

Siemens Intern

nr. 6 - Torsdag 4. okt. 1990



Her skal lyden være klar til Fyllingen og Rosenborg møtes...

På cup-finalen 21. oktober skal alt være klart på "Nye Ullevål", lover Siemensmontørene. Oppgjøret mellom Fyllingen og Rosenborg skal finne sted i den beste ramme. I første rekke er det lydanlegget våre montører har prioritert. Vi skal også sørge for det nye lysanlegget på Ullevål,

men det blir ikke ferdig i år. Det vil jo heller ikke være behov for det på cupfinalen.

Lysanlegget er imidlertid planlagt i minste detalj, og det er et helt revolusjonerende nytt system som skal introduseres på Ullevål. Vi bringer et bilde av modellen

på side 9, samtidig som vi forteller om Siemensinnsats både på Ullevål og Oslo Sentralbanestasjon. Det er nok dårlige tider – men Siemensmontørene gjør seg gjeldende likevel!

På bildet fra venstre: Roy Gundersen (bas), Jan Ivar Skaar og Pål Gundersen.

Plassledelse får viktige oppgaver

Et viktig organ for å ivareta firmaets interesser utad i Trondheim og Bergen blir plassledelsen. Disse utvalg, som består av de 3 øverste ledere på hvert sted, skal sørge for at vår opptreden utad blir koordinert. Det gjelder vis a vis

markedet, myndighetene, media, arbeidsgiverorganisasjoner og ansattes organisasjoner.

I Trondheim er det Odd Kamsvåg som plasssjef, sammen med Odd Løkken og

Kåre Ytre-Eide som utgjør plassledelsen. Kamsvåg skal opptre utad mot marked og kunder når hensynet til overordnet firmapresentasjon krever det. Odd Løkken, som leder fabrikkene i Trondheim og ivaretar en rekke forvaltningsoppgaver, er

Forts. side 5



Plassledelsesgruppene i Siemens Trondheim og Siemens Bergen. – Fra venstre Kåre Ytre-Eide, Odd Kamsvåg (plass-sjef) og Odd Løkken, S/T. Videre Sjur-Steen-Nilsen, Sverre Sivertsen (plass-sjef) og Oskar Alfheim, S/B.

Hjertelig takk

-for oppmerksomhet og deltagelse, ved min kone Henny Lygre's bortgang.

Kolbjørn Lygre, S/B

- til firmaets ledelse, kolleger og venner i regionen og avdelingen for oppmerksomheten og gavene i anledning mitt 40 års jubileum i firmaet. *Tore Jensen, S/O*

-til firmaledelsen og kolleger i Oslo og Trondheim for gaver og hilsener i anledning mitt 25 års jubileum og min 50 års dag. *Einar Logan S/T*

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

Karl Natland, S/T

-til direksjon og kolleger for all oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum. *Sverre Nilsen, S/O*

-til direksjon, kolleger og venner for gaver og all oppmerksomhet i anledning mitt 25 års jubileum. *Arne Haugan S/O*

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim for diplom, blomster og fin gave i anledning mitt 25-års jubileum.

Einar Viken, S/T

-til direksjon og firmaets ledelse i Trondheim for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25 års jubileum i firmaet.

Lars Dørdal S/T

-for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25 års jubileum.

Gunnar Røssland S/B

-til direksjon samt kolleger og venner for oppmerksomhet og gaver i forbindelse med mitt 25 års jubileum.

Arnfinn Kristensen S/O

-til tidligere kolleger for godt samarbeid og fin avskjedsgave.

Magne Wahlstrøm, Meråker

-til direksjonen, kolleger og venner, for blomster og gave ved min fratrede.

Edgar Berg, S/O

-til direksjonen og pensjonistforeningen, for oppmerksomheten ved min 90-års dag.

Peder Bjerknes, S/O

-til firmaets ledelse og verkstedklubb for blomster og gaver ved min fratrede i Siemens A/S.

Olav Langli S/T

-til direksjon og pensjonistforening for utvist oppmerksomhet på min 85 års dag.

Ivar Saugestad S/O

-til direksjonen for vakre blomster på min 75 års dag. En spesiell takk til mine venner på lagerkontoret S/T for blomster fra dere.

Arnfinn Haugsnes S/O

-til direksjon og Pensjonistforeningen for nydelige blomster ved min 75 års dag.

Odd G. Eriksen S/O

-til direksjon, tidligere kolleger og pensjonistforeningen for blomster og hilsener til min 75 års dag.

Kåre Ihlen Jensen S/O

-til direksjonen, kolleger og venner i S/T og S/O for oppmerksomhet til min 60 års dag.

Knut Petersen S/T

-til ledelse, kolleger og montørklubb for all oppmerksomhet på min 50 års dag.

Trond Danielsen S/T

-til direksjon, venner og kolleger i S/O for oppmerksomheten ved 50 års dagen.

Kåre I. Løvvik S/O

-for all hyggelig oppmerksomhet og for 10 fine år i Siemens.

Kari Gjorv S/T

Arnfinn Johnsen trer tilbake

Direktør Arnfinn Johnsen, Siemens Trondheim, trer tilbake fra sin stilling ved utløpet av forretningsåret 1989/90. Han har som direksjonsmedlem hatt ansvaret for vår virksomhet i Trondheim og har ledet Seksjon Produksjon.

Arnfinn Johnsen er 63 år gammel, og har vært ansatt i firmaet i nesten 38 år. Hans siste store oppdrag for firmaet har vært å lede arbeidet med den nye organisasjonsstruktur som gjelder fra 1/10. Johnsen ledet også arbeidet med å innføre det forrige organisasjonsmønster i 1971.

Han vil i det kommende forretningsår stå til firmaets disposisjon for spesialoppgaver.

Nytt om navn

Ellen Steen-Hansen, avd. SPM, tiltrer ny stilling i Divisjon Produkter den 1/10. I hennes sted er ansatt Henning Bergersen fra samme dato.

Fra 1/10 er følgende oppnevnt som ledelsens representanter i AMU/BU Siemens Trondheim: Odd Kamsvåg, Odd H. Magne, Odd Prytz, Odd Løkken, Kåre Ytre-Eide og Gunnar Friedl.

Vi gratulerer

40-års jubileum.

03.10. Arnfinn Lyngen S/T

25-års jubileum.

01.10. Ivar Skofteland, S/O
05.10. Per Kåre Hindsværk, S/T
11.10. Ingar Brevik, S/T
25.10. Harald Prytz Moan, S/T

95 år

02.10. Adolf Sørensen, Oslo

70 år

27.10. Glenly Skogstad, Trondheim

67 år

17.10. Hugo Harmens, S/T
19.10. Gunnar Wiig, S/T
28.10. Mary Holt, S/O
30.10. P. Ingebrigtsvoll, S/T

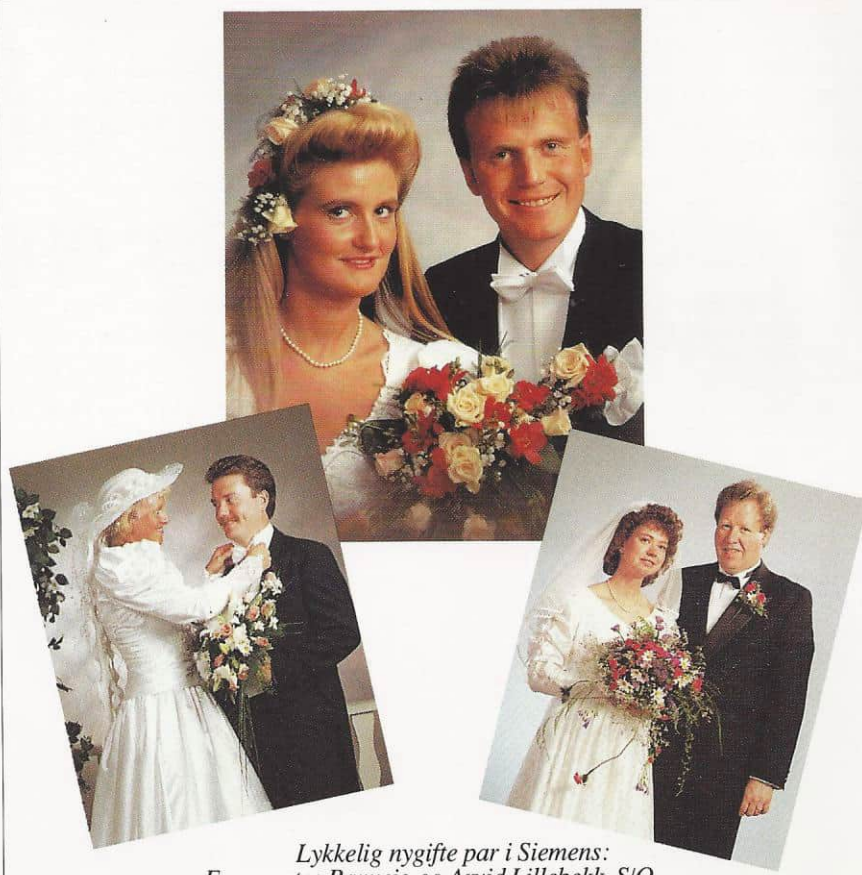
60 år

06.10. Kjell Øksnevad, S/Stavanger
15.10. Jan Edgar Storsæter, S/O
24.10. Leif Fiskaa, S/O
26.10. Ingrid Samuelsson, S/T

50 år.

