

Siemens Intern

Nr. 1 – Onsdag 6. februar 1991



NOFU: Møt frem!

–Jo større klubben er, jo større kraft har vi når det gjelder, sier Liv Skytterholm, leder for bedriftsklubben i NOFU ved Siemens i Oslo. Hun forteller at NOFU - Norges Funksjonærforbund (YS) i disse dager kjører en kampanje for å få flere i bedriften til å organisere seg.

–Vi skal ikke slåss om medlemmene i andre organisasjoner, men henvender oss til alle som i dag ikke er med i noen fagforening. Ved Siemens i Oslo har vi omkring 100 medlemmer innenfor kontor, lager, data og salg, og mulighetene er derfor å kunne bli dobbelt så mange, sier hun. – Det er viktig å være klar over at medlemskap i en fagforening gir hele bedriften, gjennom de avtaler man kommer frem til, sier hun.

Onsdag 13. februar arrangerer NOFU et informasjonsmøte i Forum på Lindrud.

–Møt frem, oppfordrer Tove Amundsen (t.v.), Liv Skytterholm og Iris Ev. Johansen.

Siemens med i OL-kampen: Verdens største fjellhall

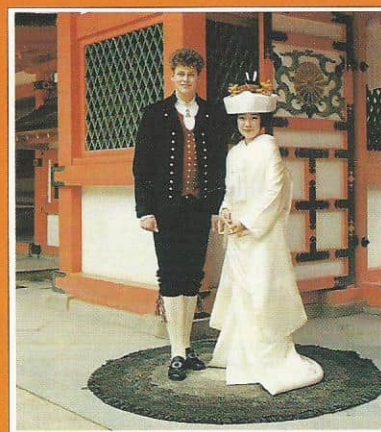
Hvis alt går som planlagt, får vi et oppdrag på Gjøvik som både blir et prestisjefyllt prosjekt og god butikk for Siemens. Det er fremdeles en del formaliteter som gjenstår, men i samarbeid med firmaene Veidekke A/S, Norsk Viftefabrikk A/S og ORAS A/S skal Siemens sannsynligvis være med på å bygge en fjellhall til OL 1994, som vil bli verdens største i sitt slag.

Den 17. januar klubbet ordføreren i Gjøvik kommunestyre igjennom et vedtak som i realiteten ga grønt lys for dette "tunge" prosjektet. Teknologisk sett, er dette et meget avansert anlegg. Det skal sprenges ut plass til blant annet en ishall, i tillegg til restauranter, parkeringsplasser, adkomstveier, rømningsveier og pressesenter. Fra før er det svømmehall, garderobeanlegg, telesenter og sivilforsvarsanlegg på plass inne i fjellet. Vi snakker altså om en utvidelse av et eksisterende anlegg, anslått til ca. 115 millioner kroner. Veien mot vedtaket var lang og til dels vanskelig. I første omgang snudde alle tommelen ned for prosjektet. OL-president Gerhard Heiberg mente i Dagens Næringsliv den 10. januar, at toget var gått for fjellhallprosjektet på Gjøvik.

Se også siste side

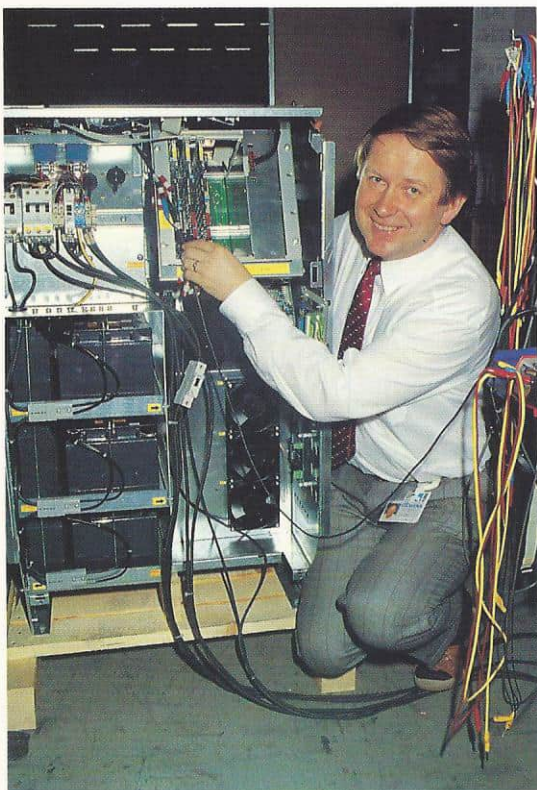
Topp Squash- cup i Trondheim

Seieren kostet svette. Men Sturla Fiskvik (t.v.) og Per Jacobsen jubler: –Vi ble best! Se side 12



Gratulerer til Nagisa og Kjell Furnes (S/O). De takker for nydelige bryllups-presanger.

Tar sabbatsår i Siemens: — Et godt sted å gå til



Professor Tore M. Undeland ved NTH:
Et sabbatsår i Siemens gir meg bedre forståelse for hva næringslivet driver med

—På NTH er det en forferdelig oppstykket arbeidsdag. Studenter kommer rasende inn på kontoret og spør og graver. Man blir dradd i alle retninger. Det å sitte stille og rolig og jobbe med teknikk er ikke så lett. Forskningen blir gjennom studentene, da spesielt dring.-studentene. Men her på Siemens får jeg fred, jeg kan komme mer under huden på tekniske problemer.

-Gode dager på gammel heder?

—Nei, nei, jeg hviler ikke på mine laurbær. Jeg må jobbe kontinuerlig videre. Men ved å slå meg ned i Siemens et år, vil jeg dra nytte av at bedriften har fått midler fra NTNf - Norges Teknisk-Naturvitenskapelige Forskningsråd. Sammen med flere bedrifter er det etablert et forskningsprogram innen kraftelektronikk med en ramme på 15 millioner kroner over tre år. Halvparten av disse midlene kommer fra bedriftene selv.

—Jeg tror at slike samarbeidsprosjekter mellom norske produsenter er med på å løfte alle. Det kan skapes strategiske allianser, i dette tilfellet innenfor kraftelektronikk.

—Hva jeg kan tilføre Siemens? Jeg arbeider i utviklingsgruppen ved avdeling kraftelektronikk, og har en del spesialfelter. Dessuten har jeg jo lønn fra NTH, så jeg er jo billig arbeidskraft, sier han med et smil. Derfor kan han tillate seg å kose seg litt, bruke litt mer tid på en del saker.

-Jeg føler meg like mye opptatt i Siemens-familien som alle andre her. Nå er ikke Siemens, hverken som bedrift eller folkene her, ukjent for meg fra før. Gjennom mine år ved NTH - Norges Tekniske Høyskole har jeg vært i nærkontakt med mange i dette miljøet tidligere. Siemens har vært et godt sted å gå til, når jeg har trengt støtte i arbeidet ved NTH.

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Det er professor Tore M. Undeland ved Institutt for kraftelektronikk ved NTH som sier dette. Han har hoppet av fra NTH, og tar seg et sabbatsår ved Siemens i Trondheim.

-Hvordan opplever du miljøet på Siemens?

—Her er det en annen hverdag, enn ved NTH. En bedrift må ta mer hensyn til økonomi og kunder. Jeg har fått bedre forståelse for at en bedrift har behov for å konsentrere seg om et fåtall produkter. Vi i forskningsmiljøene spør ofte: "Hvorfor gjør ikke næringslivet det og det."

—Jeg ser også bedre hvordan NTH og EFI sees fra industriens side, sier han, og legger til at han har en bistilling ved EFI - Energiforsyningens forskningsinstitutt.

Kraftelektronikk: —et stort marked

Det kraftelektroniske markedet i Norge er på én milliard kroner i året. Norske bedrifter produserer utstyr for omkring 500 millioner kroner, og av dette går mellom 200 og 300 millioner til eksport. Ikke minst har norske produkter, særlig UPS-er, lyktes å komme inn på det internasjonale markedet, hovedsaklig gjennom Siemens.

—I et videre perspektiv er jeg en diskusjonspartner for fagfolkene i Siemens. Vi kan bearbeide en del ideer sammen, og på den måten komme videre. Men ellers jobber jo folkene her med detaljer, i en lang prosess. Det er lite rasjonelt for meg å gå inn i et slikt arbeid, sier han.

Han understreker at det å forstå problemene i industrien er viktig for folk som jobber innenfor institutter og forskning.

—Jeg håper også å få med litt av prosjektkulturen fra Siemens tilbake til NTH. Jeg ser klart at i Siemens må det være en voldsom god kvalitetsgaranti på det som gjøres. En slik holdning er sunn å ha, overalt.

—Kraftelektronikk er et spesialfelt. Jeg opplever at det er svært dyktige folk her på Siemens, folk som kan sine ting. Men vi må være klar over at det finnes knallharde konkurrenter ute i verden til det enkelte produktet, sier Tore M. Undeland.

Internasjonalt ry: Mannen bak UPS-er og unik fagbok

Tore M. Undeland, i fagkretser kjent som mannen bak den moderne UPS-en og forfatter av boken Power Electronics, et unikt internasjonalt bokverk innenfor sitt fagfelt. Et kjempeprosjekt som var først i verden med å presentere dagens teknologi innen dette fagfeltet.

Allerede i 1974 beskrev Undeland metoden for en ny generasjon UPS-er. To år senere tok han doktorgraden på denne metoden.

—Komponenter og litteratur jeg fant den første tiden, var fra satellitter og romfart. I dag tas i bruk samme tek-

nikken i krafthalvledere som innen mikro- og dataelektronikken, og teknologien vinner innpass overalt, sier han.

