i samme panne. Bedriftene har bygget opp et demonstrasjonssenter for norsk industri. Her vises hvordan industrien kan få en bedre og raskere produksjonsprosess, ved hjelp av høyteknologi. Man demonstrerer CIM.

CIM betyr Computer Integrated Manufacturing - datamaskin-integrert produksjon. Og Per Otto Moe ved Divisjon Anlegg i Oslo er overbevist om at Siemens med dette har fått noe spennende å selge, kompetanse innenfor et nytt område. Dette vil understreke at Siemens er i ferd med å flytte seg fra å være en tradisjonell utstyrsleverandør, til å kunne tilby totalløsninger.

-Siemens kan automatisering, påpeker han. Ja, er endog markedsledende. Og for å utnytte denne teknologien maksimalt inngår man allianser, blant annet med IBM.

Lavere kostnader

CIM er et konsept som er rammen rundt en overordnet styring av produksjonsprosessen, ved bedre kommunikasjon mellom planlegging produksjon. Tidsforbruket i produksjonen reduseres og kvaliteten økes på den varen som til slutt kommer ut av fabrikken. Erfaringene viser en dramatisk forbedring av produktiviteten. Målsettingen er ikke først og fremst å redusere kostnadene, men tidsforbruket i hele prosessen. Slik får man ned prisene.

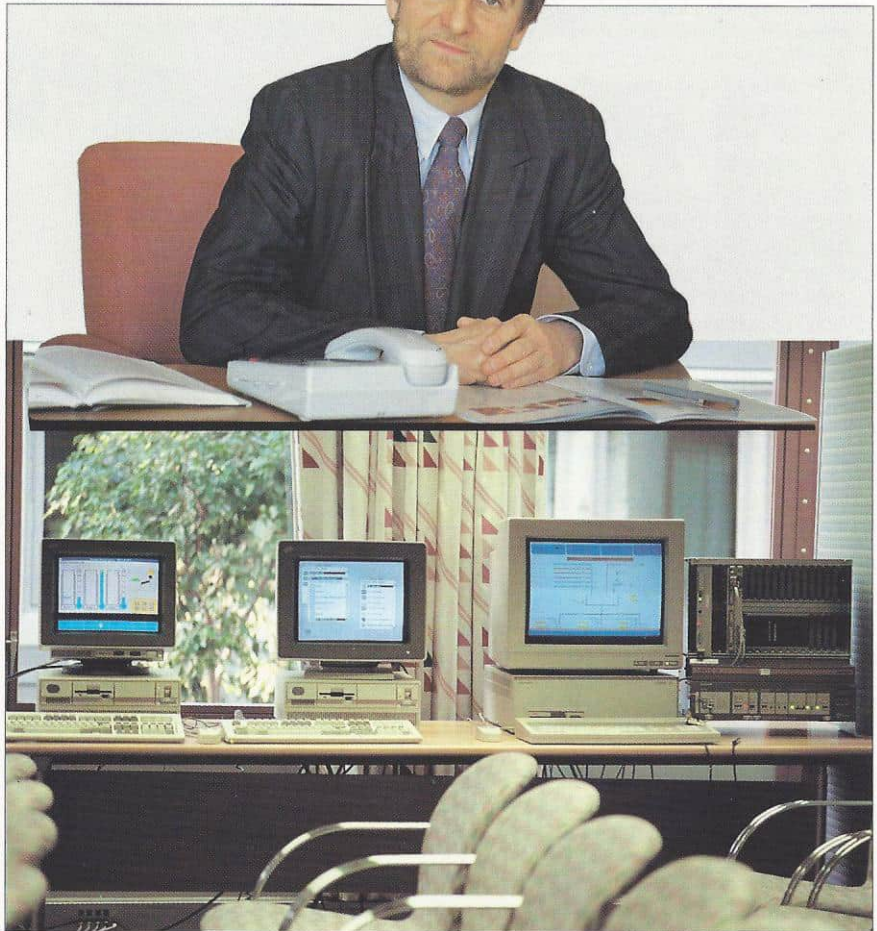
-Vi har levert en rekke automatiseringssystemer, alt fra småstyring av enkeltheter til komplette styresystemer på oljeplattformer. Her er våre produkter SIMATIC/TELEPERMM hovedteknologien.

Nødvendig med samarbeid

-Denne erfaringen vil vi bringe videre og sammen med våre alliansepartnere markedsføre et CIM-konsept overfor norsk industri. Vår felles pakkeløsning kan styre produksjonsplanlegging, råstoffplanlegging, lagerhold, ressursplanlegging etc.

-Vi har innsett at det for Siemens er en lang og tung vei å bære alle investeringer til å utvikle et slikt konsept selv. Derfor har vi valgt å søke samarbeidspartnere som også har tro på dette. Pluss at de har nødvendig datateknisk bakgrunn.

Resultatet er blitt et nært samarbeid med IBM. Vi har laget et CIM-konsept hvor produksjonen er knyttet sammen med den mer administrative delen.



Avansert demo-senter

-I praksis har syv partnere etablert et demonstrasjonssenter på Mastemyr utenfor Oslo. Siemens er den "tunge" og største deltager innen produksjonsstyring. Et par mindre konkurrenter er også med. På datasiden er IBM er giganten, mens det er med bedrifter som forskjellig programvare.

-CIM-konsepter satt opp, og vi kan vise hvordan et produksjonsplanleggingssystem kan koble seg direkte til prosessoperatøren for å kunne fortelle ham hva han skal produsere, og sørge for at råvarene blir automatisk overført fra planleggingen til produksjonen.

-Under åpningen av sentret i september var det 130 firmaer som møtte opp for å skaffe seg et innblikk i mulighetene med CIM. Dette sier litt om interessen. Mange ba om nærmere informasjon og konkrete forslag til løsninger. Fem bedrifter meldte sin interesse for eventuelle pilotinstallasjoner, sier Moe optimistisk.

Upløyd mark

-Jeg tror vi er kommet inn på oppløyd mark, og denne har vi tenkt å kultivere. Vi

Siemens er markedsledende i automatisering, og samarbeidet med IBM er meget interessant,

sier Per Otto Moe (over). Et CIM-konsept er satt opp hos IBM. Demonstrasjonssentret har vekket interesse hos norsk industri.

er i full diskusjon med andre bedrifter, med tanke på konkret installasjon.

-For å få markedet til å ta av må vi vise til eksempler på at dette er mulig. Jeg tror det er hva vi som leverandører kan levere som bestemmer hva som vil skje i fremtiden. Vi vet at mange bedrifter har tatt i bruk CIM-løsninger som har gitt resultat, men de har kostet penger fordi de har etablert spesialløsninger. Vi vil nå tilby standardløsninger for ulike bedrifter.

-Med beskjedne investeringer og samarbeid med IBM har vi fått adgang til et konsept. Jeg tror vår strategi i fremtiden vil bli å inngå strategiske allianser. Slik kan vi fylle opp hullene i markedet. Ofte kan vi komme raskere til målet innenfor nye områder, enn ved å kjøpe opp bedrifter, sier Per Otto Moe.

"I rett tid" heter nå JIT

Men er det gitt at vi klarer dét, der og da?

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Det er ikke alltid gitt at ting skjer til rett tid. Selv om man forsøker så godt man kan. Ofte er det selve systemet eller organiseringen som blir snubletråden, om viljen er aldri så god. Nå arbeider Siemens med JIT, slik at det skal være gitt at systemet virker like godt som viljen. Og så får vi så mange andre fordele på kjøpet.

For eksempel: Går det an å få et produkt fem-seks ganger fortere gjennom hele systemet, og frem til kunden? Kan kunden si "Jeg vil ha fem av den varianten, og 28 med blå forside og 17 speilvendt", og allikevel ikke betale mer pr. stk enn fra en serie på 10 000? Går det an å markedsføre et produkt med påstand om null feil?

-Ja, sier Per Just Skaret i Divisjon Produkter. Og det er slike krav Siemens vil sette overfor sine leverandører.

-Samtidig skal våre kunder få individuell behandling. Akkurat slik de har behov for - i rett tid.