02.10. Bjarne Svanem, S/T
03.10. Morten Monrad Uvaag, S/O
10.10. Astrid Gjertsen, S/O
30.10. Astor Berg, S/B

Lykkelig nygifte



Lykkelig nygifte par i Siemens:
Fra venstre Ranveig og Arvid Lillebekk, S/O,
Elisif Bødtker og Finn Petter Wisløff, begge S/T
og Kristin Schei Solberg og Thor Solberg, S/O.
Parene takker kolleger og venner i Siemens for gaver og blomster!

Divisjonene Anlegg og Produkter inngår rammeavtale på 150 mill. kr.

Av Per Buer
Foto: Espen Nordhagen

"Gjennom internsalg, dvs salg av produkter/tjenester fra en divisjon til en annen, skal Siemens' samlede omsetning og markedsandeler økes", står det i vår nye organisasjonsbok. Dette er å oppfatte bokstavelig: Ytelsene skal faktureres. Og konsekvensen er rammeavtaler for leveranser divisjonene imellom. En slik avtale er truffet mellom Divisjon Anlegg og Divisjon Produkter. Den har et omfang på ca 150 millioner kr. for forretningsåret 1990/91.

- Arbeidet med denne avtalen, som i detalj fastsetter priser og rabattsatser for hvert enkelt produkt, har ikke vært noen skinnfektning, sier Jostein Grytbakk, divisjonssjef for Anlegg. Tvert om, det har vært harde og inngående forhandlinger som ikke har stått tilbake for vanlige kundeforhandlinger når det gjelder rammeavtaler. Vi er kommet frem til en avtale som begge parter er fornøyd med.

- Hvorfor trenger vi denne form for internavtaler i firmaet nettopp idag?

- Ja, personlig mener jeg vi med fordel kunne ha innført internfaktureringsforlengst. Formaliseringen av kjøp og salg innen firmaet skaper bedre oversikt og klarere spilleregler. Men den nye organisasjonsform, med stor handlefrihet for de enkelte divisjoner, har gjort internfakturerings enda mer naturlig.

- I organisasjonshåndboken heter det at markedsmekanismen skal gjelde også for intern handel. Hva legger du i dette?

- Det betyr i praksis at vi må ta hensyn til prisene hos konkurrenter med tilsvarende



Internfakturerings er naturlig i den nye organisasjonsformen, men markedsprisene kan ikke oversees.

Dette er våre nye divisjonsledere Odd Trones (t.v.) og Bjørn Randby enige om.

de produkter. I prinsippet står for eks. Divisjon Anlegg helt fritt når det gjelder å velge materiell-leverandør. Siemens som grossist må være på høyde med andre grossister, også når det gjelder leveranser til siemensanlegg. Dette har betydning for hele vårt prisnivå, og for vår konkurransekraftighet utad.

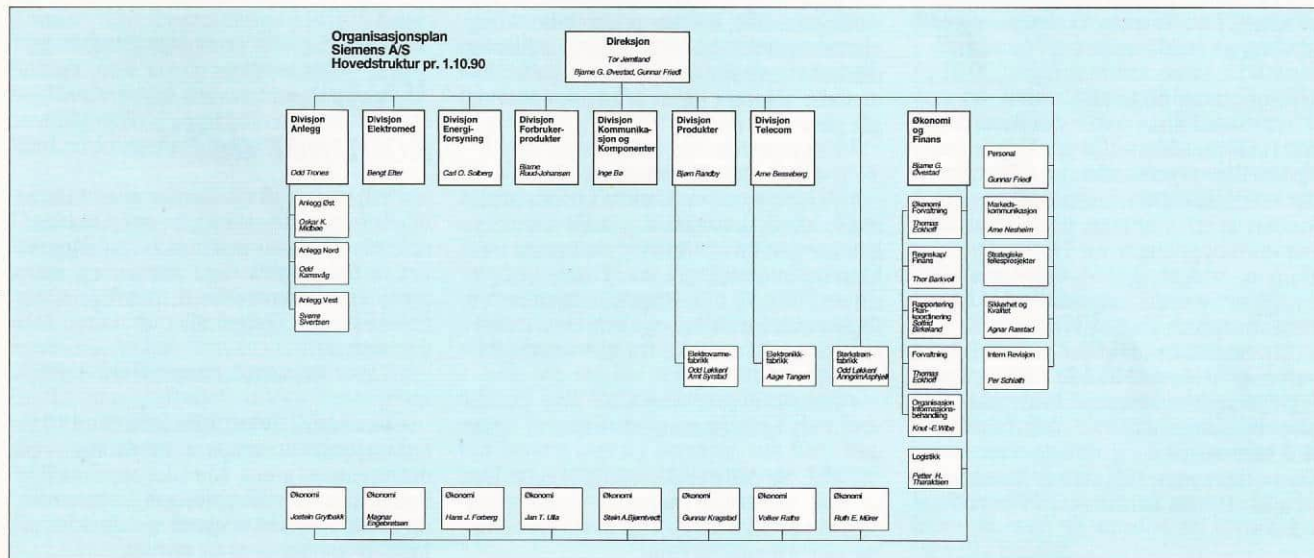
- Men hva skjer når dere på Anlegg virkelig oppdager at dere kan få et viktig produkt like bra ute, og til en lavere pris?

- Da gir vi vår interne leverandør et "last call" - en siste sjanse kan du gjerne si. Muligheten til å levere på markedsprisen.

- Begrunnelsen for å innføre internsalg med fakturering er at Siemens' samlede

omsetning og markedsandeler skal øke, står det i organisasjonshåndboken. Hvordan vil du kommentere dette?

- Jeg har nevnt et par punkter om at vi vil få bedre oversikt og klarere spilleregler, og at vi vil bli mer markedskonforme. Den nye ordningen vil bidra til at våre innkjøp også blir mer rasjonelle. Vi vil bli flinkere til å utnytte vår tyngde, innkjøpene vil bli mindre spredd enn tidligere, vi vil kunne konsentrere oss om færre leverandører og får gunstigere leveringsbetingelser totalt sett. - Alt dette er positive momenter for å gjøre Siemens til en sterkere konkurrent i markedet.





Langt mellom lyspunktene i markedet, kan man konstatere på MFA installasjon i Siemens Trondheim. Fra venstre Elin Harbak, Rudolf Pallesen og Hans Johansen. (Foto: Tor-Odd Vist).

Årsavslutning med problemer

Region Nords bestillingsinngang og omsetning svikter i år med henholdsvis 200 og 100 millioner kroner i forhold til budsjettet, noe som har fått store konsekvenser for beskjeftigelse og resultat.

Foruten en permanent bemanningssituasjon på ca 170 medarbeidere, har vi det siste året vært nødt til å gjennomføre nok så omfattende permitteringer, såvel av må-

neds- som timelønnede, opplyser regionsjef Alexander Bratt.

Mange medarbeidere har således vært ute i 14 dagers permitteringssykluser og noen har vært langtidspermittert. Men det er også valgt andre virkemidler. Flere av de inntektsgivende avdelinger har valgt å forsere bearbeidingen av marked og prosjekter for å sikre inntekter og sysselsetting. Enkelte ansatte har frivillig redusert sin lønn i stedet for permittering, eller sett bort fra kompensasjon for reise på egen tid, betaling for overtid o.l.

Ledelsen arbeider med redusert lønn resten av året.

- Disse tiltakene har vært absolutt nødvendige for å minimalisere virkningen av inntektssvikten, sier Bratt. Jeg er derfor både stolt og glad over den måten medarbeiderne har tatt situasjonen på. Vi har mottatt meget positiv respons på sparetak fra alle avdelinger. Oppslutningen har vært fantastisk, og den positive holdning gjennomgående hos tillitsvalgte, ledere og medarbeidere for øvrig. Dette gjelder innen alle sektorer og avdelinger, enten de går godt eller dårlig.

- Var permitteringer det eneste som bidrog til et forbedret årsresultat?

- Vi satte også i verk andre kostnadssparende tiltak av ekstraordinær karakter. Det har gått på ren sparing, reduserte innkjøp og investeringer etc. Totale innsparinger i forhold til kostnadsbudsjettene vil ligge rundt 6 mill. kr., og dette er en reduksjon på ca 17 mill. kr. fra tilsvarende forrige år.

- Innsparingene har altså ikke skjedd ved å skyve belastningen videre til neste år?

- Nei, og dette er det viktig poeng: Det er ekte resultatforbedringer vi har gjort her, vi har ikke trukket på neste års resultat, sier Alexander Bratt.

"Regner på harde livet"

- I Sterkstrømfabrikken har vi nå til enhver tid 10-20 medarbeidere permittert, opplyser fabrikkssjef Anngrim Asphjell til Siemens Intern. Det gjelder både måneds- og timelønnte, og permitteringsvarslene gjelder ut kalenderåret. Det er imidlertid stor aktivitet på tilbudssiden her, sier fabrikkssjefen. Vi får mange forespørsler, og regner "på harde livet". Men som vi vet - det er mange om beinet nå for tiden, og prisene blir presset.