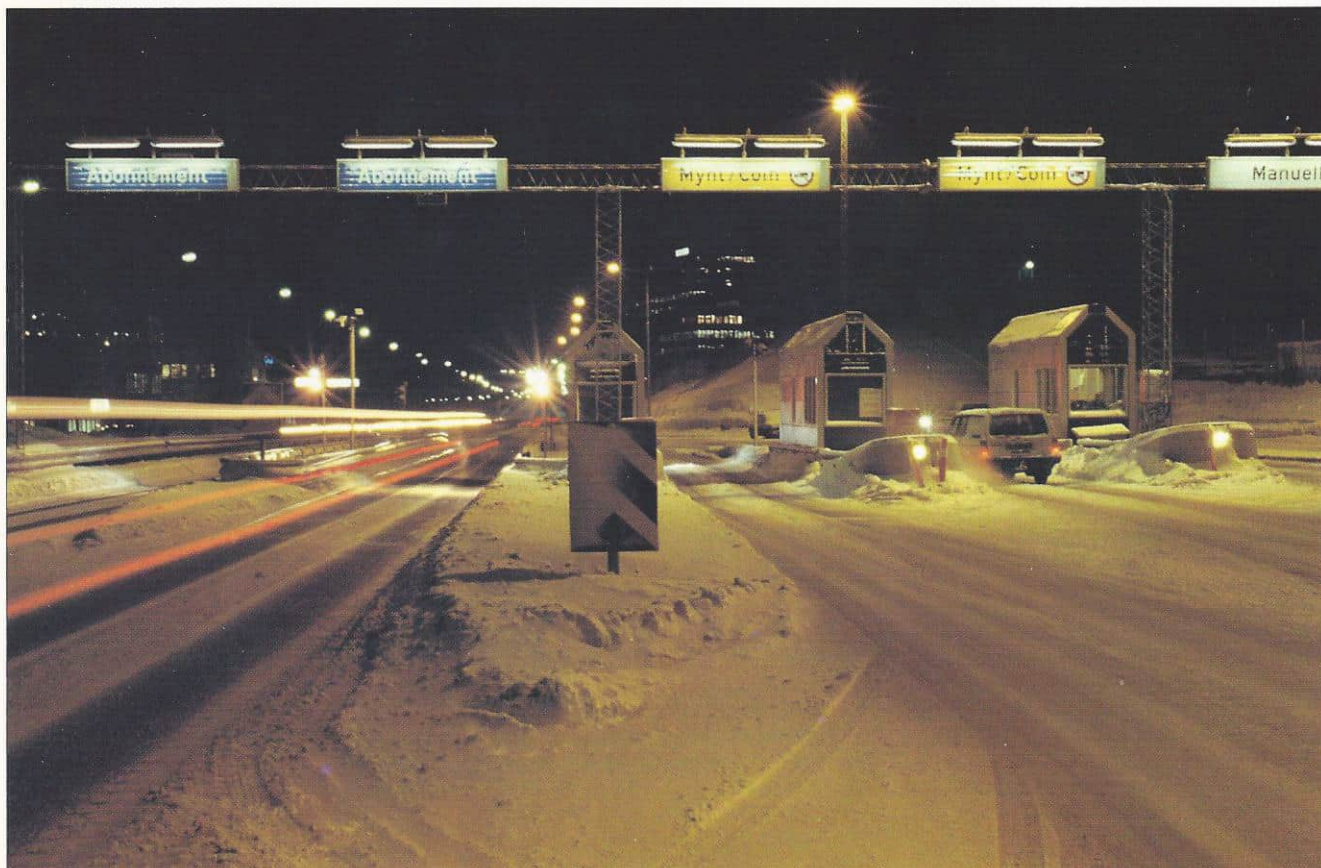
—Siemens i Trondheim laget jo i 1970-årene UPS-er etter den gamle metoden. Men de tok raskt ideen, før noen andre. Dermed fikk de som første bedrift i verden en kommersiell utgave klar i 1983. Det førte til at Siemens i Norge fikk konsernansvaret for dette nye produktet.

—Produktet som er laget har fått et godt renommé. Det skyldes først og fremst at Siemens har jobbet ut produktet etter de behov som kundene har. Det er lagt inn funksjoner som man mener er gunstige, selv om de koster mer. Hele tiden har man hatt kundens behov i tankene. Det er derfor blitt et ærlig produkt.

-Bedre enn andre?

—Ja, fordi Siemens hele tiden har tatt hensyn til at markedet forandrer seg, blant annet at moderne datamaskiner belastar UPS-en mer i dag enn før. Dette har ikke alle leverandørene innsett, mener Undeland.

Norsk teknologi har kjempesjanser: ● – Må ikke bli offer for politiske utspill



Elektroniske innkrevingssystemer – som Bomringen i Oslo – har et meget stort marked i tiden fremover. Det vil være beklagelig om visse innkjøringsproblemer og særinteresser skulle ødelegge de muligheter norsk industri har for å tilrive seg vesentlige deler av dette verdens-markedet.

Bomringen – eller "Oslo-ringen" som en tid ble forsøkt innført som betegnelse – har gjort at Siemensnavnet er blitt nevnt i avisspaltene oftere enn ønskelig, og med et innhold vi godt kunne vært foruten.

Mye av denne kritikk finner vi urimelig, og til skade for både Siemens/Køfri og for norsk industri generelt.

Tekst: Odd Trones
Foto: Espen Nordhagen

Jeg har funnet det riktig å gi en orientering om vår oppfatning av situasjonen, ikke minst for å gi medarbeidere hos oss og hos våre underleverandører en oppbacking. For å gi den nødvendige bakgrunn, må en liten del av forhistorien repeteres.

Siemens, primært i Oslo, har i 10-15 år vært beskjeftiget med leveranser til trafikkstyring og andre elektroentrepriser for veianlegg. Dette har vært et lite, men voksende marked som blir stadig viktigere, spesielt i disse tider hvor mange av våre tradisjonelle områder reduseres vesentlig.

Ny teknikk

Da bomringprosjektet begynte å ta form for et par år siden, så vi det som naturlig å kjempe for å delta i konkurransen. Vi var selvfølgelig klar over at det dreide seg om delvis ny anvendelse av lite prøvd teknikk. Det var nødvendig å innhente tilbud fra underleverandører på viktige deler av leveransen – den ene gruppen var Køfri/Micro-Design/Data-Consult, som alle er små i forhold til oss.

Tøff start

Under sluttspurten av kundens behandling av de innkomne tilbud ble det en politisk basis for saksbehandlingen, og der ved ulike syn fra "kundesiden".

Ytterligere en ulempe utgjør selve holdningen til prosjektet hos mange brukere, som allerede i utgangspunktet inntar en negativ holdning etter som systemet kan oppfattes som nok en skattlegging.

Ovenfornevnte forhold gjorde at vi, i samråd med Siemens' ledelse, forsøkte å få en klar oppfatning av risikomomentene ved å ta en slik leveranse dersom vi skulle vinne.

Vi valgte allikevel å stå konkurransen ut for å beholde vår sterke stilling som elektroleverandør også til veisektoren, og for å øke konkurranseevnen innen et om-

råde som kan bli betydelig i Norge og muligens i mange andre land.

Har stått på

I tettertid kan det menes og sies så mangt om dette valget. Sikkert er det at vi, i samarbeid med våre partnere, har stått på langt ut over normal innsats for å tilfredsstille en krevende kunde med basis i en kontrakt med rom for tolkninger. De fleste av risikomomentene har slått negativt til, og bare med innsats av de beste ressurser har det vært mulig å drive prosjektet fremover. Det kan i den anledning nevnes at vi har hatt kontinuerlig bistand fra vår juridiske ekspertise.

Vi har nå levert anlegget etter en spesifikasjon som kontinuerlig er blitt modifisert av vår kundes konsulenter, og et fåtall gjenstående funksjoner skal være klare 15.02.91.

Løsrevne uttalelser

Avisene har omtrent daglig valgt å gjengi enkeltpersoners uttalelser omkring systemets funksjonsdyktighet – jeg nevner et utvalg:

- Registreringsnøyaktigheten ute i bomene var for dårlig i begynnelsen. Det er – via tuning av registreringsutstyret, blitt

Fortsettes neste side

Motgang i markedet – Vi skal klare brasene – sammen

–Vi må bare konstatere at resultatet for forretningsåret 1989/90 ligger langt bak budsjettene. Vi greide heller ikke å holde stillingen fra foregående forretningsår, sier administrerende direktør Tor Jemtland.

Han synes det er spesielt betenkelig at bestillingsinngangen er synkende. Det er nettopp det volumet Siemens skal leve av i de nærmeste årene.

–Flere store prosjekter er blitt utsatt, og konkurransen er stor. I en slik situasjon er det derfor riktig å stille spørsmålet om vi har de riktige produkter, systemer og distribusjonskanaler for 1990-årene, sier han.

–Verden rundt oss forandrer seg, og kravene endres, understreker Jemtland.

–For å opprettholde arbeidsplassene og å gi plass til unge mennesker i rekkene våre, så må lønnsomheten være i orden. Vi er blitt flinkere til å håndtere våre kostnader, samtidig som produktiviteten er satt høyt på dagsorden.

–Jeg er sikker på at vi skal klare brasene – sammen, sier han, og viser til at et svar på utfordringen er den nye organisasjonsstrukturen i Siemens. Den skal gi inspirasjon til ny fart i firmaet, avslutter han.

Må ikke bli offer for... Forts. fra side 3

- kontinuerlig forbedret, og fyller nå kontraktskravene. Registrering av busser og lastebiler vil bli forbedret gjennom alternative brikkeplasseringer.
- Det sentrale datasystemet, som ble produsert under kundens kontinuerlige endringsønsker og med et meget betydelig omfang, har hatt en utilfredsstillende feilfrekvens. Under de rådende produksjonsforhold, er det imidlertid for mye forlangt at det ikke dukker opp feil i den første del av brukerperioden. Rettingsarbeidet har hatt meget høy prioritet og medfører selvsagt at tilfredsstillende stabilitet oppnåes.
- "Snikerne" i Bomringen ble, før innføringen av brikkene, overvåket av videosystemet, hvor kunden selv valgte leverandør og tiltransporterte kontrakten til Siemens. Dette systemet har også kontinuerlig gjennomgått forbedringer.
- Festing av brikker, som noen av brukerne lykkes med og andre ikke, vil bli avhjulpet med ekstra limputer og bedre informasjon om monteringen.
- Båndbredden, som skal senkes, er nå målt og godkjent av Teleforvaltningen, og vil suksessivt bli installert i Bomringen.
- Innføring av klippekort, som er et tema i vår leveranse av programvarepakken, setter store krav til nøyaktigheten av registreringer ute i bommene, og er et tema for Datatilsynets godkjenning.

Siemens i tall

Etter avslutning av forretningsåret 1989/90 er situasjonen som følger.

	88/89	89/90	Budsjett
Bestillingsinngang:	2.880.7	2.497.9	3.218.0
Omsetning:	2.772.7	2.658.2	3.059.5
Kostnader:	549.1	530.3	590.7
Resultat:	85.1	58.3	87.1

Tall i millioner kroner.

Mot bedring for Norge?

Norge går mot strømmen. Mens det blir stadig strammere tider for de fleste andre land, har Norge klart å holde lavere pris- og kostnadsvekst enn våre handelspartnere. Det er OECD som påpeker dette. Også arbeidsløsheten har lavere vekst i Norge enn Europa forøvrig. Problemet for Norge er for liten avkastning på kapital, mener OECD. Men denne "lykken" vil neppe holde seg uten videre sterk innsats, om man skal forstå OECD rett.

Til Dagens Næringsliv uttalte Entreprenørenes Landssammenslutning at 1991 blir et dårligere år enn 1990. Muligens det vanskeligste året for entreprenørnæringen noen gang. Samtidig tror man at bunnen blir nådd, og at konjunktorene vil snu seg.

Vekstfylkene

Telemark blir det store vekstfylket på anleggssiden i 1991. Her skal det investeres 1.7 milliarder kroner, en økning på 540 millioner. Også i Møre og Romsdal vil det bli store økninger, fra 1 milliard til 1.4 milliarder. Men veksten totalt for landet vil ikke bli på mer enn fem prosent i år, i motsetning til 16 prosent i fjor. Verst går det utover Oslo og Akershus som må regne med 20 prosent nedgang. Totale investeringer på anleggssiden (veier, kraftanlegg, jernbane, havner, m.m.) vil bli rundt 18.250 milliarder kroner.

Har gjort jobben

Det må i denne sammenheng være riktig å minne om at kunden hele tiden har hatt et system som har fungert for formålet – å kreve inn og administrere innkreving av bomringpengene.