I rett tid. Just in Time som det internasjonalt heter. JIT i helt innvidde kretser. Og det er presisjonen man er på jakt etter. Nøyaktig tidsangitt inngang av råvarer, produksjonsflyt - og på kundens bord i rett tid. Ventetid, omlastinger og lager er sløsing med ressurser.

50 prosent raskere

-Selv om Divisjon Produkter i stor utstrekning arbeider slik tankegangen er bak JIT, så har vi allikevel mye å oppnå med et samarbeid med kunden. Derfor har vi klare målsettinger med dette, sier Skaret. Innen to år skal Siemens ha JIT-samarbeid med 10 leverandører og seks kunder. Kanskje flere.

-I første omgang skal vi blant annet de neste seks måneder ha oppnådd 50 prosent lavere rekkevidde (raskere omløpshastighet) for en del artikler med en leverandør som vi samarbeider med.

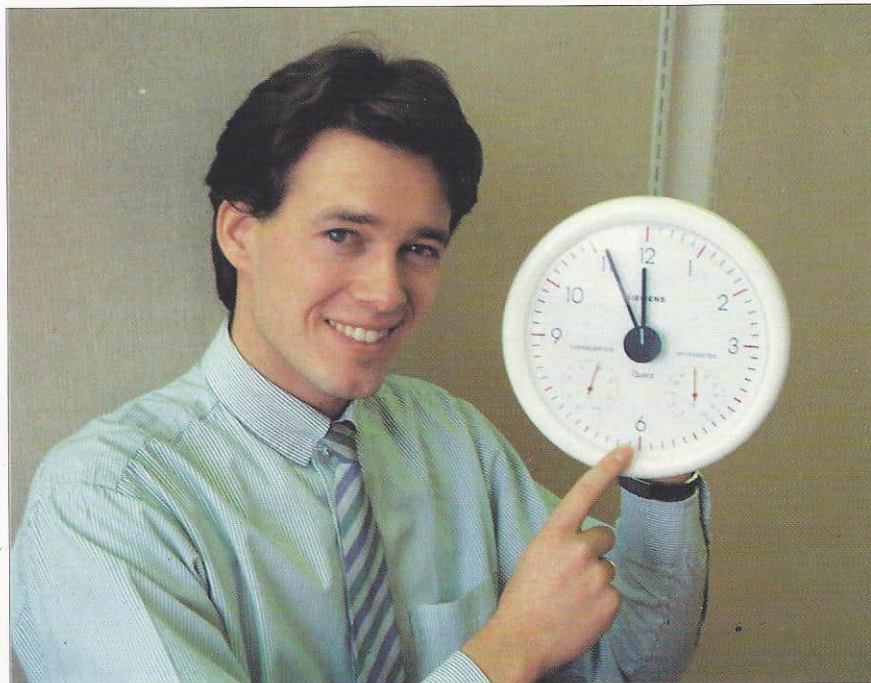
Han sier at det også skal bli betydelig forenklet transaksjonshandling og oppgjørssarbeid. Unødig papirflyt skal bort.

-Prosjektet vi nå er inne i har en rekke temaer å arbeide med. Alt fra å utnytte informasjonsteknologi (IT) som planleggingsverktøy til fysisk lagring på anleggsplassen.

Typiske JIT-prinsipper er satt opp, sier Skaret. Her er blant annet "Null feil"-målet meget sentralt. Raskere levering, færre produkter i produksjon og bestilling.

Over og ut med sløsing

-Vi legger opp til å planlegge ut fra det behovet som kommer.



Per Just Skaret:

Vårt JIT-prosjekt skal munne ut i at vi blir mer effektive og fleksible

Og ikke minst; sløsing av tid og materiell skal helst ikke eksistere når JIT settes ut i praksis.

-Alt som ikke skaper ekstra verdi for kunden skal vekk, sier han.

-Vi kjører en meget "I rett tid" planlegging for fremdriften av prosjektet. Vi er igjennom vår egen organisering, har fått igang samarbeid med Lefdal Installasjon som er kunde og Norwesco som er leverandør, og er nå iferd med å bygge opp kompetanse på området.

Virkeligheten rykker nærmere

-Ved utgangen av mars neste år skal vi ta en statusvurdering på det som er gjort og samtidig se videre fremover. Blant annet skal vi opprette flere samarbeidspartnere for prosjektet. I oktober 1993 avvikler vi JIT-prosjektet og går da over i "hverdagen", selv om vi ikke har nådd alle potensielle samarbeidspartnere, sier Skaret.

Skaret presiserer at et velsmurt logistikk-apparat vil bli helt avgjørende for konkurransesituasjonen fremover. Siemens vil stille krav til sine leverandører, både hva leveringspresisjon, kvalitet og pris angår. Og de samme krav vil kundene hos Siemens stille i stadig sterkere utstrekning.

-Denne type virkelighet rykker nærmere for hver dag, også her hos oss i Siemens. Vårt JIT-prosjekt skal bane veien for nytenkning på området, sier Per Just Skaret.

De vanskelige begrepene

Vanskelige begreper er ikke alltid lette å forklare. Gjeme dukker de opp i fagmiljøer, og blir hverdagskost der. Men for omverdenen forblir de kun mer eller mindre forståelige.

Per Just Skaret i Divisjon Produkter har skrevet disse linjene om JIT og logistikk.

Logistikk er materialadministrasjon

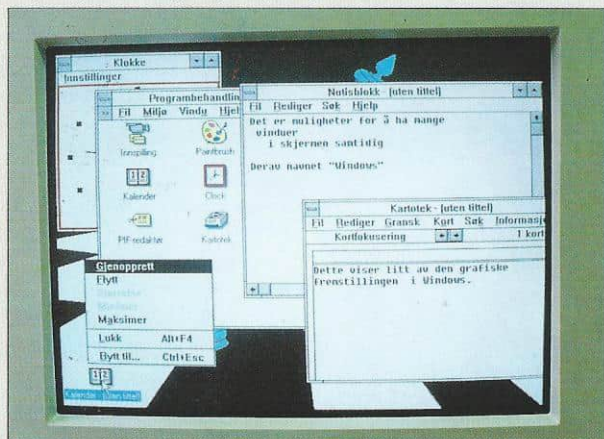
Logistikk er å sørge for at varene strømmes raskt og sikkert fra leverandør til endelig forbruker. Å utøve logistikk vil si å organisere og styre varestrømmen slik at kunden får levert nøyaktig som han/hun ønsker, med minst mulig ressursbruk. Noen benytter uttrykket materialadministrasjon (MA) som betyr det samme.

JIT - Just in Time

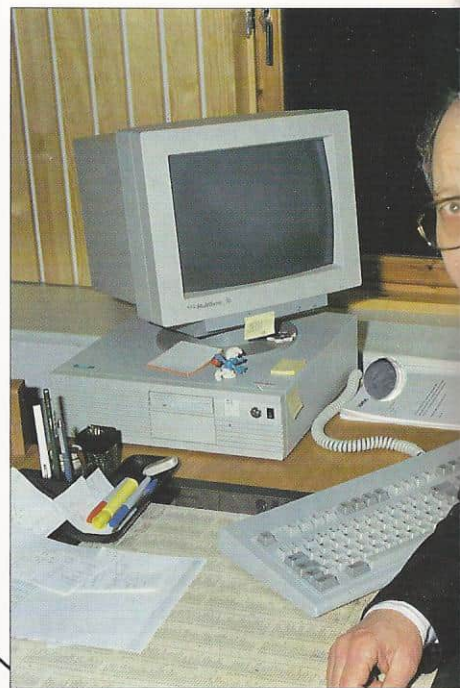
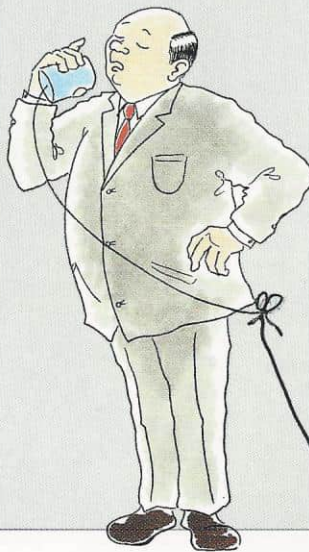
JIT er en logistikkfilosofi med opprinnelse i Japan. JIT vektlegger bl.a. høy pålitelighet og kvalitet i alle aktiviteter, korte gjennomløpstider, små seriestørrelser og minimal sløsing (helst eliminering av sløsing). Viktige prinsipper er å gjøre alt så enkelt som mulig, ha et nært samarbeid med kunder og leverandører og en kontinuerlig jakt på forbedringer.