Permitteringene omfatter ikke Selbu, opplyser Asphjell. Her er det på kort sikt nok å gjøre.

"Glad for at vi ikke er større..."

- Region Vest når sine reduserte måltall og har for tiden full beskjeftigelse, men vi skulle nok gjerne sett at ordre-bøkene var betydelig tykkere for tiden fremover, sier regionssjef Sverre Sivertsen til Siemens Intern. Kostnadsreduksjoner har lenge vært tema hos oss, vi sparer på alle ender og kanter og er glad for at vi ikke er større enn vi er.

Nye oppdrag på gang?

- Vi kan i disse dager notere ordrer for henimot 30 millioner kroner fra forskjellige Hydro-selskaper. Det gjelder komplette elektroinstallasjoner, inkludert et BAS-anlegg, til den nye laboratoriebygningen for Hydro Drift i Bergen. Videre skal vi være med og bygge nye renseanlegg for Hydro Aluminium i Årdal, og vi inngår også en større rammekontrakt for materiell-leveranser til samme kunde. - Ellers kan jeg nevne at vi satser på leveranser til skipsbyggingsindustrien, men føler oss noe hemmet av at vi så lenge har vært ute av markedet. Marinen er fortsatt en av våre største kunder, sier Sverre Sivertsen.

"Når kommer de?"

- Tilgangen på nye ordrer viser klart at vi går inn i et vanskelig år, sier Odd Trones, vår nye leder av Divisjon Anlegg. Vi vet at det tumles med mange og store prosjekter innen industri, petro kjemi og treforedling. Spørsmålet er bare: Når kommer de?

- Klarte Region Øst sine tall ved årsskiftet?

- Vi tok mål av oss ifjor høst til en 10 % reduksjon av kostnadene, og det har vi på det nærmeste greid. Men det opprinnelige budsjett for bestillingsinngang, omsetning og bruttofortjeneste klarer vi nok ikke, på tross av en meget aktiv innsats.

Lønn for strevet - endelig!



35 millioner kroners kontrakt for bygging av NORCEMs cementfabrikk i Kjøpsvik blir her beseget med håndtrykk. Fra høyre den danske maskinfabrik F. L. Smidths representanter Kjeld Brender Hansen og Jørgen Dahl. Fra venstre rundt bordet Odd Kamsvåg, Alexander Bratt, Odd Prytz, Einar Viken (TA) og Jan Johnsen (prosjektleder) alle fra Siemens Trondheim.

Siemens har fått bestillinger for 35 millioner kroner i forbindelse med bygging av ny tørrfabrikk for sement for Norcem Kjøpsvik. Den ene kontrakten

har vi tegnet med den danske maskinfabrikken F. L. Smidth og omfatter leveransene av alt elektroteknisk materiell samt engineering og idriftsettelse,

mens den andre kontrakten er tegnet med Arbeidsfelleskapet Kjøpsvik (Norwegian Contractors og Aker Entreprenør) og omfatter all elektromontasje.

Disse kontraktene vil ha stor betydning for beskjeftigelsen fremover, både for teknisk avdeling, fabrikk og våre montasjeavdelinger i Trondheim og Kjøpsvik.

Engineeringen vil starte nå og omfatter ca 10 000 ingeniørtimer, mens produksjonen på Sterkstrømfabrikk vil foregå rundt årsskiftet 1990/91. Montasjen blir utført i 1991 og omfatter ca 30 000 montasjetimer, noe som i den mest hektiske montasjeperioden vil betyr 30-40 montører.

Lykkelig satsing

- Vi har nå endelig fått lønn for strevet, sier vår nye divisjonssjef Anlegg i Trondheim, Odd Kamsvåg. Norcem har i mange år vært en trofast kunde av oss, og så snart vi fikk høre om planene for bygging av en ny fabrikk besluttet vi å etablere egen installasjonsavdeling i Kjøpsvik for å stå enda bedre rustet for oppdraget. Dette skjedde i 1987, så det har vært en lang vei mot mål, men nå ser vi at det har vært en lykkelig satsing.

Forts. fra side 1: Plassledelse får ...

firmaets hovedrepresentant i NHO. Kåre Ytre-Eide representerer som personalsjef firmaet vis a vis de ansattes organisasjoner. Han har også ansvaret for den stedlige mediakontakt i samråd med Sentralavd. Markedskommunikasjon.

I Bergen består plassledelsen av Sverre Sivertsen, plasssjef, Oskar Alfheim og Sjur Steen-Nilsen. Sivertsen har firmarepresentasjonen utad, og i tillegg mediakontakten. Alfheim er økonomileder Anlegg Vest og har forvaltningsoppgaver. Dertil representerer han firmaet vis a vis de merkantile funksjonærs organisasjoner. Steen-Nilsen er driftssjef Anlegg Vest og tar seg av kontakten med de tekniske funksjonærer og montørenes organisasjoner.

En spesiell funksjon for plass-sjefene i Trondheim og Bergen blir ledelsen av markedsutvalgene på de enkelte steder.

Markedsutvalgene skal sikre firmaets enhetlige og koordinerte opptreden i markedet, og skal bestå av divisjonssjefene på hvert enkelt sted.

- Vi er jo egentlig blitt en mer produktrettet organisasjon med større vekt på egen effektivitet og lønnsomhet, sier Odd Kamsvåg i Trondheim til Siemens Intern. Den store oppgaven blir derfor fortsatt å ivareta kundens interesser i organisasjonen, gi ham en positiv opplevelse av vår nye arbeidsmåte. Her blir markedsutvalgene et viktig instrument.

Slik jeg ser det må prinsippet fortsatt være at én avdeling fortsatt har hovedansvaret for en kunde, og sørger for at han blir betjent innad i Siemens slik hans behov er. Dette må bli en av de viktige oppgavene i markedsutvalgene.

farten...

Alt vel

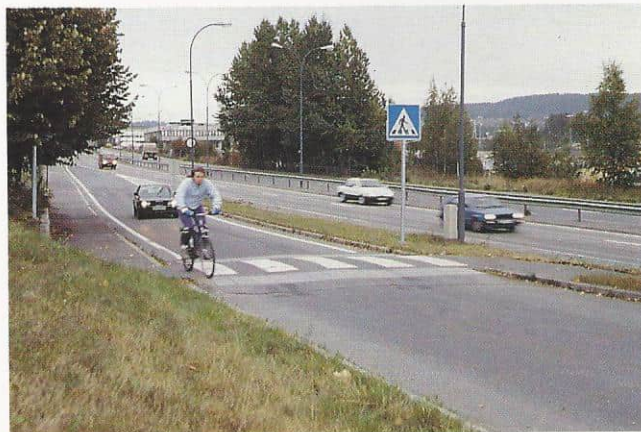
Syklister og fotgjengere har sikkert ingenting i mot at dumpa ved innkjøringen fra Østre Aker-vei fortsatt er der. De bilister som er oppmerksomme på den tar det litt roligere, mens de som ikke er oppmerksomme får seg en stygg en.

Vel - dumpa er godt skiltet, og en eventuell skjev forstilling kan man egentlig takke seg selv for. Før fartsdumpa kom på plass, like før julen -87, var tilværelsen langt fra trygg for de myke trafikanter som skulle krysse veien og fortsette på gangveien langs Østre Akervei. Det skjedde des-

sverre ulykker ved innkjøringen vår. Men så anla veivesenet en dump, og da var det slutt på både ulykker og nesten-ulykker.

AMU/BU har i alle fall ikke fått melding om noe, og da må vi vel gå ut i fra at alt er vel. Og et lite godt råd med på kjøpet fra Siemens Intern-redaksjonen:

Senk farten! Det begynner å dra seg mot vinter, og fører er ikke det aller beste lenger. Det er bedre å komme ti minutter for sent enn å ikke komme fram i det hele tatt.



Så godt som støvfritt med Siemens-støvsugere

Allergikere har, frem til ganske nylig, hatt god grunn til ikke å støvsuge huset. Mange støvsugere - særlig eldre modeller - har hatt en tendens til bare å flytte støvet istedenfor å samle det opp. Dette har ført til at luften man puster i har blitt mettet av mikroskopiske partikler som f.eks. avføring fra husstøvmidd. Dette er rett og slett gift for allergikere. Siemens nye støvsugerserie har opptil fem ganger filtrering av utblåsningsluften. Den siste filtreringen blir tatt av en spesiell filterkassett, som inneholder et bakteriedrepende stoff (Sanitized).

Hele 99,95% av alle partikler som blir suget opp, forblir inne i støvsugeren. Denne type støvsuger er således anbefalt brukt av allergikere.