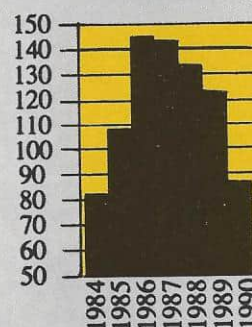
Systemets fremtid

En serie andre momenter kunne vært nevnt. Kontrakten betinger at uttalelser fra leverandør til offentligheten skal godkjennes av vår kunde. Det oppfattes urimelig for dyktige medarbeidere å føle at all problematikk i prosjektgjennomføringen blir belastet leverandøren, når det beviselig er en mengde faktorer som bestemmes av andre parter. Det er også meget skuffende å lese hvordan personer i ledende roller i samfunnet i krasse ordelag kritiserer både leverandører og system, en kritikk som vel kan ha én hensikt i en eller annen politisk strid, men som umiddelbart setter prosjektet i miskreditt i inn- og utland. I samtaler med kollegaer i andre europeiske land, er det tydelig at omtalen hittil har medført at referansen pr. i dag er tvilsom.

På tross av all uheldig omtale, er vi nå like ved fredigstillelse av et av våre mest strevsomme oppdrag, og vi skal - som vanlig - stå løpet ut. Et vellykket system vil ytterligere forsterke vår stilling innen trafikkteknikk generelt, og i et område som kan vokse betydelig i inn- og utland.

Bygg og anlegg på 1984-nivå

Ordrettilgang i bygg og anlegg
Indeks 1985 = 100



Tall for 1990 er pr. 3. kvartal
Kilde: Dagens Næringsliv,
Statistisk Sentralbyrå

Viktig kontrakt med Hafslund Nycomed A/S

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Da århundredet ennå var ungt, skrev Hafslund og Siemens kontrakt på elektrisk utrustning for kraftverket Vamma, et moderne vidunder som var under bygging i Glomma. I 1915 var det første aggregatet på plass, og i 1945 sto 10 Siemensgeneratorer og snurret i elva sør for Askim.

Den 19. desember 1990 skrev Hafslund og Siemens igjen kontrakt - denne gang for rehabilitering av Vamma Kraftverk. Kontrakten omfatter utstyr og tjenester, og lyder på ca. 65 millioner kroner. Når dette oppdraget er fullført i 1994, vil stasjonen være så god som ny. Eller rettere sagt - vesentlig bedre.

Vamma er Norges største elvekraftverk. Det som nå skal skje med dette ærverdige anlegget, er delvis utskifting av gammelt utstyr, delvis innføring av funksjoner som ikke eksisterte tidligere.

Generatorene blir stående

De 10 Siemensgeneratorene fra første halvdel av århundret er fortsatt i full drift.

I 1971 ble stasjonens kapasitet utvidet til om lag det dobbelte, ved installasjon en ny, moderne generator. Ingen av disse maskinene blir skiftet ut, men utstyres nå med bedre reguleringsutstyr som vil gjøre dem mer tidsmessige.

Moderne Lokalkontroll

Kjernen i den omfattende moderniseringen blir et datamaskinbasert kontrollanlegg av Siemensfabrikat, til en verdi av nærmere 30 millioner kroner.

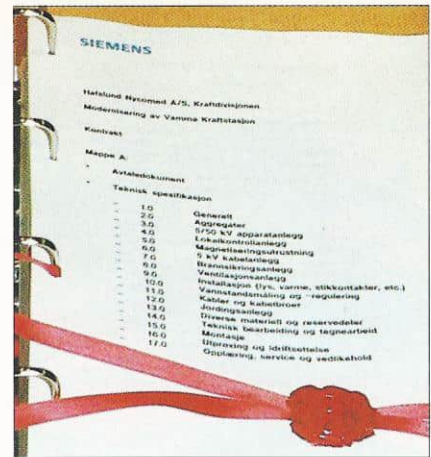
Dette anlegget skal kommunisere med Hafslunds driftsentral i Skjeberg, som er døgntkontinuerlig bemannet. Dermed kan mannskapet i Vamma, 10 maskinister, frigjøres for annet arbeid.

Siemens totalleverandør

Ikke alt utstyr som skal leveres i denne kontrakten er av Siemensfabrikat. Men Siemens står totalansvarlig overfor Hafslund, alle tjenester og alt utstyr leveres gjennom oss. Det er vi som må sørge for at fremdriften holdes, og at alle delene spiller sammen som et hele.

God referanse

Rehabilitering av gamle kraftverk blir et meget viktig område for leverandører



Den er viktig i seg selv, kontrakten på 65 mill. kr. som Siemens skrev med Hafslund Nycomed A/S på rehabilitering av Vamma Kraftverk. Men også fordi den kan bli inngangsbillett til et meget viktig marked i årene fremover.

av utstyr og tjenester til norske everk i årene fremover - utbygging av ny kraft ligger som bekjent for tiden på et lavmål. Derfor er dette et meget viktig referanseanlegg for oss. Kontraktunderskriften med Hafslund var første viktige milepæl. Nå er det opp til våre tekniske avdelinger å gjøre Vamma til et praktanlegg. For, som dir. Carl O. Solberg sa i sin tale ved kontraktunderskriften 19 desember:

"Ved å gjøre Vamma slik Hafslund vil ha den, vil vi få et meget godt utgangspunkt og en fin referanse i dette meget viktige markedet!"



Arvid Winnje på "gamle trakter". Det er ikke lett å kjenne seg igjen i Lagerbygget i dag. Her begynte han som maskinmester i 1968. Om noen måneder er det blitt kontorbygg av det.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Arvid Winnje (65) har de siste femseks årene vært et kjent ansikt i miljøet på Linderud. Han har vært vår eiendomsforvalter - nå er han pensjonist, men han er fortsatt å se på Linderud, selv om han er gått inn blant de "grå pantere".

Arvid Winnje fikk jobben som maskinmester for Verkstedbygget og Lagerbygget da Siemens ble samlet på Linderud. Han begynte i Siemens som montør den 17. september 1944.

Arvid Winnje Montør, maskinmester og eiendomsforvalter

-Det firmaet jeg da jobbet for ville nemlig begynne med tyskerarbeide, og det ville jeg ikke være med på. "Brakkebaronene" fikk klare seg uten meg, sier Arvid.

-Da vi flyttet inn på Linderud, kombinerte jeg montørjobben og maskinmesterjobben. Dette var grunnen til at jeg ikke fikk sommerferie før byggene på Linderud stod innflyttingsklare.

Men en montør som maskinmester...?

-Ja, jeg må jo på standens vegne si at som montør kommer du i berøring med litt av hvert, slik at du blir litt av en altnu-ligmann. Dessuten kjente jeg de aller fleste her på Linderud, og ledelsen hadde jeg et skikkelig forhold til. Det var sånn sett mer eller mindre naturlig for meg å søke jobben da ledelsen fant ut at de måtte ha en fast mann på de tekniske installasjonene her på bruket.

Men uansett hvor nevenyttig en montør er, så er det tross alt grenser for hva en mann kan klare. Som eiendomsforvalter støttet han seg til håndtverkerfirmaer som har lagt sin ære i å pleie Siemens på best mulig måte.

-De har ofte kommet på timen, hvis det

har vært nødvendig. Og vi har som oftest fått folk som kjenner forholdene her på Linderud, hvilket jeg som eiendomsforvalter har sett som en klar fordel. Man har jo annet å gjøre enn å fotefølge håndtverkere rundt for å vise hva de skal gjøre, sier Arvid.

Selv om Arvid har blitt pensjonist, stopper ikke det ham fra å tenke på sin gamle arbeidsplass. Han ser klart behovet for flere medarbeidere på avdeling Eiendomsdrift nå som nybygget snart står ferdig.

Og han har ikke helt klart å venne seg til pensjonisttilværelsen ennå. Det er fremdeles vanlig for ham å våkne opp i otta. Kroppen har ennå vekkekappen på.

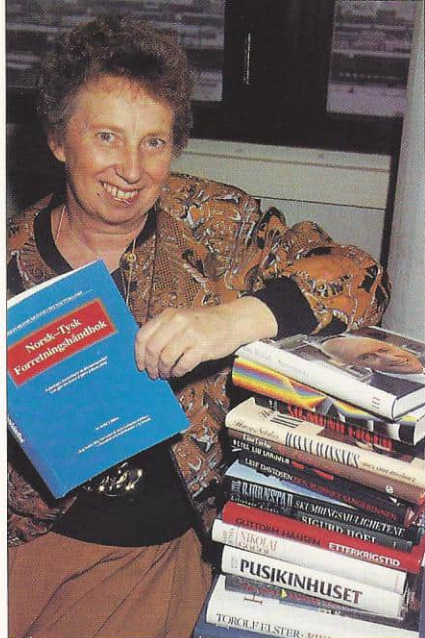
-En gang håndtverker - alltid håndtverker, og vi er vant til å stå opp om morran, sier han.

Håndtverkeren Arvid Winnje får vel litt å henge fingerne i - selv om det er slutt på å stemple inn og ut. Han har hus og have, dessuten liker han og kona å reise.

-Jeg er meget opptatt av "Livets des- sert", smiler han.

-??

-Barnebarna!



Spenning og fag på biblioteket: -Vi har bøker for enhver smak, sier bibliotekar Astrid Larsen

Fag og spenning

-Biblioteket fornyer seg igjen. En av de nye fagbøkene er "Norsk - Tysk forretningshåndbok", skrevet av Arild Lillebø. Boken gir en god og bred innføring i tysk forretningsterminologi, sier bibliotekar Astrid Larsen ved Siemens i Oslo.

Boken har et rikt innhold, blant annet hvordan unngå misforståelser, riktige omgangsformer, forhandlingsteknikk, ledelse, tysk økonomi, nøkkeltall etc, sier hun.

-Vi har også boken "Skattenøkkelene" 1990/91 som er aktuell året rundt. Blant annet for å finne gode råd når skatteoppgjøret kommer, sier Astrid Larsen.

Biblioteket har også "Dommen" av Hanna Kvanmo, og Erling Norviks "Hiv dokker i kalosjan". Omkring 80 titler av årets skjønnlitteratur kan Siemens-ansatte låne i biblioteket. Spennende bøker kan være "Stormens tid" av Ken Follett eller "Dødens time" av Wilbur Smith.

Biblioteket på Linderud inneholder 750 skjønnlitterære bøker. Stikk gjerne innom, eller bruk telefonen.

Still ut dine arbeider!

Den 13. mars er det "Opplæringsdag" på Linderud. Det er lagt opp et omfattende program, og hele Forum er "åpent hus".

Kunstgruppa vil, i samarbeid med Trainingcentret, invitere alle ansatte til å stille ut egenprodusert kunst i Forum denne dagen.

Tanken bak er at kompetanse er mer enn faglig utdanning - det er utvikling av hele din personlighet. Vi vil derfor gjerne vise hva som bor i våre medarbeidere, ut over det man ser til daglig.

Utstillingen er primært tenkt for denne ene dagen, men det kan bli aktuelt å la den henge noe lenger. Det enkleste å plassere er naturligvis bilder, men også andre gjenstander kan være aktuelle. Ta kontakt med Erika Skofteby (3262) eller Tor Cederkvist (3711). Se også side 14.

Freidige annonseselgere prøver seg på Siemens

Av Per Buer

Annonser i kataloger o.l. er "superselgernes" spesielle slagmark. Også Siemens blir trukket inn, av og til på en slik måte at det ser ut til at hensikten helliger midlet.

- I 1991 vil Siemens kun delta i Telefonkatalogen med betalte annonser, opplyser Arne Nesheim i Sentralavdeling Markedskommunikasjon. - Det betyr at vi har sluttet å annonsere i de to andre store katalogverk i Norge. Dette gir en besparelse på ca 80 000 kroner.