PC-standard i Siemens

Maskiner må kunne snakke sammen



Program- og maskinvare i samme "familie" er løsningen på mange kommunikasjonsproblemer på datafronten. Nå vil man rydde opp i en uoversiktlig og viltvoksende flora av forskjellige systemer ved hjelp av standardisering.



Tekst og foto: Espen Nordhagen

IBM eller Mackintosh? DOS, UNIX eller OS/2? Word Perfect eller Word for Windows? Excel eller Framework? En temmelig viltvoksende flora av maskin- og programvare. Ofte kan ikke to personer bytte disketter seg i mellom. De må konverteres. Slikt tar tid og koster penger.

-Hadde vi hatt standarder som alle kunne rette seg etter, ville mange problemer vært unngått. Og det er det vi er i ferd med å innføre i Siemens nå. Vi kan ikke ha dagens systemkaos lenger, sier Knut Erik Wibe, sjef for OIB.

Rasjonaliseringsgevinst

Denne avdelingen er en sentralavdeling for alt som har med EDB - eller IT (Informasjonsteknologi) i Siemens å gjøre, og er nå i ferd med å utarbeide og innføre standarder for PC-miljøene.

Den altoverskyggende grunnen til at dette arbeidet er satt i gang, er ønsket om at alle (data)maskiner innen bedriften skal kunne kommunisere. Med det regner man med å få en betydelig rasjonaliseringsgevinst.

-Slik som det er i dag, med en viltvoksende flora av maskintyper og programvare, er det f.eks. ikke bare å få tilsendt en

diskett fra en annen maskin. Man kan for det første oppleve at disketten ikke passer rent fysisk i egen maskin. Og passer den i diskettstasjonen, kan det være at formatet er totalt inkompatibelt med programvaren man selv sitter med. Dette fører igjen til at man må gå den lange, tunge og dyre veien om et konverteringssystem. Dette kunne vært unngått hvis alle hadde hatt maskiner og programmer i samme "familie", fremhever Wibe.

-Vi vil også tilstrebe at det skal være mulig å kommunisere via datanett (elektronisk mail/datafax, etc.). I dag finnes det i bedriften nær sagt alt av det markedet kan tilby av maskin- og programvare. Det sier seg selv at man ikke kan få til god kommunikasjon med et slikt systemkaos.

Siemens Nixdorf

-Det er foretatt en undersøkelse på hva bedriften taper på dette, og resultatet var temmelig oppsiktsvekkende. 24 årsverk blir lagt ned i "unødig" arbeid. Ved å standardisere, kan vi spare inn to tredjedeler av disse.

Politikken med fortrinnsvis å velge Siemens Nixdorf(SNI)-produkter vil stå ved lag. SNI skal ha "last call" ved innkjøp - det vil si at SNI skal få vite hva slags pris man har innhentet hos de andre leverandørene. Under ellers like forhold (pris og kvalitet), skal man velge produktene fra Siemens Nixdorf.

I dette ligger det at man har valgt IBM-kompatibilitet, fremfor f.eks. Mackintosh-maskiner. På operativsystemsiden, er DOS under Windows et hett tips. Windows er forøvrig en "banker" i retningsslinjene for standardisering som finnes i dag.

Ingen detaljstyring

Standardiseringsarbeidet på IT-området i Siemens har pågått i ett år. Det er nedsatt faggrupper med medlemmer fra brukermiljøer, leverandører og fra OIB. De har trålet markedet og funnet de riktige produkter for Siemens.

-Noen vil kanskje føle at vi i OIB går inn og detaljstyrer en ting som en bør avgjøre selv. Vi har selvfølgelig ikke noen myndighet til å pålegge avdelinger å kjøpe utstyr som vi anbefaler. Men velger man å overse våre råd, må man også regne med mer tungvint tilgang til service, kompetanseoppbygging og andre svært nyttige ting fra OIB, sier Wibe.

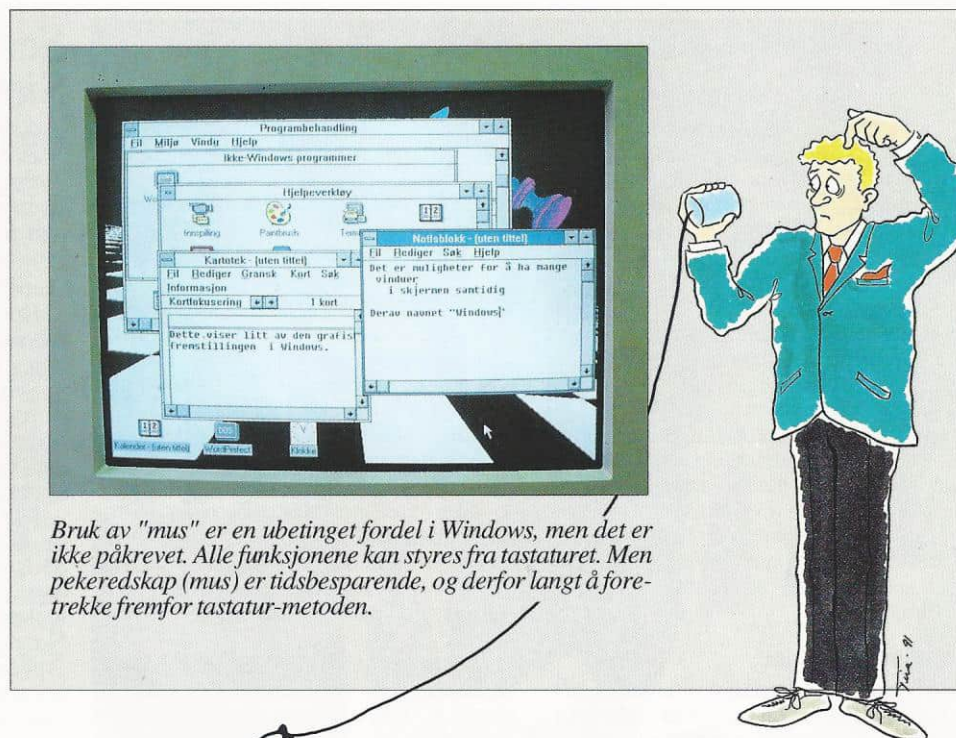
Det er et langt lerret å bleke før man kan si at alle datamaskiner i Siemens-organisasjonen kan prate med hverandre. Standardiseringsarbeidet er såvidt kommet ordentlig i gang, og innføringen av Windows er et skritt i riktig retning.

-Det er av avgjørende betydning for OIBs arbeid, at folket kommer til oss når behovene for utstyr eller programmer melder seg. Da kan vi sy sammen de beste løsningene i fellesskap, understreker Knut Erik Wibe.

Hva er Windows?



Knutløseren: Knut-Erik Wibe vil løse floker ved hjelp av standardisering.



Tekst: Tove Løhne
Tegning: Christina Larsen

Windows er kommet. Lovordene hager i datapressen og programvareleverandørene gnir seg i hendene. Men datapressen har spådd feil mange ganger før og mange brukere er lei av stadig å lære seg nye program. Hva er Windows, som etter sigende er begynnelsen på en ny epoke i PC-verden? Hva kan Windows gi oss, som vi ikke allerede har?

Grafisk brukergrensesnitt

Windows gir oss et grafisk brukergrensesnitt. Det vil si at vi får "rammer" eller "vinduer" opp på skjermen. Vi kan lese av vindusrammen hvilket program vi er inne i. Fra et vindu kan vi åpne et annet vindu. Program som er lagd for Windows vil utseendemessig ligne hverandre. For brukeren betyr Windows en ny overflate. Skjermbildene ser i hovedsak like ut og funksjonene finnes stort sett på samme plass i rullegardinmenyene. I tillegg til vinduer og ikoner (bilder), har Windows WYSIWYG. På godt engelsk betyr dette What You See Is What You Get, eller for å bruke norsk; det du ser på skjermen er det du får på utskrift.