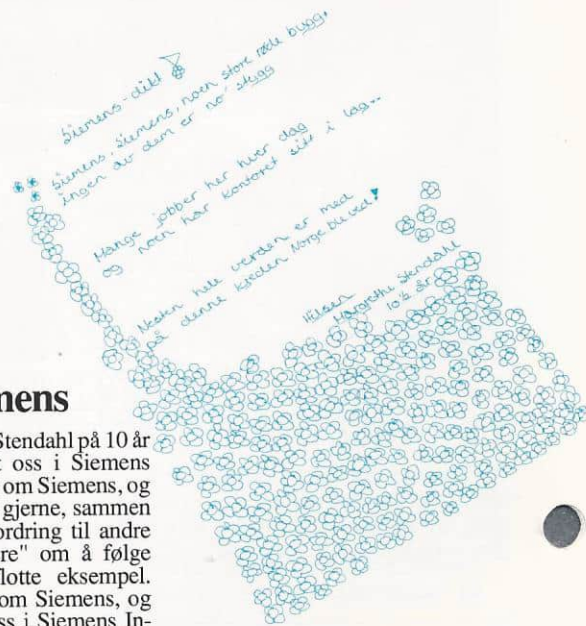
"Black Energy" heter en spesialmodell som er produsert i et begrenset opplag. Denne støvsugeren har alle egenskapene som kjennetegner våre topp-modeller, men den er i tillegg svart med forkrommede taster. En virkelig lekker og effektiv støvsuger. Den har max. effekt på 1300W, teleskoprør, praktisk parkeringsholder, et spesielt "Formula 1" gulvmunnstykke, integrert tilleggsutstyr og selvfølgelig fem ganger filtrering av utblåsningsluften.

Torgim Haaberg (t.h.) og Jon Westli på Seksjon Handel venter at denne spesialmodellen vil gå som varmt hvetebrød. Erfaringene fra andre land sier nemlig at de begrensede lagrene til de enkelte forhandlere raskt tømmes for

"Black Energy".

Lyrisk om Siemens

Margrethe Stendahl på 10 år har oversendt oss i Siemens Intern sitt dikt om Siemens, og vi trykker det gjerne, sammen med en oppfordring til andre "hobby-lyrikere" om å følge Margrethes flotte eksempel. Skriv et dikt om Siemens, og send det til oss i Siemens Intern-redaksjonen.

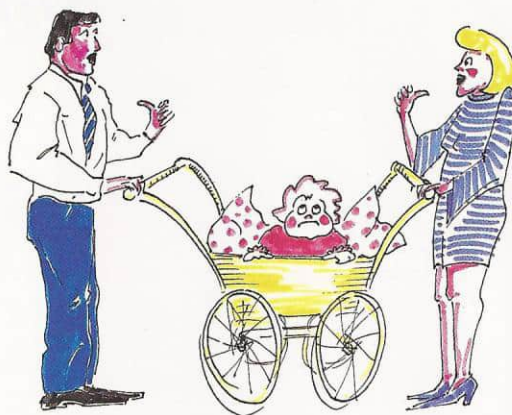


Varmekabel i gågata



I Mosjøen kan borgerne se en behageligere vinter imøte etterat Siemens har lagt ned 20 000 meter varmekabel på torget og i gågata. Dette vil gjøre fortauene isfrie, vel og merke hvis det ikke er alt for kaldt i været. Det vil nå bli lettere for funksjonshemmede og gamle å bevege seg i området om vinteren.

Det er Ellen og Arminn vi ser i aksjon med monteringen for brosteinen blir lagt på plass. Og bare for ordens skyld: Den jobben var ikke en del av akkorden for våre folk.



Hvem skal ha permisjonen?

Av Tove Lønne

Det er dobbelt så mange fødsels-permisjoner i år, som i 1989. Dette er neppe en bi-effekt av permitteringene eller den reduserte reisevirksomheten, men heller en del av den tendensen som gjør seg gjeldende over hele Norge. Men fremdeles er det i hovedsak mødrene som benytter permisjonsrettighetene etter at barnet er født. Fedrene er ennå ikke helt på (hjemme-)banen.

I 1989 var det totalt 15 påbegynte fødselspermisjoner i Siemens. Tallet for 1990 er (eller vil bli) 38. Dette er mer enn dobbelt så mange som i fjor. Svært mange tar et år permisjon, de siste månedene er da ulønnet permisjon.

Det ser ut til at dagens fedre er med på fødselen. Så godt som samtlige nybakte fedre benytter seg av retten til en lønnet "fri-dag" i forbindelse med fødselen. I hvilken grad far benytter retten til to ukers ulønnet permisjon for å ta seg av mor og barn etter fødselen, blir ikke registrert i Siemens. Inntrykket er likevel at mange fedre avviker noen feriedager i denne tiden.

Fremdeles er det mødrene som hovedsakelig benytter retten til fødsels- og omsorgspermisjon. Kun 2 menn på Siemens har tatt lønnet fødselspermisjon i løpet av de to siste årene, da henholdsvis for 16 og 18 uker. Mennene benytter seg altså i liten grad av de rettighetene de har til permisjon for å komme på banen. Betyr jobben mer og barna mindre for menn? Er det gamle kjønnsroller eller dårlig kjennskap til rettighetene som ligger bak? Eller er det kvinnene som ikke slipper fedrene til hjemme?

Regler og rettigheter angående svangerskap og fødsel

Minst fire regelverk gjør det vanskelig å få oversikt over rettighetene i forbindelse med fødsels- og omsorgspermisjon. Både folketrygdloven, ferieloven, arbeidsmiljøloven og velferdspermisjoner i Siemens gjør seg gjeldende. Her er de

viktigste reglene omtalt. Du bør likevel undersøke hvilke regler som gjelder for deg/dere.

Et års permisjon til sammen

Foreldre har ved fødsel og omsorg for barn under 1 år, rett til 1 års (52 ukers) permisjon til sammen. Denne retten til permisjon gjelder enten du er fast tilsatt, vikar, eller engasjert for en viss tid. Men en tidsavgrenset arbeidsavtale blir ikke forlenget fordi om du har rett til permisjon. Ingen arbeidsgiver kan si opp en kvinne fordi hun venter barn. Dette gjelder også i prøvetiden. Om oppsigelse finner sted, må arbeidsgiver kunne bevise at det er saklig grunn til oppsigelsen.

Fødselspermisjon med full lønn i 28 uker

En forutsetning for å ha rett til lønnet fødselspermisjon er at man har vært yrkesaktiv i minst 6 av de siste 10 månedene. Fødselspermisjonen varer i 28 uker med full lønn eller 35 uker med 80 % lønn. (Den ordningen man velger gjelder hele permisjonen). De resterende ukene av året kan taes ut som ulønnet omsorgspermisjon. I forbindelse med adopsjon er den lønnede permisjonen 26 uker. Ved adopsjon eller fødsel av flere barn samtidig, øker permisjonen med to uker for hvert barn.

Delt permisjon

Inntil 12 uker av den lønnede permisjonen kan mor ta før fødselen. Far har en lønnet "fri-dag" i forbindelse med fødselen. Far har også rett til 2 uker ulønnet permisjon i forbindelse med fødselen, dersom han bor sammen med familien og bruker tiden til å ta seg familien. Etter fødselen er det lovbestemt at moren skal ha de 6 første ukene av fødselspermisjonen.

De resterende ukene kan foreldrene eller de som har omsorgen for barnet, fordele mellom seg. Forutsetningen er at begge har opparbeidet rett til fødselspermisjon. Permisjonen må taes sammenhengende.

Full lønnskompensasjon

Siemensansatte får full lønnskompensasjon. Om barnets mor går i deltidsstil-

ling, opparbeides rett til en tilsvarende prosentandel av full månedslønn (dette gjelder uansett hvem som tar fødselspermisjon). Lønnsgrunnlaget baseres på inntekten siste måned, evt. gjennomsnittlig de siste seks måneder. Ekstrainntekt (til-litsverv, fast overtid etc.) kan taes med i grunnlaget etter avtale med arbeidsgiver. Kvinnen får altså sin lønn lagt til grunn, mens mannen får sin lønn som grunnlag, evt. med en prosentvis reduksjon, dersom moren har deltidsstilling.

Trygdekontoen utbetaler lønnen under fødselspermisjon direkte til arbeidstaker. Øvre grense for stønad pr. måned er 6 ganger grunnbeløpet i folketrygden (totalt kr. 17.000). Siemens garanterer imidlertid full lønnskompensasjon og utbetaler evt. lønn over kr 17.000 pr. mnd. direkte til arbeidstaker.

Tilbake til arbeidet

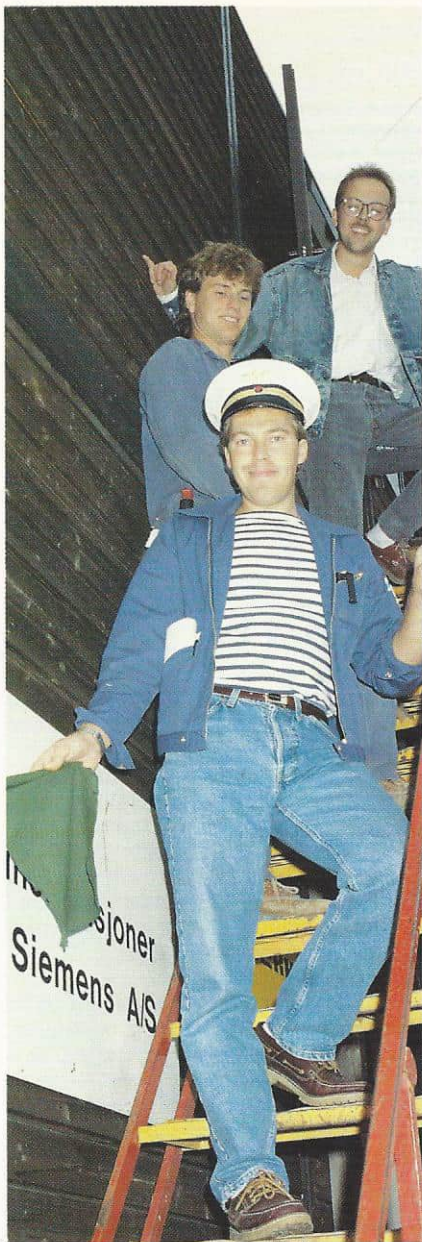
Etter fødselspermisjonen (28 eller 35 uker) har du krav på den samme stillingen du hadde før permisjonen. Denne retten gjelder også far, mor og eventuelt en annen person som har hatt fødselspermisjon. Likevel kan det unntaksvis være rimelig grunn til å omplassere en arbeidstaker som har hatt permisjon. Dette kan ha med arbeidsavtalen å gjøre, eller komme inn under styringsretten til arbeidsgiver. Om-plasseringen skal ikke skje på grunn av permisjonen.