- Hva er grunnen til dette?

- Vi vurderer slik katalogdeltakelse som en meget lite effektiv form for markedskommunikasjon, sier Nesheim. Ja, som regel er det bortkastede penger. Vi anbefaler derfor alle om å avvise slike tilbud på prinsipielt grunnlag. Vær spesielt på vakt mot smarte salg i form av "ordre-

bekreftelser" som oppfølging av telefon-samtaler, fakturaer knyttet til "automatiske repetisjoner" av tidligere katalogannonser fra Siemens o.l. Det skal sendes skriftlig bestilling i hvert enkelt tilfelle, og vi vil anbefale våre avdelinger å overprøve nøye vår deltakelse i de tradisjonelle bransjekataloger.

Prinsipielt nei

- Gjelder dette også tilbud om vanlige annonser?

- Ja, i høy grad. Vi kjenner vel alle de fantasifulle markedsførere som prøver å overbevise oss om hvor viktig det er for Siemens å delta med annonse i nettopp deres spesialblad. Ofte prøver de seg på forskjellige avdelinger i tur og orden. Som hovedregel er det greit å svare prinsipielt nei på slike henvendelser. Så kan man kontakte Reklameavdelingen hvis man er i tvil, og få en mer inngående vurdering av bladet som seriøst organ. Mange av disse bladene er også typiske "koblingsmedia" hvor redaksjonell omtale og annonser er koblet sammen, noe vi er lite tjent med.

Kommuneledelse hos Siemens



Det kom som en overraskelse for Ordføreren i Trondheim at de Siemensansatte betaler 46 millioner i forskuddsskatt.

Fra venstre: Odd Løkken (S/T), Kåre Ytre-Eide (S/T), Odd Kamsvåg (S/T), Marvin Wiseth (ordfører), Axel Buch (rådmann) og Arnfinn Johnsen (S/T)

Etter invitasjon fra den nye plassledelsen, besøkte ordfører Marvin Wiseth og rådmann Axel Buch Siemens på Sluppen.

Besøket fant sted fredag 30. november og foruten plassledelsen deltok også direktør Arnfinn Johnsen som i mange år har hatt god kontakt med den kommunale ledelsen.

Hensikten med møtet var å orientere ordfører og rådmann om Siemens nye organisasjon og om den verdiskaping som Siemens/Trondheim bidrar med. Ordfører M. Wiseth ble svært overrasket over en del av de tallene som ble lagt frem. En oversikt fra 1989, viste at vi dette året trakk forskuddsskatt av våre ansatte på til sammen 46 millioner kroner.

Vi fikk også vist hvilken betydning det har for Trondheim kommune at oppdrag,

hvor det inngår tavleleveranser ol., gis til et lokalt firma. Sterkstrømfabrikken har 240 ansatte og sto for en produksjonsverdi i 89/90 på ca. 160 millioner kroner.

Rådmann Buch vil ta initiativ til at kommunens anbudsreglement blir endret, slik at lokale firmaer prioriteres under ellers like vilkår.

Kontakten med Trondheim kommune vil bli fulgt opp med møte mellom plassledelsen og kommunalutvalget.

Den nye plassledelsen i Trondheim, anser det som svært viktig å ha god kontakt med en del offentlige instanser. Som et ledd i dette har Siemens i Trondheim også hatt besøk av fylkesarbeidssjef når dette leses. Kanskje en idé også for Oslo og Bergen?

K.Ytre-Eide

Montørskader:

Færre plager med elektriske skrutrekkere



Verneombud for montørene på Linderud, Kaj Varly er ikke villig til å gi jobben skylda for alle skader som kan relateres til montasjejobben, men er fullstendig klar over at de elektriske skrutrekkerne har bedret både effektivitet og skadestatistikk.

–Det er klart at arbeidet ikke har den hele og udelte skyld for at enkelte montører har fått belastningsskader, sier verneombud for montørene på Linderud, Kaj Varly.

–Jeg har for eksempel fått enkelte plager på grunn av at jeg er aktiv idrettsmann, men el-trekkerne hjelper meg jo med å avlaste armer og skuldre, slik at effektiviteten kan opprettholdes, forteller Varly til Siemens Intern.

–Elektriske skrutrekkere er standard i nær sagt alle firmaer som jeg kjenner til, så vi kan vel si at dette hjelpemidlet er kommet for å bli. De yngste montørene har vent seg til redskapet, så det vil i fremtiden bli sjelden å se en montør med en vanlig skrutrekker i hånden, sier verneombud Kaj Varly.

–Investeringen i elektriske skrutrekke-
re har man fått igjen i form av færre fraværsdager, sykemeldinger og ikke minst høynet effektivitet, sier klubbformann i montørklubben, Jon Valåmo til Siemens Intern.

–Det var spesielt slitasjeskader i albueleddet som forårsaket anskaffelse av el-trekke-
re. Disse skadene kom først og fremst av ensidige bevegelser ved bruk av vanlig skrutrekker.

Først i Trondheim

De elektriske skrutrekkerne ble første gang tatt i bruk i Siemens på noen prøveanlegg i 1984. Og det var Montasjeavdelingen i Trondheim som begynte. I løpet av 1985 var alle montører oppsatt med redskapen. Til å begynne med var mange veldig skeptiske til nyanskaffelsen. De var redde for at de skulle bli mindre effektive, at den relativt store redskapen skulle være til heft i arbeidet.

–Disse spådommene ble fort gjort til skamme. Effektiviteten ble etter en stund bedret, og montørene endte opp med å like den elektriske skrutrekkeren. Den er for eksempel en stor hjelp når vi jobber i ubekvemme arbeidsstillinger, som når vi må ge på ryggen, etc. Til såkalte seriekoblinger er de elektriske skrutrekkerne uovertruffne.

–Seriemontasje er montasje av lett utstyr, såsom stikkontakter, armaturer og koblingsbokser, opplyser Valåmo.

Fullkommen – til minste detalj



Bygging av prototype: Siemens skal fortsett ha de beste nettstasjoner, sier Brigt Lyngstad (fra venstre), Svein Dahl, Knut Sørrgård, Dagfinn Kyrkjebø og Ottar Mosbakk.

Til høyre: Nettstasjoner som skal konkurrere: Dagfinn Kyrkjebø viser frem pappmodellene av det fornyede produktet.

"Fullkommen til minste detalj. Markedets beste nettstasjoner". Ja, det mener mange kunder om Siemens nettstasjoner, sier produktansvarlig Arnfinn Stendahl i Trondheim.

Han viser til at fabrikken i Selbu nå er i full gang igjen med å produsere Siemens nettstasjoner, etter omleggingen.

Nettstasjoner (transformatoriosk) er et viktig produktområde for Divisjon Energiforsyning. For et par år siden merket man at konkurransen ble hardere og markedsandelen gikk ned. Samtidig ble inn-tjeningen dårligere. Dette truet både markedsposisjon og arbeidsplasser, ikke minst ved fabrikken i Selbu. Produksjon av nettstasjoner står for mellom 80 og 90% av produksjonskapasiteten.

Ved å konstruere om nettstasjonene og tilpasse dem det nye produksjonsstyret i

Selbu, ville kostnadene ved fremstilling gå ned. Dermed kunne man igjen bli konkurransedyktig. Nå ville dette koste 2,5 millioner kroner, men beslutningen ble tatt raskt og utviklingsarbeidet satt igang.

–Lista ble lagt høyt, men det ser ut til at forventningene vil bli innfridd, og vel så det, sier Arnfinn Stendahl.



Divisjon Telecom på offensiven: Her lages elektronisk skreddersøm



Spesialarbeider Kari Tolfen vikler spoler i Elektronikkfabrikken på Linderud. Dette er et viktig "håndarbeide" manuelt av medarbeiderne. Men vi har også "medarbeidere" som går på strøm.

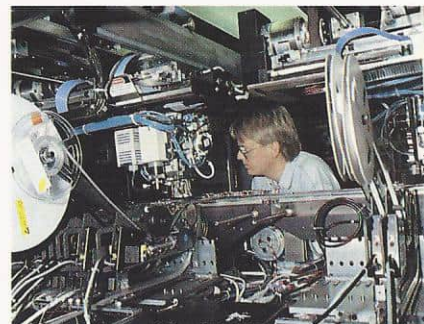
Tekst: Per Henriksen

Det går mot fornyet optimisme for området telekommunikasjoner. Etter kraftig nedgang i omsetningen de siste årene, peker pila igjen oppover. Det første året etter omorganiseringen ser ut til å slå positivt ut for Divisjon Telecom.

—Den største fordelen med at vi har fått en divisjonsstruktur, er at hele verdiskapningskjeden finnes i én organisasjon, sier divisjonsdirektør Arne Besseberg. Det er viktig å være orientert mot markedet og forstå og respektere markedskravene. De viktigste markedene innenlands er Telenor, Forsvaret og til dels e-forsyning.

Besseberg understreker at markedet mer og mer forventer at leverandører er fleksible og har høy leveringssikkerhet. Divisjonen for telekommunikasjoner er liten, og det blir dermed lett å imøtekomme kundenes krav. Dette er også en av de beste fordelene på eksportsiden.

På det lille bildet under sjekker Trygve Olsen at en av robotene går som den skal.



prosent av divisjonens omsetning i år vil bli eksport.

—Våre løsninger er svært godt akseptert i Siemens AG. Dette har skaffet oss markeder, bl.a. i Spania, Sveits, Østerrike og Holland.

Elektronikkfabrikken

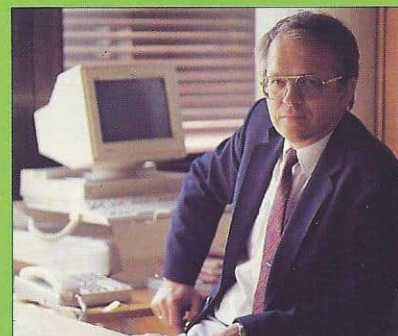
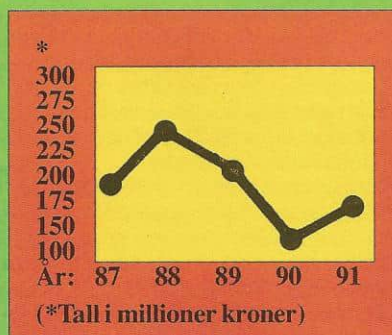
På Linderud i Oslo ligger Elektronikkfabrikken som er en del av Divisjon Telecom. Produksjonen går først og fremst til divisjonens eget marked. Men det states også på å være en solid leverandør både til andre divisjoner i Siemens, og i det generelle markedet.

Det legges det mer og mer vekt på å kunne levere såkalt "just in time", det vil si i det øyeblikk kunden ønsker. Blant annet fordi kundene vil sitte med så lite lager som mulig. På den måten binder de minst mulig kapital. Fabrikken må derfor til enhver tid stå klar til å produsere nettopp det partiet kunden vil ha raskt.

For å bli en dyktig "just in time" leverandør, har divisjonen flere løpende prosjekter, for å bli bedre på flere områder.