Krever mye av maskinen

Grafisk brukergrensesnitt krever mye av maskinen og endel brukere vil merke at programmene går langsommere. Skjermbildet krever mer beregning og flere data skal overføres til skjermen.

Flere program samtidig

Med en kraftig maskin, kan du bruke flere program samtidig. Det vil si at du på venstre side av skjermen kan ha et tekstbehandlingsprogram, mens du på den andre siden av skjermen kan ha et regneark. Da bør maskinen ha en 386-prosessor, et raskt skjermkort, helst fargeskjerm og mer enn dobbelt så stort minne som dagens maskiner vanligvis har. Men ikke alle har behov for å bruke flere program samtidig. Du kan fortsette som nå med bruke ett program av gangen og vente med å bygge ut maskinen (prisene synker hvert år).

Mindre plunder og heft

Fordi menyene er bygd over samme lest, er det lettere å huske vanlige operasjoner som lagring, sletting og utskrift. Med Windows er det ikke nødvendig å skrive lange kommandoer, det holder å peke og klikke med musen på et skjerm-symbol.

I tillegg til å være en overflate mot brukeren, virker Windows også som en felles overflate mellom programmer, skjerm og andre ytre enheter som for eksempel skrivere. Dette gjør det enkelt å installere nye

program for Windows. Nå er ytre enheter definert i Windows og behøver ikke defineres i hvert enkelt program. Mellom programmene kan det opprettes aktive lenker. Da vil f.eks. tallene i en rapport automatisk forandre seg om tallene i regnearket gjør det. Det er enkelt å klippe/limte data mellom forskjellige filer.

Må lære

Med unntak av brukere som kjenner Macintosh, vil Windows være et nytt program for de fleste. Vi som er vant til å arbeide med kommandobaserte PC-er, må venne oss til å arbeide med grafiske skjermbilder og å bruke mus. I tillegg må vi lære oss Windows. Men denne kunnskapen blir ikke avlegs til neste år og den vil komme til nytte i andre program for Windows.

Allerede lansert

Allerede halvannet år etter lanseringen er Windows 3.0 en etablert standard i PC-markedet. Alle de store programvareleverandørene skriver nå om sine programmer etter Windows-standard. Denne gangen ser det ut til at programleverandørene og datapressen har rett. Med Windows har inngangsterskelen til PC-bruk blitt vesentlig lavere. Windows er starten på en ny epoke for de som har lyst til å bruke, og ikke bare lære data.

Stadig spennende utfordringer på Vestlandet

Tekst: Per Henriksen

Mange spennende oppgaver på Vestlandet for folkene i Divisjon Energiforsyning. Allsidige leveranser, innføring av ny teknikk hos enkelte kunder og langsiktige jobber preger det bildet som Energiforsyning Vest kan gi av situasjonen.

Bergen Lysverker er nå i ferd med å ruste opp sitt hovedfordelingsnett fra 45 kV til 132 kV. Dette betyr ombygging av linjer og trafostasjoner som vil gi sikrere strømforsyning til byens innbyggere.

Siemens har allerede fått flere leveranser i denne forbindelse, og det er skrevet kontrakter på fire gassisolerte anlegg.

-Dette betyr en jevn aktivitet fremover for oss her i Bergen, sier Nils Nesheim, leder for Energiforsyning Vest. Mange slike eksempler viser at det rører på seg på Vestlandet.

Utendørs jubileum

Til Bergenshalvøen Kommunale Kraftselskap skal Siemens til våren levere sin utendørs effektbryter nummer ett hundre. Alt i alt langt fra noen minijobb, som nå har rundt tall.

-Vi er også igang med en strømforsyning til Trollterminalen på Kolsnes. Dette er prosessanlegget til Trollfeltet som ligger

ute i Nordsjøen. I første omgang er det anleggskraft som skal leveres og vi har levert nettstasjoner og en koblingsstasjon. Fra 1994 må det overføres store kraftmengder til anlegget og her kommer Siemens inn som leverandør av stasjoner og utstyr.

Siemens har også levert nettstasjoner til Kårstø i forbindelse med ilandføring av gass fra Sleipnerfeltet.

Først i Bergensområdet

Videre er det leveranser av transformatorstasjon til Karlsund Kraftlag. Dette er den første stasjonen i Bergensområdet med ny LSA-teknikk. Denne teknikken er et datamaskinbasert kontrollanlegg for transformatorstasjoner. Både maskinvaren og programvaren leveres av Siemens.

-En av våre mest trofaste kunder, Nord-Hordaland Kraftlag tar i disse dager i bruk en ny driftssentral ved Knarvik. De har valgt et SINAUT ST1-system, og dette skal styre og overvåke hele nettet til kraftlaget.

-Siemens er med der det skjer, sier Nesheim og synes at Divisjon Energiforsyning har mange interessante oppgaver på Vestlandet.

-Alt dette er spennende utfordringer for oss. Og ingeniørene og montørene får i mange tilfeller muligheter til å jobbe med det mest moderne innen høyspentutstyr og kontrollteknikk, sier han.

Samarbeid mellom Siemens Nixdorf og Norsk Data

Siemens Nixdorf Informasjonssysteme AG (SNI) og Norsk Datas datterselskap ND Partner vil etablere et felles IT-selskap. SNI har aksjemajoritet i det nye selskapet, med opsjon på 100 prosent.

Det nye selskapet vil få over 350 medarbeidere i Norge, og etableringen skal skje innen 1. januar 1991.

Selskapet blir i utgangspunktet blant de store i sitt slag i Norge og skal ledes av nederlander Herman Valk, som også er sjef for Siemens Nixdorf Informasjonssystemer A/S.

ND Partners datterselskaper i Sverige og Danmark vil bli slått sammen med SNIs regionale virksomheter i respektive Sverige og Danmark, med støtte av et felles kompetansesenter for offentlig sektor i Norge.

Siemens Nixdorf har over 50 000 ansatte i et salgs- og servicenett som dekker 45 land over hele verden.

Gjennomføringen av avtalen mellom norske ND Partner og tyske SNI er avhengig av norske myndigheters godkjenning.

-Ingen av oss er tapere. Begge er vinnere, sa nestsjefen i Siemens Nixdorf, Rolf Kunkel da avtalen ble presentert i Oslo i oktober.

P.H.

Proff koffert

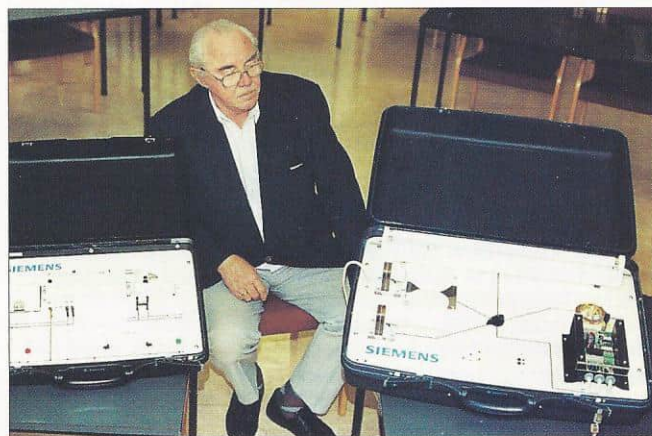
Godt demonstrasjonsmaterie er en god hjelp i markedsføringen av våre produkter. Det er viktig at produktene funksjon demonstreres så realistisk som mulig, og at spesielle produktfordeler framgår tydelig. Samtidig må det være lett å bringe utstyret med seg på kundebesøk. En demokoffert er ofte den beste løsningen.

I den senere tiden har man ved Elektrovarmefabrikken i Trondheim bygget åtte demokoffert på oppdrag fra Divisjon Produkter. De er bygget av Arne Lefring ved Elektrovarmefabrikken, og de ser riktig "proffe" ut.