Ammepermisjon og syke barn

Når mor er i arbeid igjen har hun rett til 1 time ulønnet permisjon pr. dag i den tiden hun ammer barnet. Dersom barnet er sykt, eller den som har ansvaret for barnet er syk, har hver av foreldrene rett til inntil 10 dagers permisjon hvert kalenderår. Ved barns sykdom gies det permisjon med lønn, dersom barnepasser er syk er permisjonen ulønnet. Foreldre som er alene om ansvaret har rett til 20 dager permisjon hvert år. Denne retten gjelder til og med det kalenderåret barnet fyller 10 år.

I Siemens og i denne artikkelen er begrepet fødselspermisjon brukt om lønnet permisjon og begrepet omsorgspermisjon brukt om ulønnet permisjon.

Siemensmontører på store



Tekst og foto: Espen Nordhagen

Oslos stadig ekspanderende sentral-jernbanestasjon utbygges med enda et trinn, og Siemens er for fullt med på dette tredje byggetrinnet. Elektroarbeidene begynte i januar -89, og har pågått frem til i skrivende stund.

Siemens Intern treffer prosjektingeniør Kjell Sæterøy og arbeidsleder Rune Holen på byggeplassen - og la det være sagt med en gang: Oslo får en hovedjernbanestasjon som byen virkelig kan være stolt av.

Seriøst!

Sett utenifra ligner de nye byggetrinnene på den gamle stasjonen. Den utvendige arkitekturen fra den gamle bygningen er beholdt på den nye, men innendørs er det lite som minner om den mørke, litt dystre avgangshallen på det som engang var Oslo Østbanestasjon. Det nye Oslo S. fremstår som et lyst og moderne bygg med alle de fasiliteter som hører til et slikt viktig trafikalt knutepunkt. Siemens har hatt entreprisen på elektroarbeidene på dette tredje byggetrinnet, og NSB har berømmet firmaet for sin seriøsitet i samarbeidet på prosjektet.

-Vi har gjort det etter tabellen, sier tre fornøyde Siemens-medarbeidere på Oslo S. Øverst prosjektingeniør Kjell Sæterøy, bas Anders Solvang og arbeidsleder Rune Holen med signallagget som gir klarsignal for tredje byggetrinn på Oslo S.

-Så og si alt har gått smertefritt og glatt på dette anlegget, sier en tydelig fornøyd Kjell Sæterøy, og kikker over på arbeidsleder Holen, som nikker enig. Begge to vrir hjernevinningene for å komme på noe som virkelig har gått galt, men kan ikke komme opp med annet enn litt problemer med å passe nytt utstyr til gammelt.

2300 armaturer

-Slik er det jo når man skal bygge ut i etapper, sier Rune Holen. -Her ble første byggetrinn gjort i -79, og andre btr. i -82. Det har vært et ganske komplekst og krevende anlegg - ikke tro annet, selv om det har gått uten større problemer, sier arbeidslederen.

Monteringen av armatur i glasstaket på den nye bygningen blir framholdt som det mest tidkrevende arbeidet. Ikke så rart kanskje, når man tenker på at det i alt er montert ca. 2300 armaturer - høyt oppe og langt nede i bygget.

For montasjeavdelingen har dette oppdraget betydd en kjærkommen sysselsetting i ellers trange tider, men tiden har man absolutt ikke sløst med.

-Det har ikke stått på oss når det gjelder tidsfrister, sier Sæterøy.

-Vi har gjort jobben vår. Der det har blitt forsinkelser, har det grunnet i at andre entreprenører, som skulle "rede grunnen" for våre montører, har brukt lenger tid enn forutsatt.

Ekstraarbeid

-Samtidig med de ordinære komplette installasjonene på byggetrinn tre, har vi også tatt på oss en del ekstra-oppdrag. Bl.a. så har vi montert belysning i "tårnet" på Jernbanetorget og stått for installasjon av det elektriske i forbindelse med NSB's nye reisesenter, forteller Rune Holen.

-Så har vi jo de vanlige korreksjoner fra arkitekter og ingeniører. Men det er vi så vant til at vi kan ta det på sparket når som helst - uten særlig tidstap.

-Hva er komplett installasjon i dette tilfellet?

-Vel, hvor skal man begynne? Det er levering og montering av belysning og varme, varmekabelanlegg - deriblant sek kilometer varmekabel i endebufferene, fulldekkende brannvarslingsanlegg, ledningsanlegg og kabling av kameraovervåkingen til hele publikumsområdet.

I tillegg kommer et sentralt styrings- og overvåkningsanlegg av prosesser i VVS-anlegget, høytaleranlegg og informasjonstavler.

Som sagt; et komplekst og krevende anlegg. I alt har vi lagt 8,5 km. varmekabel,



Ta en titt i taket. Der henger det en anseelig mengde armaturer som våre montører har hengt opp. Dette var det mest tidkrevende arbeidet, noe man kan forstå når man tar en titt på det lille bildet, som viser to av våre montører på et stillas mange meter over bakkenivå.

bel, montert ca. 7000 meter kabelbro/-bærer og lagt 117 000 meter kabel. I gjennomsnitt har mellom 20 og 25 mann vært beskjeftiget på Oslo S, og da det var mest å gjøre, kunne man telle ca. 35 mann i arbeid på anlegget.

-Man kan vel, uten å ta for hardt i, si at dette anlegget har representert et av de store lyspunktene for Siemens den siste tiden, sier Rune Holen og Kjell Sæterøy.



Slik vil mastene på det nye Ullevål Stadion bli plassert. Det skal i alle fall være fullt mulig å se ballen. Siemens-lyskasterne, sammen med de nye effektive lampene fra Osram tilsvarer lyset fra 28 600 glødelamper på 100 Watt.

(Modell: Arkitektkompaniet A/S)

Siemens-lys er "sportlight"

Ullevål Stadion er vår nasjonale cup-arena, og riksanlegg for Norges Fotballforbund. Ombyggingen av denne tradisjonsrike arenaen kommer til å koste NFF over 210 mill. kr. Ullevål Stadion får et lysanlegg som er helt moderne og tilfredsstillende alle de strenge krav til belysning som stilles av de som skal gjøre TV-opptak, både med hensyn til jevnhet, belysningsnivå og blanding.

Lys og lyd

Siemens er med og installerer det elektriske anlegget på Ullevål Stadion. Da Siemens Intern ankom åstedet, arbeidet det tre montører oppe på taket av stadionanlegget. Her kunne vi se en fotballarena som tydelig var preget av forandringer, og forhåpentligvis - forbedringer. Det nye Ullevål Stadion kan tilby nærmere 30.000 tilskuere sitteplass. Spillerne kan nyte godt av varmekabler i gressmatten, mens vi som ser på TV kan glede oss over det fantastiske nye lysanlegget.

Siemens har leveransen av flombelysning, all øvrig belysning av tribuneanleggene, samt lydanlegget. Sistnevnte er forøvrig levert fra Ing. Per Grov A/S, men Siemens har installasjonen.

Når flombelysningen skal leveres er det dags for våre montører å bevise at de ikke har høydeskrekk. Noen av lyskasterne skal nemlig monteres på ytterkant av tribunetaket, så montørene må henge i sele tyve meter over bakkenivå. Altså ingenting for folk med svake nerver, men fullstendig lovlig. Både Siemens A/S og Sie-

mens AG har bidratt med databeregninger til flomlysanlegget på Ullevål Stadion. Dette fordi man skulle være i stand til å ta hensyn til lystekniske konsekvenser av bygningsmessige endringer underveis.

En lysende nyhet

Nyheten i lysanlegget er Siemens' nyutviklede 2KW (2000 watt) lyskaster i kombinasjon med Osrams nye 2KW HQI-TS lampe, som har en lysytelse på hele 200.000 lumen. I alt skal det monteres 160 stk. av denne, som har fått betegnelsen SIKAST 711.

De fysiske målene gjør denne lampen til den minste og mest effektive HQI-lampen på markedet.