—Vi har langt mer fleksibilitet enn hva Siemens AG i Tyskland har. Derfor kommer de hit når behovet for "skreddersøm" melder seg, sier han, og viser til at ca 25

Telecom på vei oppover igjen



Området telekommunikasjoner er igjen på vei oppover i Siemens, sier divisjonsdirektør Arne Besseberg. Foto: Per Henriksen

Parabler, parabler... Denne tallerken-antennen har etterhvert blitt stående som et symbol på vår teletekniske samtid. Enten det er snakk om satelittkommunikasjon eller det siste nytt innen TV, så er parabolene der. Som et bilde på utviklingen innen telekommunikasjon kan de i dag observeres på nær sagt annenhvert hustak.

Fabrikken driver også bevisst salg av egen produksjonskapasitet. Et eksempel på en kunde i egne rekker er Elektrovarmefabrikken i Trondheim som kjøper termostater til sine varmeovner. Fabrikken i Trondheim kjøper komponenter fra Elektronikkfabrikken på helt vanlig forretningsmessig basis, vurdert ut fra pris og kvalitet. Mellom 30 og 40 prosent av elektronikkfabrikkens omsetning leveres til kunder utenfor divisjonen.

Verdiskapning

Verdiskapning er en fundamental del av divisjonens forretningsidé. Denne skal skje gjennom både utvikling og produksjon. Fordi divisjonen har holdt et våkent øye med mulighetene i markedet, så ligger man helt i forkant på flere områder, særlig digital og optisk transmisjon, samt segmenter innenfor forsvarsmarkedet.



Forsvaret er en viktig, og ikke minst krevende kunde hos Divisjon Telecom. Her ser vi avbildet i felten, en våpenterminal for NALLADS (Norwegian Army Low Level Air Defence), en terminal som Siemens videreutviklet fra en system-idé til et ferdig produkt.

Markedet

Gjennom en treårs periode har omsetningen for telekommunikasjonsdelen i Siemens gått ned fra rundt 250 millioner til knapt 130 millioner kroner. Årsaken har vært store forandringer i markedet, og at utstyr og komponenter er blitt stadig billigere. Dette skyldes utstrakt innføring av digitale telefonsentraler, samt at den teknologiske utviklingen har bidratt til at utstyret er blitt billigere. Markedet har også gått ned, blant annet har Televerket i Oslo senket sine årlige investeringer fra 900 millioner til 300 millioner over et par år.

—Vi er på vei oppover igjen. Dette året vil omsetningen bli rundt 170 millioner kroner. Det norske markedet er i ferd med å ta seg opp, og vi er kommet enda bedre inn på eksportmarkedene, sier Besseberg.



—Dersom vi lykkes i å bli leverandør av GSM-utstyr til operatør nr. 2 av mobiltelefonnettet, vil dette gi oss et attraktivt "digitalt sprang" i veksten.

—For fremtiden er det viktig for divisjonen å kunne befestе sin stilling, både her hjemme og utenlands. Vi må ha strategiske produkter med et best mulig vekstpotensiale, og vi må søke å skaffe oss best mulig posisjon i Siemens-konsernet.

Dette er av avgjørende betydning for våre eksportmuligheter.

—Det er også av fundamental betydning at vi alle oppfatter at markedet er vår oppdragsgiver, uansett hvor vi er i organisasjonen. Hver og en av oss må gjøre vårt ytterste for å oppfylle våre forpliktelser overfor kunden. Lykkes vi med dette, samtidig som vi klarer å opprettholde en tilstrekkelig lønnsomhet, kan Divisjon Telecom se fremtiden lyst i møte, sier Arne Besseberg.

Snorre mot avslutning

Iløpet av våren vil Siemens avslutte de omfattende leveransene til Snorre-feltet i Nordsjøen. Arbeidet har foregått siden midten av 1988, og man er inne i en siste testfase.

Prosjektet omfatter automatisering og styring av de fleste aktivitetene på plattformen. Det dreier seg om sikkerhetssystemer for oljeproduksjon, herunder boreoperasjoner, pumper, motorer, fordeling av strøm etc.

Per Otto Moe, S/O sier at til tross for at man har stått overfor et komplisert og mangesidig system, har prosjektet gått uten større problemer.

—Vår spesialitet er høy grad standardisering av programvare, basert på Simatic fra Siemens (utstyr for automatisk styring av produksjon). Vi har også utviklet et system hvor vi

kan utveksle informasjon med databaser i Aker Engineering, noe som effektiviserer arbeidet, sier han.

Siemens har levert automatiseringssystemer til oljevirkksomheten i Nordsjøen siden slutten av 1970-årene.

—Vi opplever nå at ikke bare tradisjonelle leveranser av automatiseringssystemer tilfaller Siemens. Vi får i stadig større grad et overordnet ansvar og levering av utstyr til komplette moduler, bygget av ulike verft, sier han.

Hittil omfatter leveringene til Snorre 30-35 personer og utgjør omkring 60 millioner kroner.

Siemens har også samarbeid med Norsk Hydro om levering av automatisering til Brage-feltet. I sum vil dette utgjøre omkring 30-35 millioner kroner.

BRIDGE:

Seier til Siemenslaget i Trondheim!



Dette er laget fra Siemens som vant A-Cup i bridge. Fra venstre: Per Gerhardsen, Harald Melkvik, Solrun Sundet og Ivar Ræder. Til høyre Torleif Rolfsen fra Adresseavisens BK som sto for et fint arrangement.

Adresseavisens årlige bedriftsturnering i bridge - A-Cup - ble vunnet av Siemenslaget foran bl.a. Universitetet, A/S Rotasjen og Adresseavisen.

Dette er en prestasjon som bare innvidde er istand til å vurdere. Adresseavisen skriver:

"Bedriftslaget fra Siemens var i en klasse for seg under A-Cupen. Første dag kom arrangørens egen rutinerte kvartett best i gang. Men i de siste rundene lørdag var det bare ett lag på banen, da Siemens vartet opp med det ene sterke resultatet etter det andre, og gikk til topps med klar margin."

Teksttelefon?

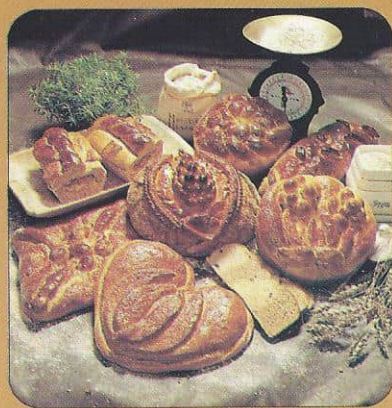
Siemens Intern har fått en henvendelse fra Kari Gerhardsen, som er sosialsekretær for døveforeningen i Trondheim, angående en sak som hun brenner svært for. Ved Siemens i Trondheim arbeider det seks døve og som har vært i bedriften i mange år.

– En så stor og teknologisk bedrift som Siemens burde kunne gi et bedre tilbud til døve ved å installere teksttelefon. Det er gjort flere henvendelser, men dessverre har det ikke ført frem. Holdningen er positiv, men dessverre har det ikke vært vilje nok til å skaffe de ca. 15.000,- det koster, sier Kari.

En teksttelefon er en telefon med bokstavertastatur og bildeskjerm. Med denne kan døve selv ringe til de som har tilsvarende telefon, eller via en sentral til hvilken som helst vanlig abonnent.

– For en döv betyr en slik telefon mye. De slipper å "snakke" via en hørende kollega eller leder, og slipper å "utlevere" seg om samtaler av privat karakter. Nå er det jo ikke meningen at man skal bruke arbeidstiden til å prate i telefonen, men alle har av og til behov for å få kontakt med hjemmet, lege, tannlege, ligningskontor, bank, osv., døve på lik linje som hørende. De slipper dessuten å hefte bort en annen person, fortsetter Kari.

– Jeg håper etterhvert at Siemens kan prioritere noen små midler til teksttelefon for døve, slik en del andre bedrifter har gjort, sier Kari med et lite hjertesukk, og avslutter med å presisere at døve ved Siemens trives veldig godt ved bedriften, og er glad i sin arbeidssplass.



Av Asbjørg Gullord

Det er kommet en ny trend på kjøkenet, og som mange andre motepåfunn, kommer også denne fra Frankrike. Brødbakerne har latt seg inspirere av franske bakermestere, og dekorerer nå sine brød.

Vi får også kjøpt ferdig dekorert brød, men det er jo best å gjøre det selv.

For å få en vellykket dekorering må vi ha en spesiell deig av bare fint mel. Dette er en deig som inneholder lite gjær, og den må stå lenge og heve. Før steking på dekoren pensles godt for å få et "lakkert" utseende.

Brød kan også pyntes

Druebrødet på midten av bildet er et grovbrød, men dekoren er av fin deig. Begge deigene til druebrød settes om kvelden. Lag en kaldhevet deig og la den heve over natten over på et kjølig sted - gjerne i kjøleskapet.

Begge deigene er kaldhevede gjærdeiger som skal stå godt tildekket natten over, slik at det ikke dannes tørre hinner på deigen under hevetiden, som er natten over.

Utforming av dekor:

Druene er enkelt og greit små kuler av dekordeig som trilles ut i ønsket form.

Aks lages ved at man triller ut to lengder, med avtagende tykkelse. Man trykker deretter ut to spor med en linjal, klipper opp tett i tett og former et aks. Dette høres kanskje vanskelig ut, men tenk på hvordan et kornaks ser ut i virkeligheten.

Drueblad lager man ved å kjevle deigen tynt ut, og klippe til et blad.

Ønskes annen dekor, er det bare å bruke fantasien.

Brødet etterheves på vanlig måte. Ikke glem å pensle pynten med en eggeplomme blandet i en spiseskje vann før steking.

Stek brødet i 30-40 minutter nederst i ovnen, som er forvarmet til 200C med over- og undervarme.

Druebrød

Brøddeig:

1 kg. grovbakst-mel.
6,3 dl. vann.
80 gram havrekli.
20 gram hvetekli.
1 spiseskje mørk sirup.
1 spiseskje salt.
2 spiseskjeer margarin.
25 gram gjær.

Dekordeig:

(Til druer, blad og aks.)

100 gram fint rugmel.
150 gram fint hvetemel.
1 1/4 dl. vann.
10 gram gjær.

"Do you know what it means ..."



De stiller alltid opp for firmaet, Siemens Old Stars, både internt og ved eksterne arrangementer. De tar også gjerne "private" oppdrag, når deres form for musikk passer for anledning og publikum. Fra venstre Svein Sjøvåg, Jakob Stette, Vibeke Marstrand Aas, Tom Sonberg, Arve Fretheim, Lars Baardsgaard, Willy Holm Andersen, Jean Buer og Halvor Floden.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Det er pa,pa,pa,paam! Vi tar det om igjen. Trompetene alene. Pass på opp-takten! Om igjen fra annet hus. Neei - det er bare sekstendedels pause!!

De som måtte ha for vane å legge veien gjennom Verkstedbygget ved åtte, ni-tiden en onsdagskveld, vil neppe ha unngått å høre slike kryptiske meldinger strømme ut fra kantina på Linderud.

Etterpå følger musikk. Vakker, svingende musikk – årgangsjazz av beste merke.

Siemensorkesteret øver.

Sosialt fellesskap

En kveld tok vi med kameraet og listet oss inn. Og ble meget vel mottatt av en gjeng musikkglade Siemensianere, som finner glede i det sosiale samvær med hverandre, av å forbedre seg selv som musiker, og av å opptre for andre.

På vårt spørsmål om hvem de opptre for, får vi kontant svar.