Det er laget ett sett med kofferter for demonstrasjon av vårt nye produkt KOMBI-

VERN. Dette produktet kombinerer funksjonene selektiv jordfeilvarsling og vern mot overspenninger. Den selektive egenskapen gjør at KOMBI-VERN reagerer korrekt på en rekke aktuelle feiltillfeller der vanlige jordfeilvarslere og vern ikke klarer oppgaven. Dette kan enkelt og overbevisende demonstreres med kofferter.

Det andre settet med demokoffert inneholder den nye CENTROL lysdimmer DIM 110 SRA, og noen forskjellige lyskilder. Dimmeren har helt spesielle egenskaper, og den er i stand til å dimme lyskilder som hittil ikke har vært mulig å dimme. Demo-kofferten vil straks overbevise alle som fortsatt tror det er umulig.



Arne Lefring ved Elektrovarmefabrikken har bygget disse helpoffertene.

Elektrovarmefabrikken er fortsatt rede til å ta på seg slike oppdrag. Kanskje er det produkter i din avdeling som kan markedsføres mer effektivt

ved hjelp av en proff demokoffert? ta kontakt med Elektrovarmefabrikken, og spør etter Arne Lefring. Du får et bindende tilbud.

A.Am

-Bestillingen kommer på mandag, det feirer vi...

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Den verdensberømte Oktoberfesten i München er forbildet for markedsfremstøtet hos Divisjon Produkter. Folkefesten i Tyskland lyser opp i hverdagen og varmer alles hjerter. Derfor har Siemens laget slagordene "Sommer i Control - Varmt i oktober - Lysere tider."

Med disse glad-uttrykkene har Divisjon Produkter reist fra Kristiansand i sør til Harstad i nord med sitt budskap. De har invitert kunder land og strand rundt som har benket seg til fagprat og folkefest.

På denne måten har divisjonen ønsket å komme i enda nærmere kontakt med sine kunder. Ledig samvær kombinert med utveksling av synspunkter i et marked man har felles nytte av å jobbe sammen i; nemlig den elektriske fremtid.

Under fagdelen ble det stilt spørsmål om det går an å spare energi og samtidig beholde levestandarden. Svaret var nei, med henvisning til dokumenter fra EF-kommisjonen. Verdens forbruk av energi vil øke betydelig i årene fremover. Det betyr at man også må legge om til mer energisparende tiltak.

106 millioner vaskemaskiner

Et eksempel er vaskemaskiner. I Europa er det i dag 106 millioner maskiner som i snitt bruker 331 kWh. I år 2010 vil antallet trolig ligge rundt 136 millioner vaskemaskiner, men forbruket pr. maskin vil være 276 kWh.

Elektrisk kraft vil i uoverskuelig fremtid være den viktigste energikilden. Det finnes idag en rekke gamle anlegg som det er på tide å skifte ut. Når det skjer, er det viktig å ta i bruk moderne energisparende løsninger.

Direktør i Norsk Elvarmeforum, Arne Festervoll sa under sitt faglige innlegg i Oslo at det finnes altfor mye tradisjonelle løsninger, og alt for lite fantasi når man går løs på energinstallasjoner i nybygg og ved rehabilitering.

-Kom inn i varmen, sa Aage Amundsen fra Siemens, og inviterte til en gjennomgang av de muligheter som bedrifter idag kan bidra med.

Bidrag til levestandarden

Siemens er leverandør av alt fra enkeltkomponenter til hele installasjoner av energisparende løsninger. Og ved å tenke helhet vil man imøtekomme voksende krav om mindre energiforbruk i fremtiden - som et bidrag til at levestandarden skal kunne beholdes.

Osram-fabrikken gikk igjennom hele sitt spekter av energisparende lyskilder.



Betydelige summer kan spares på å forbruke færre watt og allikevel være fullt opplyst, selv i oktober og resten av vintermånedene.

Gjennom byggautomatiseringssystemer (BAS) er det idag fullt mulig med en helautomatisert styring av energien. Dette er teknologi som styrer seg selv og gir beskjed om nødvendige tiltak.

Det er åpenbart at en bedrift kan spare penger ved å bli klar over at "fyrings-sesongen" i et næringsbygg ofte ikke er mer enn 25 prosent av døgnet. Det betyr at under resten av tiden kan temperaturen senkes noen grader, og dermed oppnå store besparelser.

For el-installasjonsbransjen er det idag et stort marked i å erstatte gamle opplegg med nye som gir bedre økonomi for den som betaler energiregninga, og for å dempe det voksende forbruket av energi.

Operastemmene i Siemens

På den sosiale siden var minivarianten Münchens Oktoberfest. Det ble som avslutning på hvert seminar servert rikelig

Etter at runden er gjennomført over hele landet, sier Aage Amundsen at det er kommet mange positive reaksjoner på arrangementene.

Han forteller at en av gjestene, en rådgivende ingeniør, uttalte. "Hva skal konkurrentene til Siemens gjøre nå? De har jo ingen mulighet til å følge opp dette!"

På bildet synger Aage Amundsen (t.v.) og Bjørn Eide Olsen opera av beste klasse. Og bestillingene strømmer på?

med sauerkraut, skikkelige bayerske pølser, kylling og solide literkrus med øl.

Prikken over i-en var selvsagt de klingende og vakre toner som strømmet ut av strupene på Bjørn Eide Olsen og Aage Amundsen, Siemens' dobbeltsvar på Pavarotti. De sang seg dypt inn i kundenes hjerter. "Ja, bestillingen kommer på mandag - det feirer vi med en skål!" var deres siste forlokkende strofe, til toner av Im weissen Rössl am...

Kommunikasjonsplaner i 90-årene: Viktige verktøy i markedsføringen

Tekst: Espen Nordhagen

Når vi i Siemens klarer å formidle til kunden, at et samarbeid også er til hans fordel, da er vi like innenfor sirkelen. Men å overbringe et slikt budskap krever stor omtanke og faglig vurdering på mange plan, sier Arne Nesheim.

Han leder Sentralavdeling Markeds-kommunikasjon (SAM) og er sterkt opp-tatt av at kommunikasjonsplaner mot markedet må ta utgangspunkt i de virkelige fordeler kunden oppnår med å samarbeide med Siemens.

-Vår markedsføring, altså hvordan vi frembyr våre produkter, tjenester og service på de forskjellige forretningsområdene, er i høyeste grad en del av vår firma-profil. Dette dreier seg om de metodene vi skal bruke for å skaffe oss oppdrag.

-Derfor er det viktig at vi har god kvalitet i vår strategiske planlegging (SP). Dette er grunnlaget for god kommunikasjon.

Viktig i 90-årene

-I dette ligger det at et systematisk SP-arbeid vil være av stor betydning fremover i 90-årene. Konkurransen blir harde-re, også fra meget profesjonelle interna-sjonale bedrifter som er helt bevisste i sitt strategiske arbeid, sier Nesheim.

Han påpeker at kravene til tilpasning, produktivitet, innovasjon og forandrings-evne øker.

-Vår evne til å ta gode beslutninger og manøvrere riktig i markedet, forutsetter at vi har god innsikt i vårt marked og at vi vet hva vi vil. God planlegging er helt grunn-leggende for å få til dette, fremhever han.

Kundens behov og prioriteringer

-Vi har gode produkter i firmaet vårt, men vi kan ikke alene sette produktet i høysetet. Det hjelper lite å ha et topp pro-dukt, så lenge vi ikke klarer å formidle at dette produktet fyller behovet hos kunden. Det er derfor viktig at vi legger stadig stør-re vekt på kundeorientering, sier Nesheim.

-En klar og systematisk kommunika-sjon av Siemens' fortrinn overfor kunden, vil styrke oss overfor våre konkurrenter., påpeker han.

Må følges opp

-Det som ofte kan skje med slike planer, er at de blir utarbeidet og presentert for medarbeiderne, men ikke fulgt opp slik de skal og bør. På den måten blir det lite ut-bytte av et viktig og godt arbeide.

-De store linjer må "brytes ned" til kon-krete tiltak, som igjen kan delegeres til den enkelte medarbeider. Vi vil da få bedre re-sultater av det arbeidet som legges ned i strategisk planlegging. Strategi innebærer også å foreta valg. Vi kan ikke være like gode i alt vi gjør, og derfor må vi velge hvor vi skal sette inn tiltak og ressurser, sier Arne Nesheim.