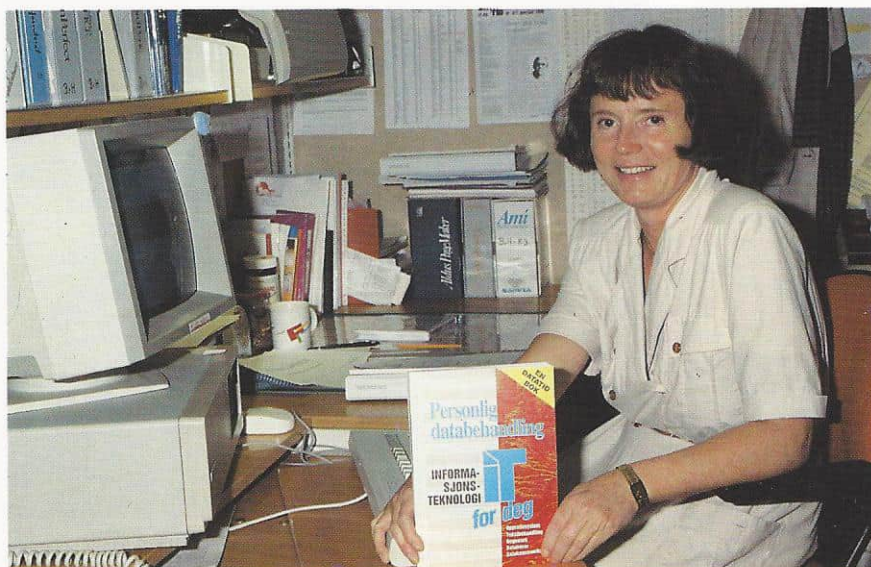
Siemens' nye lyskaster er spesielt utviklet for den nye lampen fra Osram. Dette gir også selve lyskasteren minimale dimensjoner, og langt bedre muligheter til å styre lyset ned på banen enn tidligere. Dermed unngår man også unødige sjenanse for naboene til stadionanlegget.

Samlet lysytelse i hele anlegget er 34 mill. lumen, noe som rundt regnet tilsvarer 28.600 glødelamper på 100W. Effektforbruket er 358 KW.

Byggearbeidet går fremover på "Nye Ullevål", og på cupfinaledagen skal det meste være ferdig - unntatt lysanlegget. Gresset ligger grønt og solid på plass, og vi vet at våre Siemens-kolleger i Fyllingsdalen (Bergen) og i Trondheim ser frem til en spennende batalje mellom Fyllingen og Rosenborg den 21. oktober.



Brigitte mellom to permer



Brigitte Heitmann på Info-senteret, S/O har mange jern i ilden. Hennes siste eskapader kan vi finne mellom to permer. Brigitte har nemlig gått hen og blitt forfatter. Selv om hun pent må finne seg i å dele æren for å ha begått boken sammen med syv andre forfattere, har Brigitte stått for et av de mest omfattende kapitlene i denne boken, nemlig tekstbehandlingsdelen. Verket heter "Personlig databehandling", og utkommer på Dataforlaget.

Elever som spør

-Alt jeg skrev om er stort sett basert på egne erfaringer, og det er jo gøy at jeg er kjent utenfor Siemens-huset.

-Det var interessant å jobbe på denne måten. Jeg kunne samle alle kunnskapene som jeg gir fra meg daglig. Nå jobber jo jeg mest med WordPerfect, og forlaget ville at jeg skulle skrive mest mulig pakkeuavhengig - m.a.o. generelt om tekstbehandling, men med eksempler fra forskjellige programpakker, som f.eks. Word Perfect og Word for Windows.

-Hvordan er du blitt en slik ekspert på tekstbehandling?

-Det er helst en kombinasjon av tillært teori, og ikke minst at elevene på kursene mine graver og spør. Dette gjør at jeg hele tiden må forholde meg til de samme problemstillingene som elevene.

God i norsk

-Det å være medforfatter på et slikt prosjekt innebar blant annet at jeg og mine medforfattere måtte passe på at vi ikke gikk hverandre i næringen med det vi skrev. For eksempel er det veldig vanskelig å sette et helt klart skille mellom tekstbehandling og desktop-publishing, som er et annet tema - behandlet av en annen forfatter. Aktiv kommunikasjon mellom forfattere og redaktør løste de fleste av disse problemene, sier Brigitte.

Norsk er ikke et lett språk å beherske - i alle fall ikke når man opprinnelig kommer fra et ikke-skandinavisk land. Brigitte kommer fra Tyskland og av den grunn skulle man kanskje tro at korrekturleserne på hennes forlag fikk litt å gjøre med hennes manus. Men Brigitte synes det er

gøy å skrive, og har alltid sett på skriving som lystbetont. Det er kanskje derfor det var mindre jobb med hennes manuskripter enn de andre forfatterne.

God bok

De som skal på vårt interne sekretærkurs kommer til å få en del med denne boken å gjøre og det er, etter det Siemens Intern kan erfare, en god bok. Den tar for seg det grunnleggende ved områdene tekstbehandling, databaser, desktop, regneark og datakommunikasjon. Boken tar også for seg datamaskinenes anatomi, operativsystemer og forskjellige programvare.

Ventemusikk som fenger

"Muzak" kalles den musikken du hører i heiser, på supermarkedet og når du blir satt på venting i telefonen. Den er upretensiøs og ligger lett i øret, og er ment å treffe smaken til den brede majoritet. Vårt telefonnett på Linderud kjører også "muzak" når noen blir satt på venting. Bjørn Larsen (EDB-drift) er den suverene utvelger av diverse ventemusikk, men han satser (i motsetning til et utall andre) på kvalitetsmusikk. Og han sørger for å veksle med

ujevne mellomrom. På vårparten hørte vi Verdis "De Fire Årstider", og i skrivende stund musiserer "The Notting Hillbillies" på vår ventelinje.

-Det er enkelt og greit en CD-spiller som står og surrer og går på "autorepeat", og som er koblet til en av linjene på sentralbordet, opplyser Bjørn Larsen.

Musikksmaken er jo så ymse, og det er ikke til å unngå at noen irriterer seg over musikken man nærmest blir tvunget til å

lytte på i påvente av svar i andre enden av linjen. Men ting tyder på at Bjørn har truffet de fleste.

-Vi har fått svært få klager, men derimot mange positive reaksjoner på "muzaken" vår, sier han.

SIEMENS

Александр Братт
Директор, "Сиенс" АС

Siemens A/S
Bratsbergveien 5
N-7004 Trondheim
Norge - Норвегия
Тел.: 47-7-95 90 00 коммутатор
Тел.: 47-7-95 93 30 прямой
Т.факс: 47-7-95 90 70
Телекс: 55 032 sietd n
Телетекс: (2421-) 52 05 21 = sietd ttx
Домашний адрес:
Oscar Wistings vei 9B
N-7020 Trondheim
Norge - Норвегия
Тел.: 47-7-53 08 94

Vår Sovjet-kontakt: Tålmodighet...

Av Per Buer

-Tålmodighet er den største dyd når man vil handle med Sovjet, sier Alexander Bratt, leder av Region Nord. Etter den 1/10 og organisasjonsforandringen er han blitt vår Sovjet-kontakt, en oppgave han skal skjøtte i full stilling og med base i Trondheim. Støttespillere får han i våre avdelinger i Kirkenes og Tromsø sammen med våre divisjoner. Alexander Bratt har vært regionssjef siden 1975, han var dengang regionens salgssjef for materiell. Han er 61 år gammel.

- Tradisjonelt har vårt moderhus, Siemens AG, ansvaret for salg til andre land. Men på grunn av vårt lands beliggenhet, har vi fått som vårt "arbeidsområde" noen områder i Russland som vi naturlig sogner til. Det er fylkene Kola og Arkangelsk, samt de autonome republikker Komi og Karelen, sier Bratt. Jeg har allerede avlagt flere besøk i disse områdene, bl.a. en meget minneverdig tur til Petrozavodsk, hovedstaden i Karelen, en vakker gammel russisk by ved Onegasjøen. Vi hadde på forhånd oppgitt hva vi var interessert i å drøfte, og fikk treffe sjefene for elektrisitetverket og televerket i området. Televerket vil gjerne kjøpe moderne utstyr, men er avhengig av tildeling av vestlig valuta fra Moskva. Dette er et gjennomgående



Alexander Bratt, Siemens Trondheim er blitt vår "ambassadør" vis a vis Sovjet. Den tidligere regionssjefen tror på utvidet handel med Sovjet når bare forholdene blir normalisert der øst.

(Foto: Tor-Odd Vist)

problem i Sovjet. Man vil gjerne benytte utenlandske leverandører, men kan ofte bare tilby russiske varer i bytte. Vi ble også tilbudt en byttehandel. Dette er idag en vanlig måte for dem å drive handel på, men jeg er ikke i tvil om at disse forhold vil normalisere seg i årene som kommer.

- Vi drøftet samtidig et joint venture med produksjon av høyteknologiske produkter. Siemens skal her levere de teknologisk krevende delene mens montasjen skal foretas lokalt.