– Alle som vil høre på! Sist år har det bl.a. betydd diverse arrangementer på

Linderud, som juletilstelningen i kantina og det store ledermøtet som markerte oppstarten av vår nye organisasjon. Eksternt har vi spilt på Najaden, i Televerket ved overleveringen av EWSD-tilbudet (det var ikke de som forspilte våre sjanser!), og ikke å forglemme i Tønsberg domkirke. Der ga "Siemens Old Stars" musikalsk støtte til et kor på 130 mennesker, under ledelse av Norges kanskje mest berømte dirigent for tiden, Per Oddvar Hildre.

– Hva med rekrutteringen til bandet?

– Det har ikke kommet til mye nytt blod i det siste. Tvert om, kan man nesten si – selv de som har sluttet i firmaet, har fortsatt i orkesteret! Det sier naturligvis en hel del om hvor fint vi har det, og om spille-gleden som binder oss sammen.

Sjefen har godfot

– Hva med vår sjef, Tor Jemtland? Han sitter jo fra tid til annen ved pianoet, men har vel liten tid til å øve sammen med dere?

– Det trengs ikke. Vi blir bare enige om låt og toneart, så henger'n med!

Det svinger!

De som bare har hørt orkesteret kompe allsangen i kantina rett før jula ringes inn, vet ikke hva dette orkesteret er god for.

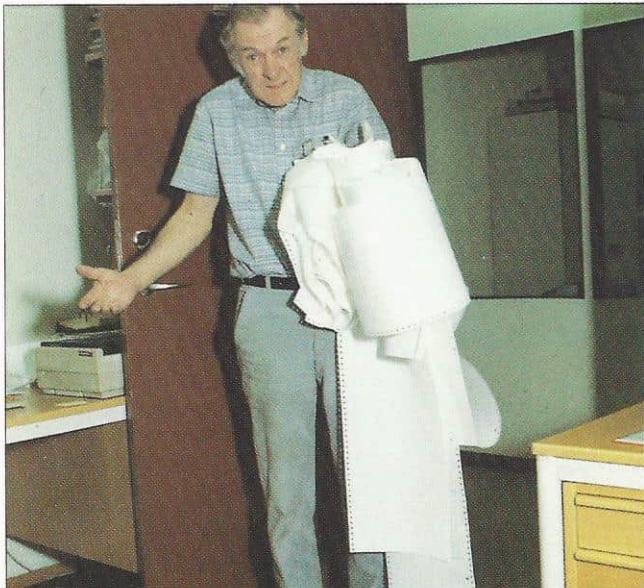
Men når Siemens Intern's utsendte kan lene seg godt tilbake og bare lytte en sen kveldsstund, forstår han hvorfor denne gjengen har valgt "Do you know what it means, to miss New Orleans .." som kjenningsmelodi. Dette er tradisjonell jazz av godt, gammelt merke.

Naturligvis ikke på høyde med hva vår profesjonelle kollega Tore Jensen varter opp med, men vel verd å høre på.

Brukbart homogent i samspillpartiene, og med respektable solo-prestasjoner. Og ikke minst – det svinger av Siemens Old Stars!

Orkesterleder Svein Sjøvåg, like før han letter av henrykkelse!





Nok en vellykket squash-cup i S/T

Lørdag 24. november møttes 14 ivrige squash-spillere (ca. halv-medlemsmassen) til årets førjuls-cup. Inndelt i fire grupper kjempet spillerne i første rekke for å komme til semifinalen, for videre å nå finalen, og få første "napp" i den oppsatte vandrepokal.

Gruppevinnere ble Trude Ness Egeland, Tarald Haugen, Sturla Fiskvik og Per Jacobsen. I finalen møttes Sturla Fiskvik og Per Jacobsen til en meget jevn og

spennende kamp, som Jacobsen til slutt avgjorde til sin fordel.

Årets førjuls-cup ble et meget vellykket arrangement, som ble avsluttet med sosialt samvær om kvelden.

Det var kun to kvinnelige deltagere med denne gangen, og vi håper at dette tallet tar seg opp til neste cup, som forhåpentligvis blir til våren. Squash egner seg utmerket for kvinner i alle aldre, så derfor: Kom igjen jenter!

"Va det papirløst du skreiv?"

I Siemens Intern nummer sju i fjor, der stod det skrevet med fagre ord at SFAB EBO skulle installere, og snart de papirløst kunne produsere.

Her om da'n stod han Bjørn i døra;
"Ka du gir mæ for denne børa?"
Va det papirløst du skreiv i bla'e?
Bli' det slik, kan dokk berre ha' de

Ja han Bjørn hadde i sin iver sendt en utskrift til vår data-skriver.

For fem-seks-ni, han trykket fem-seks-null.
Da var det klart, det ble bare tull.

Moralen her, den er veldig viktig:

Man må med fingeren trykke riktig.
Hvis man ei det gjør, tenk over det.
Da e det fali' - da kainn det skje!



Strålende blink-skudd

Vi har fått blinker i pissoirene på Linderud, og man spør seg om hva grunnen til det kan være? Har vi gutta så dårlig kontroll over det vi holder på med, at slike tiltak er nødvendig? Tydeligvis.

Det skal jo tillegges at målskiven også er en "luktsluker". Siemens Intern-redaksjonen kan ikke helt bli enige om dette enten er et blinkskudd eller en skivebom, eventuelt en strålende idé.



Fin service!

Dette er en side fra driftsrapporten til Aust-Agder Kraftverk, for perioden 21/12 - 28/12 1990. Den kan fortelle om problemer med en dataskjerm på en av stasjonene. Og det på selve julaftens ettermiddag. Men Siemens svikter tydeligvis ikke kunder i nød. Nederst på arket - adressert til Alf Kr. Enger (MFA E-verk/anlegg, S/O) står det følgende:

"Godt nytt år. Takk for den fine servicen dere ga oss på Bjørendal. Arne Hylan."

Slik skal det være!

AUST-AGDER KRAFTVERK
72/ 530 Jnc. 5170 /90

DRIFTSRAPPORT
for perioden 21.12.- 28.12.1990
Går til: Kvalvåg, Hylan, Spikkeland, Valvik, Osmundsen, Sjurse, Grundt, Ellefsen.

Det har i hele perioden vært mildt, morgentemperaturer rundt + 5 C i første del og fallende til ca. 0 C i siste del. Det har i Julehelgen falt 60 - 80 mm nedvær i Arendalssvassdraget nedslagsfeltet. Det har vært tilfelle sterk pålandsvind på sørlandskysten. Nedbøren kom i form av regn, og det oppsto store tilslag i Juledag. Bjørendal ble derfor stoppet. I den forbindelse ble forsyningen av Start/stopp kan nå foretas av Jø. Land kraftstasjon. For lokal forsyningen.

Tilslagene førte også til endel nedregulering av tappingen fra Fyres og Nisser.

På Julaften ble det konstateret at dataskjermen på Bjørendal var "død". Siemens fikk imidlertid rekruttert en hussbi med ny skjerm, og kl. 1530 på selve Julaften var ny skjerm på drift.

Det er ikke meldt om driftsforstyrrelser i Jula.

E. L. Ellefsen

Alf Kr. Enger
Godt nytt år!
Takk for den fine servicen dere ga oss på Bjørendal.
Arne Hylan
05.01.91



Ikke rør

Transportering av rør fra et punkt til et annet behøver ikke nødvendigvis være lett. Et rør av fornuftige dimensjoner kan jo ruller, men hva gjør man når røret antar uhåndterlig størrelse?

Jo da gjør man enkelt og greit som de to bygningsarbeiderne på bildet. En stokk tvers igjennom røret, og opp på skuldrene med den. Det ligner jo litt på kinesisk godstransport, selv om det hele foregikk på Linderud.

Best i det lange løp

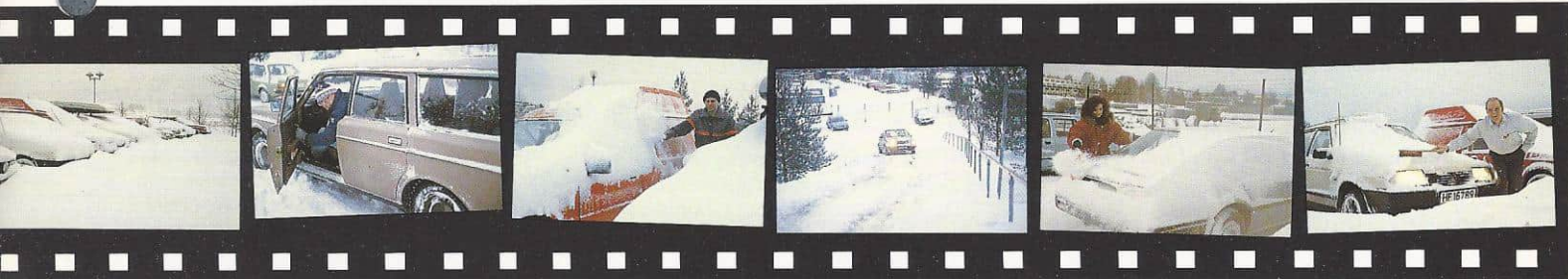
"Siemens Maraton" og "Siemens Colibri" heter to nye håndholdte (pocket) mobiltelefonmodeller i vårt sortiment. En fornøyd markedsfører, Jon Milch viser her de to nye produktene - med "Maraton" til venstre.

- "Maraton"-modellen er en utrolig seig og utholdende mobiltelefon. Den klarer to timer taletid, og 48 timer standby-tid (lyttetid). Dette betyr at man sannsynligvis

ikke må lade opp telefonen midt på dagen - noe som har vært tilfelle med de andre pocket-telefonene i markedet, sier Milch.

Med disse to håndholdte telefonene kompletterer Siemens sitt mobiltelefonprogram, som ble påbegynt i fjor med de stasjonære modellene NT-41 og NT-92.

-Vi kan nå tilby topp mobiltelefoner både for NMT-450 og NMT-900-nettet, sier Jon Milch.



"Det snør, det snør, tiddelibom..."

Ja det er akkurat det det gjør. For første gang på tre år har vi fått en skikkelig vinter med massevis av snø. Og snøfallet kom som en overraskelse på mange. Vi observerte til og med en bil med sommerdekk (hu hei, hvor det går). En av parkeringsplassene på Linderud er rene testbanen for vinterdekk, bilens kjøreegenskaper og førerens skikkelighet på vinterføre. Med en stigning på ca. 45 graders vinkel, kan det by på

problemer å få kjøretøyet opp denne bakken, og det var mang en fortvilet sjåfør som fikk sine begreper om vinterføre kraftig revidert denne snødagen midt i januar.

Det første som måtte avklares var hvor i all verden bilen var hen. Snøen skjuler som kjent alle spor - også etter biler. Kan noen fortelle oss hva slags biler som skjuler seg på det første bildet?

Ikke det nei.

Neste punkt er å spa fram domningen. En spade er alltid kjekk å ha i bilen. Noen bare feier snøen ned foran, og står bom fast.

Pinlig.

For biler med forhjulsdreift er saken som oftest biff. Kommer du ikke opp en bakke med nesa i riktig retning, er det bare å rygge opp.