Første skritt mot årlige planer

-For første gang på en del år, blir det nå utarbeidet kommunika-sjonsplaner for firmaet i sin helhet og for hver enkelt divisjon. Disse planene vil vektlegge målgrupper, budskap, målsettinger og hvilke ak-tiviteter man skal gå inn på - herun-der også bruk av forskjellige medier og samkjøring av aktivitetene.

-SAM har i dette en oppgave, nemlig å bidra til at det går en klar linje fra firmaets *strategiske planer* til *kommunikasjonsplanene*. Videre har SAM et ansvar for å utnytte uli-ke medietyper best mulig. I tillegg til forskjellige reklametiltak, lykkes vi i stor grad å få inn artikler i fag-pressen. Vi har også våre egne faste firmapublikasjoner, SiNews og Energi & Automatisering.

Arne Nesheim og hans avdeling (SAM) gir støtte til divisjoner og avdelinger i å utarbeide strategier og planlegge kommunikasjonen.

-Kommunikasjonsplanene for 91/92 blir første skritt i intensjonen om å gjøre slike planer til en fast, årlig foreteelse. Det er nemlig svært viktig at det er kontinuitet og kvali-tet i arbeidet. SAM skal være pådriv-er i dette arbeidet, som forøvrig må utføres i nært samarbeide med di-visjonene, presiserer Arne Nesheim.

Interessen driver verket!



Ole-Petter Mosland skal i sin nye jobb ut-arbeide prognoser på grunnlag av infor-masjoner som blir innhentet fra forskjellige kilder. En temmelig tørr jobb, vil vel mange hevde, men ikke for Ole-Petter.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Ole-Petter Mosland er med sine nær-mere 25 år i Siemens en veteran, men selv veteraner har behov for luftforan-dring. Denne veteranen har gjort et trekk som han mener er av stor nytte: Både for firmaet og ham selv. Han byttet jobb.

Fra praktisk rettet ingeniørarbeid og salgsjobb på avdelingen for nettautomatisering i Divisjon Energi-forsyning, til Sentralavdeling Marke-ting (SAM) - Strategisk Planlegging og Markedsanalyser (SPM).

-SPM-arbeidet kan sammenlignes med detektivarbeid. Man samler inn infor-masjoner, og setter dem sammen til en helhet. Bildet man får, brukes i firmaets strategi. Og det er interessen som driver verket, sier han. Markedsføring har man alltid vært in-teressert i. Denne delen av hans yrkesmes-

sige kapasitet har vært pleiet i fullt monn gjennom markedsføring av driftssentraler og fjernkontroll for energiforsyningen. Dette har han holdt på med siden 1968.

Nå er det konjunkturer, markedsutvik-ling og markedsundersøkelser som er hverdagen. Men hvorfor denne relativt dramatiske dreiningen?

-Det er altfor lett å falle inn i vanetenk-ning og rutiner om en ikke får nye utfor-dringer. Får man nye ting å bryne seg på, utløser dette ny energi. Vi har hatt for lite bevegelse i organisasjonen, og dette har ført til mangel på fornyelse og nytenk-ning, noe vi har sårt bruk for i disse van-skelige tider vi nå er inne i. Det blir for mye innavl i organisasjonen vår. Vi går for mye på opptrådte stier hvor vi er kjent. Dette fremmer jo absolutt ikke nytenkning, sier Ole-Petter Mosland.

Nissemaker'n på KK

Heiderose Laurenzen på Divisjon KK, er "nissemaker" på sin hals. Her viser hun fram en del av produksjonen sin, som hun selger til venner og kjente. I tillegg til å lage nisser og troll, bedriver hun også annet håndarbeide, som hekling og veving. Men det er med nissene hun har størst suksess.

OL-vertinne

Heiderose lager gjerne nisse-modeller av levende mennesker. Staben til divisjonsdirektør Inge Bø er blitt laget i nisseform, og kan beskues sammen med Siemens-barnehagen inne hos Heiderose.

Hun bryter av og til på tysk, selv om hun har vært lenge i Norge. Det har kanskje sammenheng med at det er hun som får jobben med å være vertinne når det kommer besøk til divisjonen fra utlandet. Hun får tilstrekkelig anledning til å praktisere morsmålet sitt i jobben. Det er heller ikke uten grunn at det er Heiderose som får akkurat de jobbene. Med erfaring fra OL i München som vertinne, har hun de kvaliteter som skal til for å være en god representant. Hun opplyser dessuten at hun reiser så mye hun kan.

-Jeg bruker alle pengene mine på å reise, sier hun med sin smittende latter på lur.

Betatt av Norge

Hun forteller at hun alltid har vært interessert i Skandinavia og skandinavisk kultur. Ja faktisk så interessert, at hun en dag

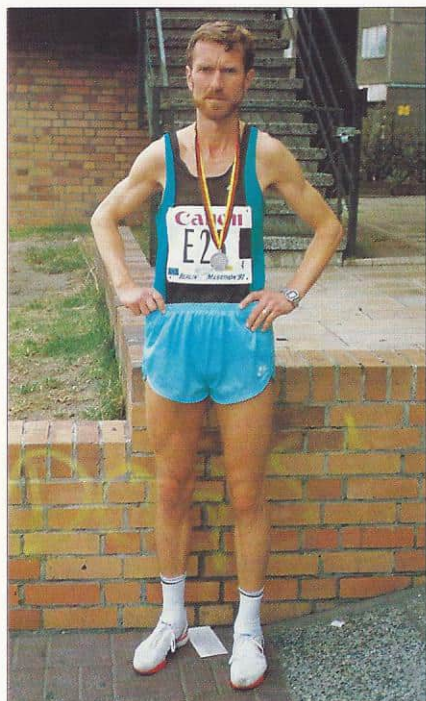


for 26 år siden pakket snippsekken og bega seg på vei til nissenes hjemland. Her har hun vært siden.

-Da jeg jobbet i Kiel, så jeg hver dag "Kronprins Harald" legge til kai. Jeg hadde lest mye om Norge og nordmenn, og hadde også en brevvenninne fra Egersund. I 1967 tok jeg en nyttårstur til Oslo med Jahreline, og ble så betatt at jeg kom tilbake fem måneder senere med oppholds- og arbeidstillatelse i orden, forteller Heiderose.

Til Siemens kom hun i 1988, til det som dengang het Tele, og som nå er Divisjon KK. Hun stortrives sammen med Direktør Inge Bø og kollegene på divisjonen, og kunne ikke tenke seg å jobbe noe annet sted.

-Med materialer fra California og Portugal - lager jeg norske statsborger-nisser, ler Heiderose, og ønsker alle Siemens-kolleger en kjempehyggelig jul.



Løper-rapport fra Berlin-Marathon

Svein Austerheim fra Siemens Bergen deltok i høst i Berlin-Marathon, og han vil gjerne bringe videre sine inntrykk til Siemens-kolleger via Siemens Intern.

Ved andre forsøk (mislykket i fjor), greide han å få igjennom sin påmelding til dette meget populære løpet, som går i en løype gjennom hele Berlin (Øst og Vest).

Avreise Bergen var på fredag formiddag, og via Oslo, gikk turen til Berlin. Fra flyplassen bar det rett til Deutschlandshalle, hvor startnummer og viktige informasjon ble innhentet. Svein hadde fått utdelt gal tid på startkortet, slik at han ble plassert bakerst i det 19.600 personer store feltet.

Søndag klokken 07.30, ble deltagerne kjørt med buss fra forlegningsstedet til startstreken. Ordføreren i Berlin sendte avgårde alle de løpssugne menneskene, og Svein begynte med en gang å avansere

i feltet. de første kilometerene gikk litt tregt unna, men etter en stund var han oppe i riktig fart. Etter ca. 15 kilometer, sluttet han å ta igjen folk, og var blant løpere på eget nivå. Ved hver 5. kilometer var det væskestasjoner med saft og vann, noe som er meget viktig ved et marathonsløp. Halvgått distanse ble passert på 1,17,25, noe som var ca. 2 minutt etter skjema. Men 500 000 tilskuere sørget for å holde motet oppe.