-Arbeidet med å skape forbindelser med Sovjet over Norge må skje på lang sikt, sier Bratt. Språk, kultur og ikke minst alfabet gjør at vi må ta ett skritt av gangen. Vårt utgangspunkt her i Norge er at vi har en felles grense med Russland i nord. Historisk sett har vi gamle tradisjoner med Pomorhandelen. Vi kjøper og leverer elektrisk kraft over grensen, og Siemens i Norge har vært med og bygget kraftverk i grenseelven mot Sovjet, Pasvikelven. Når forholdene i Sovjet stabiliserer seg og markedet får det samme preg som hos oss, må vi forvente øket aktivitet begge veier over grensen i nord. Og da skal Siemens være med.

Refleksjoner på fallrepet

Med tidligere fartstid til sjøs har en allerede en viss erfaring med hvilke følelser som blir fremtredende når en står ved rekka og skal forlate skuta etter en lengere påmønstring.

Du vil savne enkeltpersoner du har fått et nært forhold til, du vil savne samarbeid og teamwork som må til for å holde skrog og maskineri i topp trim slik at skuta blir en trygg plass å være på, selv i storm og uvær.

Du vil også føle savn av fellesskap, miljø og sosiale relasjoner til mennesker du har levd nært sammen med over lang tid. I tillegg føles det naturlig å ha et sterkt ønske og håp om at skuta også i fremtiden skal fortsette på stø kurs med de beste navigasjonsmidler og veltrimmet mannskap og maskineri.

Når en så står klar til avmønstring på Siemens-skuta etter er sammenhengende fartstid på henimot 35 år, vil disse følelser selvsagt blir ytterligere forsterket.

På fallrepet vil jeg gjerne uttrykke at Siemens har vært ei god skute å seile med.

Det har nok vært motsjø og stampesjø en gang i mellom, og mannskapet har vel av og til klaget på hyra, men med samarbeid og felles innsats har skuta blitt manøvrert inn i smulere farvann og fortsatt seilassen.

Jeg vil takke mannskap og offiserer på Siemensskuta for et langvarig og hyggelig samarbeid og for at de har bidradd til å skape et miljø og en samarbeidsånd slik at de dager en har gledet seg til å gå på jobb, har vært i overveldende flertall.

Og skulle skuta i fremtiden miste noe av farten, så kan det vel hende at noen av mannskapet trenger et oppdateringskurs, at maskineriet bør overhales og smøres, eller at skuta har gått så lenge i samme farvann at den er blitt begrodd og må i tørrdokk for rengjøring og ny bunnsmøring.

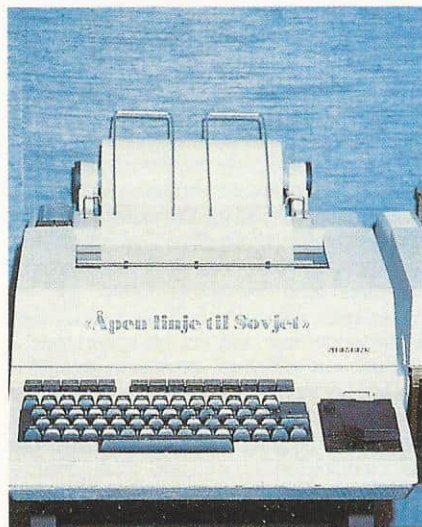
Jeg ønsker god seilas videre, med stø kurs og med flagget til topps.

Olav Kraakenes.

Bedre støyvern i Forum

Våre møterom i 3. etasje i Forum er nå bedre vernet mot trafikkstøy enn før. I sommer har det foregått utskifting av vinduer i møterommene F 34, F 34 B, F 37 og F 37 B, opplyser Arnfinn Kristensen til Siemens Intern. De nye vinduene er støydempende og vil gi bedre arbeidsforhold i møterommene. Trafikkøkningen på Ø. Akersvei har vært formidabel siden Forumbygget ble reist, og vi har tidligere skiftet ut vinduene i de store møterommene F 34 og F 35.

- Vi trodde vi skulle få noe for de gamle vinduene, men der tok vi feil, sier Kristensen. 100 kr pr. stk. fristet ikke - gammelt er gammelt.



Denne maskinen installerte vi i Alta lenge før glasnost og perestrojka. Men det var vel ingen som tenkte på at det kunne gå troll i ord...

SIS flytter til Skøyen og blir Siemens Nixdorf



Siemens Nixdorf i moderne bygg på Skøyen.

Etter 1.10.-90 vil Siemens Informasjonssystemer (SIS) ikke lenger være under samme tak som resten av firmaet. Da flytter nemlig de ansatte i Oslo fra Linderud til Skøyen, nærmere bestemt til Nixdorfs lokaler i Drammensveien 134.

I Bergen og Trondheim vil tilsvarende flytting skje til Nixdorfs lokaler i henholdsvis Folke Bernadottesvei 44 i Fyllingsdalen, og Brøsetveien 168 i Trondheim.

Årsaken er at Siemens AG, divisjon Data og informasjonsteknologi, fusjonerer med Nixdorf Computer AG den 1.10.-90. Det nye selskapet får navnet Siemens Nixdorf Informationssysteme AG. (SNI) og vil bli Europas største dataselskap med en årsomsetning på 45 milliarder kroner.

Ved sammenslutningen får Siemens AG aksjemajoriteten i det nye selskapet med ca. 78%.

I Norge vil Siemens Nixdorf få ca. 200 medarbeidere fordelt på 17 steder fra Kristiansand i sør til Alta i nord. Siemens Nixdorf vil bli Europas ledende dataleverandør med et vidt utbygd distribusjons- og servicenett. Dette vil styrke selskapets konkurransedyktighet slik at SNI blir i stand til å erobre nye markedsandeler i såvel Norge som resten av Europa.

Som totalleverandør av datautstyr fra PC'er til supercomputere vil Siemens Nixdorf fremstå som en solid og pålitelig partner for både nåværende og framtidige kunder.

Forbi med kjemi

Kopimaskinene gjennomgår stadig forandringer. Dataalderen har gjort sitt inn- tog på denne fronten også. Maskinene blir mindre, kopiene blir bedre - og man kan sogar kopiere i fire farger.

Vel og merke hvis man er villig til å betale for det. Siste nyvinning for oss på Linderud, er en helt kjemifri kopimaskin. Den type kopimaskin vi her snakker om er av en type som kan ta meget store kopier, f.eks. skjematetegninger. Før har det vært et strev med å skifte kjemi på disse, men nå er altså det en saga blott.

- Den nye maskinen, en Océ 7500 kopierer for det første uten flytende kjemi - altså fremkaller - noe vi på kopierings- senteret er glade for, sier kopieringsleder Jostein Kopperud.

-For det andre tar vår nye maskin 1:1 kopier av formater helt opp til A-1 størrelse. Den kopierer også fra A0 ned til A1, så nå tilfredsstiller vi alle kopibehov her på huset selv. Med den gamle maskinen måtte vi sende oppdraget ut av huset, dersom originalen var på vanlig utransparent papir. I dag er dette ikke noe problem.

Kopperud opplyser at maskinparken på kopisenteret delvis er, og vil bli helt fornyet.

-Vi har inngått en meget god og fleksibel service- og leverandøravtale med Océ, som vil spare oss for mange kroner med den mengden av kopier vi tar i dag. Kopisenteret står for ca. 3,5 mill. vanlige kopier og ca. 500 000 tegninger i året, så det er snakk om et visst volum, sier Kopperud til Siemens Intern.

Bytte av program-
vare :

Mange skjulte kostnader

Av Tove Løhne

Utviklingen går raskt i databransjen. Dette gjelder både på maskinvare og programvare-siden. Ikke før har man lært seg å bruke et program, før noe nytt og bedre kommer på markedet. Mange PC-brukere er godt orientert og oppfordrer EDB-avdelingen til å bytte ut de programpakken som er valgt som standard. At dette medfører kostnader i forbindelse med innkjøpet av programpakken er alle klar over, men de store indirekte kostnadene forbundet med overgangen til ny programvare, er det færre som tar i betraktning.

Ved valg av programpakke må selvfølgelig pris og funksjonalitet samsvare. Andre forhold som spiller inn er seriøs leverandør med et godt service-apparat, og et landsdekkende opplæringstilbud. I tillegg bør ikke programpakken kreve for mye av maskinen m.h.t. bruk av hukommelse etc., og programmet må kunne utveksle data med de andre programpakken Siemens har standardisert på.

Utfra disse kriterier bestemmer et standardiseringsutvalg i OIB (Organisasjon og Informasjonsbehandling, tidligere ORG/EDB) hvilken pakke som skal være standard innenfor områdene tekstbehandling, regneark, databaser, tegneprogram etc.

En del brukere ønsker som nevnt andre programpakker og vil at standardene skal endres. Særlig har det vært ønsket om å gå over til pakker som arbeider i grafisk modus. Dette er et forståelig krav, siden det er en stor fordel å se på skjermen hvordan utskriften vil se ut på papiret. Windows 3.0 er et program som erstatter kryptisk dataspåk (DOS), med et mer symbolbasert språk og rullegardinmenyer. Det ble lansert 22.mai i år og de store programleverandørene satser nå på å videreutvikle sine programmer, slik at de kan brukes sammen med Windows. Dette gjelder f.eks. både WordPerfect og Lotus. Det kommende året skal det bli spennende å se hva som skjer på programvaresiden. Mange av de maskinene som er i bruk i Siemens i dag, vil kreve en maskinvaremessig utbygging om hastigheten skal være tilfredsstillende når man bruker Windows. For en maskin med 286 prosessor og 640 KB interminne (såkalt AT-modell) koster utbyggingen ca. kr 10 000. I tillegg kommer kanskje ønsket om laser-skriver til ca. kr 30 000.