Folk som kjøper bakhjulsdrivet bil, bør alltid ha med seg kjettinger eller "knipetak" - i tillegg til noen sandsekker i bagasjen. Svein Paulsen på vårt andre bilde er heller betenkt over Volvoens klatreegenskaper. Det gikk til slutt - med Siemens Interns medarbeider på hengerfestet.

Mange menn har sine bastante

1)...nysnøen skjuler alle spor.

2) Var det noen som sa traktor???

3) En av de som fant bilen sin med en gang.

4) Og så prøver vi igjen.

5) Jentene tok det med godt humør og kaldt hode.

6) Fredrik Beniseng: "Makan til snøvær da du..."

meninger om kvinner og bilkjøring. Vi kan bare fortelle at kvinner takler vinterføre minst like bra som menn. Ingen av jentene som sto fast var rådvile. Opp kom de - alle som en.

Kommentar overflødig?



Egentlig fortjener dette bildet å stå alene uten kommentar, men vi kan ikke dy oss for å spørre om arbeidspresset er for stort for enkelte?

En hverdagshistorie fra Siemens på Linderud

Sommerferie er fali' det og medfører skade til og med. Et bein i "avgang", hva gjør vel det?

To krykker anskaffes - og jeg kommer av sted. Men mange ukers bruk setter sine spor, og belastningen den blir for stor.

for armer og rygg, akk o ve. Jobben skal gjøres, hva gjør jeg med det?

Aha, en lys idé!!

En rullestol må være tingen den forstyrrer jo ingen.

Men det jeg ikke tenkte på var at Siemens' garderobedører er for små.

En centimeters klaring er nei-men ikke mye de ganger jeg må ta meg bryet til nødvendig ærend i et lite rom.

Trange "korridorer" mellom pultene setter nesfen bom for den daglige fremkommeligheten.

Jammen godt jeg ikke skal leve lenge med rullestol-rariteten.

En takk til Siri Jemtland for positiv respons på problemet. Videre en takk til alle hjelpsomme kolleger, resepsjonsvakt og Securitas-vakter. Liv Norbom, S/O.

Vår nye organisasjon: Personalfunksjonen viktig for å skape "ett firma"

Personalfunksjonen og personalavdelingens arbeide i den nye Siemens-organisasjonen er blitt enda viktigere enn før. Divisjonene vil komme til å prøve ut den handlefrihet som er en naturlig basis for deres virksomhet, og aktuelle spørsmål vil ofte dreie seg om bemanningen med ansettelser og oppsigelser, lønnsvilkår og felles personalpolitiske linjer. – "Divisjonenes behov for markedsstilpassede betingelser for de forskjellige kategorier ansatte må oppfylles", heter det i forutsetningene for organisasjonsordningen. Men kravet til markedsstilpassing kan være nokså forskjellig for de enkelte divisjoner.

Av Per Buer

– Hvordan skal det da være mulig å opprettholde en felles firmaordning på det personalpolitiske området?

– En felles kultur på det personalpolitiske området er noe langt mer enn variasjoner i lønn og arbeidsbetingelser fra divisjon til divisjon, sier personaldirektør Gunnar Friedl til Siemens Intern.

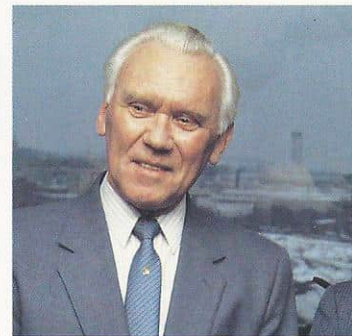
Men spørsmålet understreker hvor viktig den sentrale personalfunksjon blir for oss i fremtiden. Forutsetningen er at personalfunksjonen og bedriftens personalpolitikk skal ha en sammenbindende effekt som motvekt mot de selvstedsdrivende krefter divisjonene representerer. Samtidig må den enkelte divisjon gis rammebetingelser som gjør den istand til å arbeide optimalt. Personalavdelingenes evne til å takle problemene på en handlekraftig og innsiktsfull måte vil her stå sin prøve. Men vi må også stole på forståelsen og disiplinen i de enkelte divisjonsledelser når det gjelder viktigheten av å ta vare på Siemens som "ett firma".

– Ligger det i dette, at personalansvaret blir annerledes fordelt enn før?

– Nei, personalansvaret, ligger nå som før, i linjeledelsen. Dette har vi tradisjon for i Siemens, og det vil vi holde fast på. Men personalavdelingene skal inneha firmaets topp-kompetanse i personalspørsmål. Deres oppgaver er klart definerte og opplistet, og dette er godkjent av divisjonslederne. Svært mange av disse oppgaver er av felles, sammenbindende karakter, såvel på det praktiske som på det firma-kulturelle plan. Arbeidet i personalavdelingene blir organisert slik at det blir et nært og naturlig samarbeide med divisjonene, regionalt og divisjonalt. Det skal ikke opprettes egne stillinger som f.eks. personalsjef eller personalkonsulenter innenfor divisjonene. Personalsjefstillingen i Bergen vil inntil videre ikke bli besatt igjen, idet vi her satser på et nært samarbeid med avdelingen i Oslo.

– Vil bemanningsspørsmålene bli behandlet på noen spesiell måte?

– Beslutningsretten i bemanningsspørsmål ligger klart i divisjonene, unntatt når det gjelder de høyeste stillingene. Her følger vi bare det arbeidsmønster som vi hadde i den forrige organisasjonen. For å utnytte alle muligheter for intern rekruttering forutsettes et særdeles nært samspill med personalavdelingene. Men bemanningsreduksjoner er alltid en alvorlig sak som vedkommer hele firmaet, og vil derfor bli behandlet på et bredt grunnlag. Når det gjelder nyansettelser, vil spørsmål som lønnsvilkår og andre ansettelsesbetingelser komme opp, og her ligger jo mye av det vi kaller "markedsstilpassing". Vår lønnspolitikk ga allerede ifjor – etterat lønnsloven var opphevet – et visst rom for geografisk og bransjemessig tilpassing, og vi er også iferd med å ta i bruk resultatlønn på enkelte områder.



Kjell Jensen

Det var med stor sorg vi mottok meldingen om Kjell Jensens plutselige bortgang den 5. januar. En god venn og trofast Siemens-medarbeider har forlatt oss.

Kjell ble ansatt på vårt lagerkontor i ung alder i begynnelsen av 1940. Han avanserte til lagerrevisor, og senere til leder for vårt lagerkontor og kartotek. I 1960 gikk han over til Elektrolux som leder for lagerseksjonen og der var han i ca. fem år før han kom tilbake til Siemens. Her forble han, og hadde således nesten 45 års tjeneste i vårt firma da han gikk av med pensjon som 67-åring 1. mars 1990.

Kjell var meget pliktoppfyllende, og utførte alltid sitt arbeide på en utmerket måte. Han hadde på Innkjøp mange oppgaver med hovedansvar for at våre fysiske beholdninger skulle stemme overens med tallene i hovedbokholderiet, og han satte sin ære i at dette var i orden.

Første gang jeg møtte Kjell, var på fotballbanen som juniorspiller i 1939, og han var den gangen en av de aller beste juniorspillere i Oslo og omegn. Da jeg begynte i Siemens i 1941, var Kjell en av de jeg først kom i kontakt med, og jeg har gjennom disse snart 50 år lært ham å kjenne som en hederskar.

Etter krigen spilte han for Sportsklubben Frigg, og han gjorde seg straks gjeldende som en meget dyktig spiller. "Frigg" var den gangen et av de bedre lagene i landet, og Kjell spilte på laget i en årrekke, og var i mange av disse årene lagets kaptein.

Han spilte også flere kamper på Oslo bylag, som den gang holdt omtrent samme nivå som landslaget.

Kjell spilte også Bandy, og var kanskje den beste på vårt bedriftslag, som den gang vant Oslomesterskapet flere ganger. Han var også meget interessert i all annen idrett, men det var familien som hadde førsteplassen.

I de senere år var han sterkt plaget av astma, og vi på avdelingen minnes flere tilfeller hvor han strevet med pusten og hadde det skrekkelig vondt. Han kjempet lenge tappert, men til slutt måtte han - tross enorm viljestyrke - gi tapt. Vi som har kjent Kjell i mange år, har mistet en god venn og kollega. Han vil minnes med stor respekt, ærbødighet og varm takknemlighet. Vi vil aldri glemme ham.

Våre tanker går til hans kjære hustru Reidun, og den øvrige familie i deres dype sorg.

Vi lyser fred over hans minne.

Tore Berg.

Opplæringsdag -91

Vår største utfordring i framtiden blir å utnytte medarbeidernes kompetanse i realiseringen av bedriftens mål og strategier. Siemens Training Center arrangerer "Opplæringsdag" den 13. mars 1991. Her møter du både eksterne og interne foredragsholdere.

Blant temaene kan nevnes:

- SPSS (Siemens Personal PlanningSystem).
- Opplæring som strategisk verktøy.
- Opplæring og kvalitetssikring.
- Kompetanse - mer enn faglig utdanning.
- Opplæring i Stammhaus.
- Siemens som kursleverandør.

I tillegg tilbys workshops, minikurs og stands. Hold av dagen nå, det kommer innbydelse til deg i posten. Vi håper å se flest mulig i Forum den 13. mars.

Se
også
side 6

Nytt om navn

Peter Bjering, Training Center, S/O begynte 1/1 -91 som installasjonssjef hos firmaet Nils Nilsen A/S på Strømmen. I en overgangsperiode vil Bjering beholde ansvaret for Siemens el-entreprenørskole.

Redaktørskifte

"Gammelredaktøren" – et begrep i avisbransjen. Gubben som nærmest "eier" bladet, som er bladet.

Per Buer er en slik gubbe. Han har bygd opp Siemens Intern fra å være en meget enkel firmapublikasjon, til å bli det viktige bindeledd mellom Siemens-medarbeidere som bladet er i dag.

Per gikk av med pensjon 31.12.90. Han syntes firmaets tilbud om tidlig-pensjonering var spennende, og takket ja.

Nå skal vi yngre ta over ansvaret. Det er i denne situasjon en glede å introdusere Per Henriksen, som ny redaktør av Siemens Intern. Per er 47 år, og har tidligere arbeidet med bl.a. Televerkets og Alcatel STK's firmapublikasjoner. Vi er overbevist om at han vil kunne løfte arven.

Tor Cederkvist



Per Henriksen (47) har lang erfaring med fagpresse, ekstern og intern informasjon. De senere årene har han drevet egen virksomhet.

– Jeg har stor respekt for Siemens Intern slik bladet ser ut i dag, men vi må samtidig jobbe aktivt og systematisk for stadig å gjøre informasjonen bedre, sier han. Og legger til at bygg og anlegg, energiteknikk, produksjon, organisasjoner og arbeidsliv ikke er ukjente områder for ham, etter 20 år som aktiv journalist.

– Siemens Intern har en redaksjon som skal få til et blad som dekker det meste i bedriften, sier Per Henriksen.