Den siste kilometeren var ulidelig lang, men endelig var han i mål. To timer 39 minutter og 53 sekunder, etter 3,48 min. på den siste kilometeren.

Svein var fornøyd etter endt innsats, og nøler ikke med å anbefale et marathonsløp til alle som har planer om å gjøre noe slikt, men han kommer med et formanende ord: -Tren godt på forhånd.



Selbu spiste vafler for Brasil!

Så fikk de ansatte i Siemens Selbu mer enn bare varme drikker på kantina. Den 24. oktober var det Operasjon Dagsverk til inntekt for bygging av skoler til ungdom i Brasil og Chile.

I den anledning fikk vår Selbu-avdeling besøk av de to sjuende-klassingene Kent Morten Garberg og Morten Dahlø.

Og det ble knallsuksess! Det var tydelig at dette var populært. Guttene stekte vafler som ble solgt på kantina, og de gikk unna som varmt hvetebrød.

Da dagen var over, hadde de to fått inn 425 kroner på salget, og de ansatte hadde kost seg med nystekte vafler. Flere matpakker ble lagt til side til fordel for vaflene.

Årsmøtet i Siemenslaget, Oslo



Styret i Siemenslaget Oslo, samlet på ett Brett. Nytt år og nye oppgaver står for døren, og det er en entusiastisk gjeng som skal ta fatt.

Siemenslaget i Oslo har holdt sitt årsmøte, og det rapporteres om et godt år for de aller fleste gruppene.

Nytt av året, er at dame- og herrehåndballgruppene er slått sammen til en gruppe. Siemenshytta står foran en oppjustering, og det vil bl.a. bli satt opp et nytt uthus i året som kommer.

Det er Siemens Oslo sin tur til å arrangere "Siemenslekene" - et arrangement som vil gå av stabelen i 1992, og dette vil være et punkt høyt på dagsordenen i tiden som kommer.

Styret i Siemenslaget i Oslo, ser etter valget slik ut:

Form.: Egil Sønsterudbråten

Nestform.: Kirsten Jahren

Sekr.: Gunn Kristin Hovdal

Kasserer: Bjørn Friedl

Styremedlemmer: Jean Buer, Peter Wegling, Øivind Helseth, Gerd Taihaugen, Gunn Berit Langeland og Anne Nybråten

Varamedlemmer: Anita Jensen, Berit Bjerkvoll og Helge Sørli.

Øivind Helseth var dessverre ikke tilstede da bildet over ble tatt.

Tom Nielsen fortsetter som ansvarlig for Siemenshytta, mens May Britt Granli fremdeles vil ta seg av teater-aktivitetene.

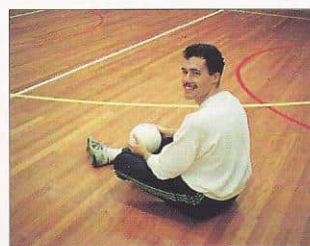
Det 45. Årsmøtet i Siemenslaget, Trondheim avholdt

Tekst og foto: Anita Brækken

Totalt var det 18 stemmeberettigede til stede. Altså ingen lang kø under kaffeserveringen!

Et av de mer spennende punkter på sakslisten var som vanlig utdeling av PR-prisen. Juryen har lagt til grunn at bowlinggruppa gjennom mange år har gjort en kjempeinnsats for Siemenslaget og egen aktivitet. Det arrangeres turneringer i Dora-hallen hver søndag for å dekke opp egenandelen til utøverne. Hver høst arrangerer gruppa 2 gratis bowlekvalder der både "gamle" og ikke minst nysgjerrige får prøve seg uten å måtte betale noe.

I år ble det valgt ny leder i Siemenslaget i Trondheim. Den unge mannen heter Ivar Skjevnik, er minst 194 cm høy og jobber på avdeling Kontorservice. Så det er helt sikkert mange av dere som har hørt den blide stemmen hans i telefonen. Ivar er aktiv i organisasjonsarbeide, både for fagforening og bedriftsrett - i og utenfor Siemens. Guttene er også



sporty, - han observeres ofte på sykkel (både sommer og vinter) eller f.eks. på vei på vei til/fra bedriftsvolleyball.

- Jeg vil ta vare på og helst forbedre den gode ledelsen som har vært i laget, sier den nye formannen.

Videre ser han på det som en stor utfordring å ta over ledelsen av et bedriftsidrettslag som etter hans mening er et av landsdelens best drevne. - Men jeg er optimist og gjør det med glede.

Når det gjelder hans eget forhold til Siemenslaget, sier Ivar at Siemenslaget har gitt ham mange fine opplevelser på banen, - og ikke minst gjennom den sosiale profilen Siemenslaget i Trondheim har.

Ivar avslutter den lille praten med å love å gjøre sitt beste for at flest mulig Siemensfolk skal få oppleve det fellesskapet og det gode miljøet i laget.

Årsmøte i Siemens Pensjonistforening



Pensjonistforeningen avholdt sitt årsmøte i den nye kantinen på Linderud mandag den 4. november, og med godt fremmøte.

Fanny Steen ønsket ikke å fortsette som leder, men ville heldigvis fortsatt være med i styret. Tore Berg overtok derfor som leder av Siemens pensjonistforening i Oslo.

Henning Goborg ønsket ikke å stille til gjenvalg. Vi ser på bildet det nye styret, fra venstre:

Per-Egil Berg, Egil Jacobsen, Ole Alfstad, Fanny Steen, Tore Berg, Solveig Ugstad og Grethe Engebretsen.

"Siemens Open"

Det å slå en gummiball mot en vegg, er tydeligvis noe Siemens-folket setter pris på. Sporten, som går under navnet squash samlet 18 påmeldte Siemensmedarbeidere til turnering i Oslo. Det meldes om mye moro og stor spilleglede.

Resultatene ble:

Gruppe 1. Per Morten Torvildsen, Ole Henrik Støren, Per Ola Svingø.

Gruppe 2. Øivind Helseth, Tor Bråten, Anne Torkildsen.

Gruppe 3. Lars Hansen, Bernt Fanghol, Amund Hole.

Gruppe 4. Gro Ørnhoft, Bente Bråten, Svein Ole Egge.

Hjertelig takk

til venner, kolleger og direksjonen for gaver, blomster og all oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum i Siemens og min 50-års dag.

Kjell O. Strand, S/Stavanger.

-til venner og kolleger, for oppmerksomheten ved min overgang til pensjoniststatus.

Alf Vammes, S/O.

til kolleger og venner for flott fiskeutstyr i gave ved min overgang til pensjonistenes rekke.

Tore Aasen, S/O.

til direksjonen for blomstene jeg fikk på min 85-års dag.

Eilif Hansen

-til direksjonen og kolleger, for gaver og hilsener i forbindelse med min 50-års dag.

Øystein Stavik, S/O.

-til direksjonen, venner og kolleger, for gaver og blomster i forbindelse med min 40-års dag.

Sigurd Pedersen, S/O.

-til direksjonen og montørklubben, kolleger og venner, for blomster og gaver i forbindelse med min 50-års dag.

Kaj Varly, S/O.

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Svenn Krogstad, S/T.

-til direksjonen, venner og kolleger, for blomster og gaver i anledning mitt 40-års jubileum.

Odd W. Jensen, S/O.

-for all oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum i firmaet.

Bjarne Åmot, S/T.

-for oppmerksomheten i forbindelse med min 60-års dag.

Egil Karlsen, S/T.

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

Edel Guldseth, S/T.

-til dere jeg ikke fant fram til under mine avskjedsrunder på Siemens de siste dager. På denne måten vil jeg takke for samarbeidet, kameratskapet og for den fine gaven jeg fikk fra dere.

Gudrun Brevik, S/T.

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

Øyvind Myklebust, S/T.

-for det gode samarbeid med Siemens-folket i nær 25 års tjeneste, og til ledelsen i S/B, for jubileumsgaven.

Audun Haaland, S/B.

-til dere alle, for blomster og varme tanker til Johan Aatlo da han var syk, og for vakker buket til hans bære.

Greta Aatlo

Vi gratulerer

25-års jubileum

02.01. Bjørn Ivar Nesje S/T
21.01. Oddrun Johansen S/T
01.02. Tore Trondvold S/T
15.02. Magnar Bjørkum S/B
22.02. Dagny Sørreng S/T

40-års jubileum

01.02. Agnar Risberg S/O

50-års jubileum

01.02. Odd Brustad S/T

50 år

17.12. Bjørn Sivertsen S/B
21.12. Jarle M. Øien S/T
22.12. Hans E. Amundsen S/O
22.12. Ruth Lisbakken S/O
23.12. Tore Sandnes S/T
05.01. Hans J. Schwartz S/O
10.01. Turid Skaugrud S/O
11.01. John Andr. Sande S/O
18.01. Bjørn Losnegaard S/B
24.01. Frans Skrogstad S/T
31.01. Ingolf Holmedal S/B
22.02. Harald Langrød S/T
25.02. Bjørg Thygesen S/O

60 år

28.12. Olav Grindheim S/B
29.12. Dagfinn Nordlid S/O
13.01. Arne R. Stavneid S/O
17.01. Tor-Odd Vist S/T
09.02. Edel Diskerud S/O
10.02. Sverre Fjæran S/T
24.02. Margareth Guldbrand-
sen Oslo

67 år

13.12. Willy Fedje Bergen

70 år

02.01. Ole A. Alfstad Oslo
09.01. Arnold Pupe Bergen
28.01. Oddvar Lie Tr.heim
19.02. Per Nils Bomban Oslo

75 år

03.01. Arne Rødsjø Tr.heim

80 år

09.01. Einar Dahl Oslo
19.01. Odd Schjerve Tr.heim

90 år

11.02. Karl G. Nilsson Oslo



Tore og Lise Løken, S/O giftet seg 21. september i Sofienberg kirke. Paret takker kolleger og venner, for blomster og gaver i anledning bryllupet. De ønsker også alle en god jul, og et godt nytt år.



Ragnhild Løkkel Johansen og Kristian Knotten (S/O) giftet seg den 5/10 i Kvelde kirke i Larvik. Brudeparet ønsker å takke kolleger i Oslo og Kristiansand, for gaven og blomsteroppsatsen i forbindelse med bryllupet.

Stilling ledig i Siemens

Stilling	Sted	Bakgrunn	Alder	Søknadsfrist	Kontakt
Ingeniør (PLS) Divisjon Anlegg Øst	Grenland	Ing.høyskole/ industripraksis Gjerne monitor- bakgrunn	25/35	Snarest	Ole A. Storebø, tlf. (03) 59 67 55 Egil Sønsterudbråten tlf. (02) 63 39 71
Markedsfører Offshore Divisjon Anlegg Øst	Oslo	Siv.ing./Ingeniør Interesse: Legning for markedsføring	—	Snarest	Einar Næss, tlf. (02) 63 39 23 Egil Sønsterudbråten, tlf. (02) 63 39 71
Salgsing./ Teknisk salgsstøtte	Oslo	Ing. høyskole Elektronikk	23-30	Snarest	Frank Almaas, tlf. (02) 63 38 48 Tor Wæhler, tlf. (02) 63 33 39

Siemens Intern

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

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

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

Neste nummer kommer
18. februar.
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 28. januar.

Siemens-folkets hjemlige juleretter

TRONDHEIM: Ribbe, rødkål, surkål, poteter og ribbefett. De siste årene også kalkun. Øl og akevitt. Moltekrem. *Hjerteligst fra Randi Schultz.*

VÅLER: Ribbe, pølser, medisterkaker, surkål. Øl og akevitt. Riskrem el. moltekrem. *Beste hilsen Liv Grandahl.*

STAVANGER: Risengrynsgrøt på formiddag. Pinnekjøtt, medisterkaker, kålrabistappe, poteter. Øl og akevitt. Riskrem. *Varme hilsener Anette Osli.*

SARPSBORG: Ribbe, medisterpølse, kjøttkaker, surkål, poteter noen også lutefisk, med blandede grønnsaker og ribbefett. Riskrem med 1 mandel. *Klem fra Mette Opsahl Thorstensen.*

ÅLESUND: Ribbe, rødkål eller surkål, og pinnekjøtt med kålrotstappe. Gulrøtter, erter, rosenkål. Øl og akevitt. Multekrem, fruktsalat. *Varme hilsener fra Marit Heltne.*

TROMSØ: Pinnekjøtt, kålrabistappe og mandelpoteter. Vel og merke: Kun ekte bjørkepinner. Mack-øl eller rødvin. Multekrem. Hvis det er fersk torsk å få, er det ok. Men den kommer oftest etter nyttår. Da blir det hvitvin og is med frukt eller varm rips. *Spis godt, hilsen Liv Maria Gärtner.*

ODDA: Risengrynsgrøt med 1 mandel for barna. Pinnekjøtt, kålrabistappe og poteter. (Lutefisk i gamle dager) Drikkevarer spenner fra saft til akevitt. Molter med krem. *Beste hilsener Per Aalvik.*

SUNNFJORD: Pinnekjøtt med poteter og kålrabistappe. Oftest øl og akevitt. Riskrem. *God jul fra Magne Furnes.*

SANDNESSJØEN: Allsidig kost: Svineribbe med grønnsaker eller pinnekjøtt med kålrabistappe eller lutefisk med baconfett og ertestuing. "Jeg foretrekker vann" men noen bruker øl og akevitt. Riskrem med rød saus. *En trivelig jul, Gunn Karlсен.*

SELBU: Ribbe, pølser surkål tyttebær og øl. Også lutefisk, poteter flatbrød og sennep og akevitt. Hva som helst som dessert. *Selbu-hilsen fra Hans Morten Aas.*

ÅRDAL: Pinnekjøtt, kålrabistappe (rodestappe). Alt fra akevitt til vann. Riskrem med rød saus. *En god jul, Alf Einar Karlсен.*



Lutefisk kan kokes på flere måter:

- *I vann på plate.
- *I tørt kokekar på plate.
- *I stekeovn.
- *I mikrobølgeovn.

Riktig lutet lutefisk kan tilberedes som vanlig kokefisk, men bruk aldri aluminiumspanner- eller kjeler. De bli nemlig mørke og uappetittelige av luten. For det andre kan det være vanskelig å bedømme lutefisk før den er kokt.

Kok derfor et prøvestykke for å se om fisken er riktig lutet.

Vellykket lutefisk er lys og sammenhengende, og selv om enkelte liker den så løs at den skjeller på fatet, er den da svært udryg og vanskelig å koke. Server lutefisken dampende varm på fat - gjerne på fiskerist. Poteter hører med, og ellers er det et utall av varianter med forskjellig tilbehør. Bacon-terninger og -fett, ertestuing eller ertepurè, ribbefett, sennep, salt og pepper. Fett fra pinnekjøttet, hvit saus eller gåsefett. Noen spiser lutefisken med lefse, mens andre er vant til revet brunost.

OSLO: Ribbe, pølse og surkål. Sterkt krydret buljong med kjøttboller til forrett. Øl og akevitt. Riskrem. *Beste hilsener Knut Barg.*

BERGEN: Pinnekjøtt og kålrabistappe. Ikke noen spesiell desserttradisjon. *Vestlandshilsen Helge Skage.*

BODØ: Ribbe, gulrøtter, erter, blomkål og hodekål. Øl og akevitt. Molter med iskrem. *Juleklem fra Torunn Oppegård Flåsen.*

DRAMMEN: Ribbe, surkål, pølser og medisterkaker. På formiddagen er det risengrynsgrøt. Riskrem m/mandel og premie. Hjembygget øl, juleøl og akevitt. *Trivelig jul, Egil Aadne.*

FLEKKEFJORD: Ribbe, surkål, rødbeter. Brus og vann. Riskrem. *Riktig god jul fra Peder Nedland.*

HAUGESUND: Ribbe med surkål, gulrøtter og erter. Øl. Iskrem. *Beste julehilsener Johannes Johansen.*