Vi gratulerer

50 år

09.02. Tore Tøndel, S/T
12.02. Kjell Ristvedt, S/O
20.02. Arnold Brovold, S/T
20.02. Svein Jørgensen, S/O
21.02. Sverre Bjørn Helgason, S/T
24.02. Einar Viken, S/T
04.03. Arne Nerland, S/O
06.03. Gunnar Husby, S/T

60 år

10.02. Ove Larsen, S/B
15.02. Arne Fredrik Pedersen, S/O
20.02. Arnfinn Kristensen, S/O
24.02. Aud Kari Faanes, S/T
25.02. Turid Moen, S/T

67 år

04.02. Helge Aamodt, S/O

70 år

07.01. Sverre Norland, Oslo
07.02. Rut Holmen, Oslo

80 år

08.01. Knut Astrup, Oslo

Pensjonistenes julemøte, S/O

Julemøtet i pensjonistforeningen S/O den 12 desember samlet vel 100 deltagere. Lederen Fanny Steen ønsket velkommen, og det ble utbragt en skål for Siemens A/S og pensjonistforeningen. Det ble servert dyrestek og ved bordet ble det sunget julesanger med Reidun Jensen ved pianoet.

Direktør Odd Trones representerte direksjonen, og han ga en orientering om firmaets stilling. Fanny Steen ba Trones overbringe en takk til direksjonen for villig støtte til pensjonistforeningen. Nils Simonsen takket deretter for maten.

Til kaffen underholdt Håkonskoret og det ble også anledning til en "svingom".

For sin iherdige innsats for pensjonistforeningen, fikk Fanny Steen overrakt en blomsterdekorasjon. Julemøtet er det største enkelarrangementet i pensjonistforeningens regi. Mange av pensjonistene setter pris på denne måten få treffe sine kolleger.

O. Alfstad, (sekr.)

Hjertelig takk

– til firmaledelse, kolleger og venner for gaver og all oppmerksomhet ved min fratredeelse.

Per-Egil Berg, S/O.

– til pensjonistforeningen for de vakre blomstene på min 80-års dag.

Nelly Ellefsen.

– til ledelse og kolleger for gaver og blomster i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen.

Egil O. Jacobsen, S/O.

– for vakker blomsterhilsen i anledning min 67-års dag.

Olga-Marie Malmung.

– for all oppmerksomhet fra kolleger og venner ved mitt 25-års jubileum.

Josef Sandor, S/O.

– til direksjon, kolleger og venner for blomster og gaver ved min fratrede og overgang til pensjonisttilværelsen.

Lauritz Flaaseth, S/O.

– til firmaet v/direksjonen og pensjonistforeningen for vakre blomster i anledning min 70-års dag.

Sverre Norland, S/O.

– til direksjon og firmaledelsen i Trondheim for diplom og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum i firmaet.

Torleif Havstein, S/T.

– til montørklubben og firmaet i anledning min 60-års dag.

Otto Berg, S/T.

– til firmaet for julegave og en hyggelig julehilsen.

Konrad Solem, S/T.

– til firmaet for julegaven, og alle ønskes et godt nytt år.

Jan Solem, S/T.

– til bedriften for oppmerksomheten i anledning min 70-års dag, og for julegaven.

Sivert Bye, S/T.

– til direksjon og firmaledelse i Trondheim for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Ivar Ræder, S/T.

– til direksjonen, kolleger og venner for blomster, gaver og oppmerksomhet i anledning min 50-års dag.

Vidar Eikeri, S/O.

– for den store oppmerksomhet jeg fikk da jeg ble tidlig-pensjonist. Og jeg minner alle medarbeidere på mottoet:

"...og husk å skrive til Siemens Intern".

Per Buer, S/O.

– til firmaet for julegaven.

Tordis Moen, S/T.

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

Helge G. Dahl, S/T.

Ta kontakt med oss!

SiNEWS, Siemens Intern, Energi & Automatisering, Årsberetning Ting som jevnlig dumper ned i posthylla, eller på pulten til våre kunder.

Men - hvor kommer de egentlig fra? Hvem lager disse publikasjonene?

Et stykke på vei er det dere - våre lesere. I form av tips, samtaler eller artikler bidrar dere til at disse publikasjonene kan være med på å profilere Siemens, mot omverdenen og internt.

Jobben gjøres av en liten avdeling som kalles SAM/F, Sentralavdeling Markedskommunikasjon/Firmapublikasjoner, som består av:

Tor Cederkvist, sjefredaktør

Per Henriksen, redaktør

Espen Nordhagen, red.sekr., fotograf

Leif Fiskaa, grafiker (layout etc.).

Vi deler oppgavene oss imellom, med Per Henriksen som daglig redaktør av Siemens Intern, Tor Cederkvist av SiNEWS, Energi & Automatisering og Årsberetning. Tilsammen produserer vi mer enn 300 sider i året.

Har dere stoff eller ideer, henvend dere til oss! Vi er åpne for alle former for samarbeid, fra gode tips til ferdige manus.

OL: Sparekniven reddet fjellhallen

Tekst: Espen Nordhagen

Det så en stund veldig mørkt ut for gjennomføringen av fjellhallprosjektet på Gjøvik. OL-president Gerhard Heiberg var ikke særlig begeistret for et såpass dyrt (140 mill.kr.) prosjekt til Lillehammer-OL.

Heiberg har sine nøkterne OL-budsjetter å forholde seg til, så det er vel ikke rart at han er på vakt mot ekstravaganse.

-Den vil bli for dyr, hevdet OL-presidenten.

Dette mente Norges Eksportråd var synd, fordi et slikt anlegg er i den teknologiske "spitzenklasse", og dermed har det en enorm demonstrasjons- og markedsføringsverdi for norsk teknologi.

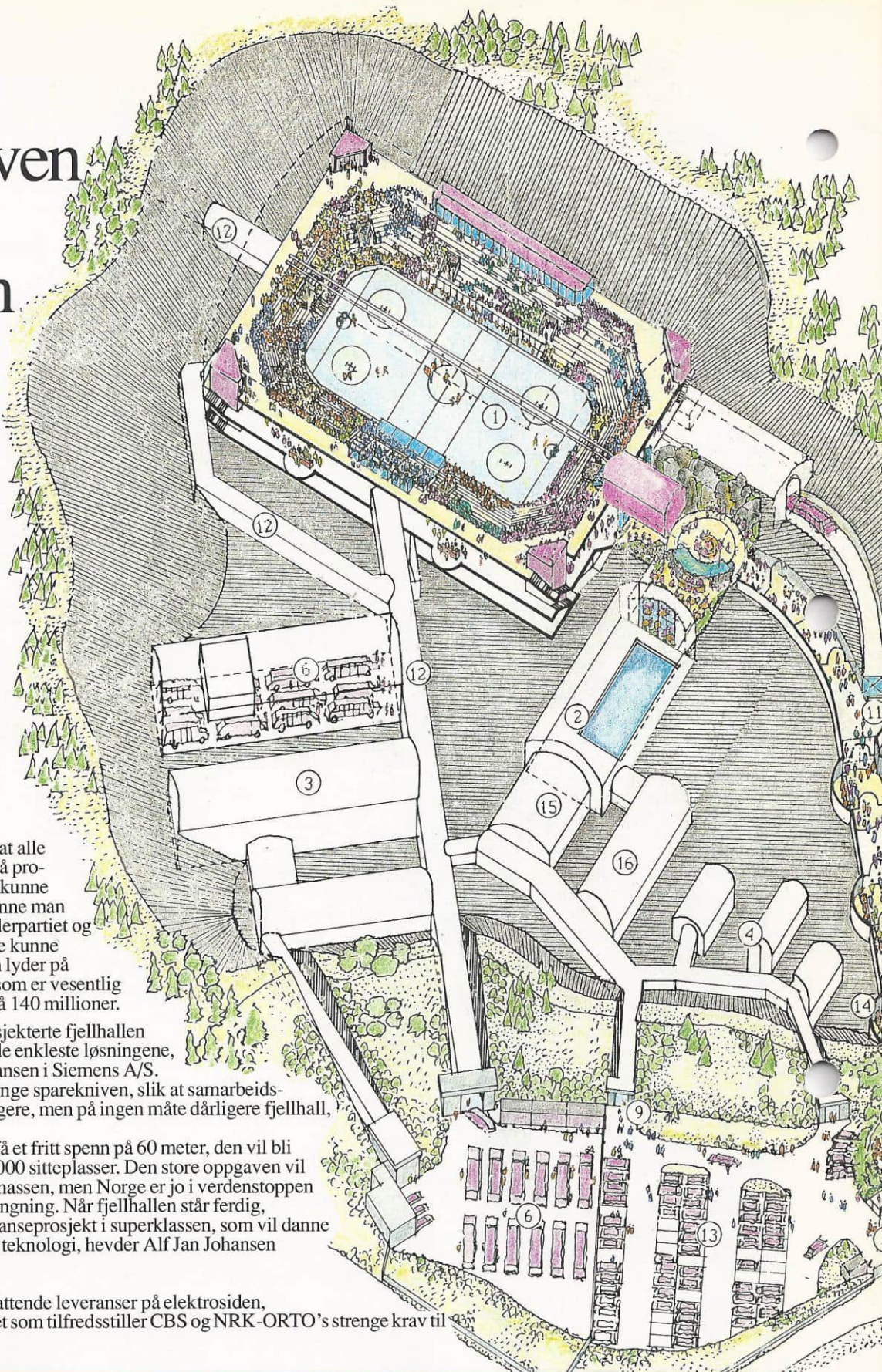
Konsekvensen av dette ble at alle de impliserte parter gikk inn på prosjektet for å se om løsningene kunne gjøres billigere. Og til slutt kunne man presentere en sum som Arbeiderpartiet og Høyre i Gjøvik kommunestyre kunne akseptere. Den nye prislappen lyder på ca. 115 millioner kroner, noe som er vesentlig lavere enn den opprinnelige på 140 millioner.

-Det er klart at de som prosjekteterte fjellhallen i utgangspunktet ikke valgte de enkleste løsningene, sier prosjektleder Alf Jan Johansen i Siemens A/S.

-Derfor var vi med på å svinge sparekniven, slik at samarbeidspartnerne nå kan tilby en billigere, men på ingen måte dårligere fjellhall, framholder han.

-Fjellhallen på Gjøvik vil få et fritt spenn på 60 meter, den vil bli 90 meter lang og gi plass til 5000 sitteplasser. Den store oppgaven vil være utsprenningen av fjellmassen, men Norge er jo i verdenstoppen på akkurat dette med fjellsprenning. Når fjellhallen står ferdig, vil den bli et fjellteknisk referanseprosjekt i superklassen, som vil danne grunnlag for eksport av norsk teknologi, hevdet Alf Jan Johansen overfor Siemens Intern.

-Vi kommer inn med omfattende leveranser på elektrosiden, bl.a. belysning med en kvalitet som tilfredsstiller CBS og NRK-ORTO's strenge krav til TV-overføringer.



Slik blir fjellhallen

Nummereringen angir de ulike deler av fjellanlegget.
Tegning: Arkitektfirmaet Moe-Levorsen A/S.

- | | | |
|---|-----------------------------|-------------------------------------|
| 1) Ishall. | 6) TV-busser. | 11) Adkomst aktive/VIP's. |
| 2) Svømmehall (eksisterende). | 7) Storgata (gågate). | 12) Rømmingstunnel. |
| 3) Televerket (eksisterende). | 8) Fjellhaven m/restaurant. | 13) Akkreditert parkering. |
| 4) Siviltforsvarsanlegg (eksisterende). | 9) Inngang presse/medier. | 14) Billettkontroll m.m. |
| 5) Røverdalen (sikret område). | 10) Hovedadkomst. | 15) Sub-pressesenter. |
| | | 16) Garderobeanlegg (eksisterende). |