Forts. neste side

Bergen, Oslo og Trondheim er forenet i et felles nett

Av Bjørn Larsen
Foto: Espen Nordhagen

I august ble en ny grense brutt innen datakommunikasjon i Siemens, da ble nemlig det nye stamnettet satt i drift mellom Oslo, Bergen og Trondheim. I hvert av regionskontorene er det de siste årene investert en god del tusenlapper i lokale datanett på mange avdelinger, men kommunikasjon mellom de forskjellige nettene har ikke vært mulig. Data sendt via oppringt linje eller i posten pr diskett var eneste mulighet.

Først ute med et stort stamnett var Bergen, deretter kom Oslo og Trondheim etter i sommer. Trafikken på de enkelte stamnettene varierer, men i forbindelse med oppstart av de større OLFI installasjonene vil trafikken på stamnettet øke betraktelig. I tillegg kan også de regionale stamnettene kommunisere seg imellom.

Mer sårbare

Dette betyr at faglig utveksling av data mellom geografisk spredte grupper nå kan skje i løpet av sekunder istedenfor dager. En som sitter i f.eks. Trondheim kan også logge seg på og arbeide direkte i en lokal server i Oslo eller Bergen, (såfremt vedkommende har tillatelse).

Med denne sammenkoblingen blir vi også mer sårbare for hva som måtte finnes av bakveier via oppringte modem o.l. i de enkelte lokale nettene. Mellom de lokale datanettene kan det derfor av sikkerhetsmessige eller trafikkmessige årsaker være nødvendig med begrensninger. Disse begrensningene styres fra sentrale (IB/3) og

Forts. fra forrige side

De direkte kostnadene forbundet med innkjøp av programvare og evt. maskinvare er lett å kvantifisere. De indirekte kostnadene er det atskillig vanskeligere å måle, men de kan fort bli like store som de direkte kostnadene. Programmet skal installeres, tekster skrevet med gammelt program skal oversettes til nytt. Smarte løsninger og makroer (små programmer) må oversettes eller lages på nytt, og sist, men ikke minst, må brukerne få opplæring i det nye programmet. Det hjelper ikke med et "100 % program" om brukeren bare kjenner til 30 % av mulighetene.

Konklusjonen må derfor bli at de valgte standarder kontinuerlig må vurderes. Om det skulle vise seg at andre pakker er bedre m.h.t. pris/ytelse og nytteverdi, må standarden endres. En må imidlertid være sikker på at den programpakken man velger som ny standard virkelig er best, også over tid. Kostnadene er for store til at vi til enhver tid kan velge den programpakken som for øyeblikket "ligger et hestehode foran".



Nye grenser brytes innen datakommunikasjonen i Siemens. Nå er våre tre største regionskontorer sammenkople i nett. Faggruppen for Interne Nett kan se tilbake på en vel utført jobb. Fra venstre Truls Hofvind, Anders Druglitrø, Leif Edelman og Bjørn Larsen.

lokale (IB/2) broer i stamnettet. I de samme broene ligger også adgangskontroll i, og mellom de forskjellige nettene, og alt dette styres fra de tre nett-kontroll-sentrene i edb-driftsavdelingene. Stamnettet vil også bli koblet til vår sentrale BS2000 stormaskin med en kanaladapter. Og med denne koblingen og med ny software på MX'ene og BS2000 vil vi kunne ta i bruk client/server-teknologien. Vi kan arbeide på PC'en lokalt, og ha større filer liggende direkte på MX-maskinene eller på BS2000 sentralt. Det vil igjen si at PC'en ikke lenger har begrenset diskplass på ca 20 Megabyte, den kan også utnytte de 300-600 Megabyte som finnes på hver MX, eller noen av de 18 Gigabyte sentralt.

ISDN

Samtidig med at dette stamnettet settes i drift via de vanlige datalinjene til televerket, vil edb-drift også sette i drift en ISDN-linje som prøveabonnement i samarbeid med televerket.

Prøveabonnemenetet vil også kunne brukes til kommunikasjon mellom lokalnettene i Trondheim - Bergen og Oslo. Men, et slikt svitsjet nettverk passer enda bedre for filoverføringer av tegninger og større filer mellom Apollo-stasjoner i de tekniske nettene.

Spare penger

Samtidig arbeider edb-drift med et prosjekt for å bedre utnyttelsen av tale og data mellom hovedkontorene. Ved å kjøre tale og data over multipleksere på televerkets

linjer kan vi spare adskillige tusen kroner pr kvartal, både i abonnements-kostnader og i tellerskritt. I første omgang vil det bli opprettet et samband mellom Oslo og Bergen, og hvis dette fungerer tilfredstillende, vil Trondheim - Oslo komme senere i høst. En slik kombinasjon av tale og data vil gi oss flere direkte talelinjer mellom Siemens kontorene, og det vil bety at vi alltid har en ekstra backup-linje hvis datalinjen bryter sammen. Denne løsningen kan også bli aktuell for flere kontorer, alt etter trafikkbehov og telekostnader idag.

Nytt prosjekt

Et annet prosjekt som er igang i Faggruppen for Interne Nett er en felles plattform for elektronisk post i både DOS, SINIX og BS2000 miljøene basert på den internasjonale X.400 standarden. Gruppen arbeider nå med å skaffe detaljert informasjon om produkter og priser for å få til en sammenkobling av flere teknologiske miljøer.

Håpet er at vi kan klare å finne enkle og praktiske løsninger som alle vil og kan bruke, og at det kan utveksles informasjon til andre interne mail-systemer på VAX, Apollo eller til eksterne systemer hos kunder og leverandører.

Mer detaljert informasjon om hvordan du kan utnytte stamnettet, eller om hva som er praktisk mulig i de forskjellige avdelingene kan fåes ved henvendelse til den lokale edb-driftsavdelingen ved nettgruppen.

AMU/BU-valg i Oslo



Finn Røsholm avgir sin stemme ved AMU/BU-valget i Siemens Oslo.



Ina R. Svendsen mottar sin nye kaffetrakter, som er gitt av vår hvitevareavdeling i Østensjøveien. Tor Wæhler (t.h.) og Øyvind Fagersand - representanter for valgstyret, hadde fornøyselsen av å overrekke premien.

Valget av nye representanter til AMU/BU i Siemens Oslo er lykkelig gjennomført. AMU/BU har som kjent sju representanter for de ansatte, og sju fra bedriften. Fra de ansatte er det fire representanter som velges fra de forskjellige forbundene, pluss et hovedverneombud. To representanter (pluss vara til disse) velges ved flertallsvalg. Det var disse to som skulle velges den 4/9, og det ble Aud Gulvik og Terje Nordstrand som fikk mandatene.

Til sammen kom det på valgdagen inn 428 godkjente stemmer, noe som vil si en valgdeltagelse på 37,2 %. Det er grunn til å ønske seg en bedre deltagelse ved neste korsvei.

For kanskje å inspirere litt til nettopp øket deltagelse, lodder man ved hvert valg ut en liten ting på stemmebeviset. Dette får man ved avgitt stemme. Premien denne gangen var en Siemens kaffetrakter, som Ina R. Svendsen stakk av med.

Nye i AMU/BU

Ved AMU/BU-valget i Siemens Oslo 4. september ble Aud Gulvik og Terje Nordstrand valgt inn. Vararepresentanter ble Britt I. H. Andreassen og Arne T. Wibe. Valgdeltakelsen var 37,2 %, hvilket betyr 428 avgitte stemmer.

Valget gjelder for 2 år fra 1/10 fk.

Barnehagen S/T

10 ansatte fikk tildelt plass ved trekningen i barnehagelotteriet i Siemens i Trondheim. Men kommunen klarte ikke å skaffe plass til alle. Så bare 6 fikk plass.

At det gikk slik til begrunnes med at det var overvekt av barn under 3 år, og det er den gruppen som er vanskeligst å skaffe tilbud til. I tillegg kom våre kandidater med først etterat hovedopptaket var gjort. - Så vi var egentlig litt sent ute, sier saksbehandleren, personalkonsulent Bengt Arntsen til Siemens Intern. Neste gang må navnlister være klare i februar.

Det hevdes at det er "laber interesse", men dette er Arntsen ikke enig i. I tillegg til at tilbudet kom ut nokså sent, gjør det seg en viss usikkerhet gjeldende om tilbudet også kommer neste år.

Men det som har skjedd en meget positivt, la oss håpe det kan utvikles videre. Først når vi har en fast ordning, vil det reelle behov komme frem.

Til "Hagan" og Bestemors loft

Siemens Pensjonistforening hadde i høst en tur via Norefjell til Eggedal og maleren Christian Skredsvigs kunstnerbolig "Hagan".

Første stopp ble den idylliske restauranten på Sundøya ved Sundvollen. Her ble det servert kaffe og rundstykker, og vi nød den vakre utsikten over Holsfjorden.

Turen fortsatte til Krøderen, og ved Norekund tok vi av og kjørte fjellveien opp til skisenteret ved Norefjellstua. Dessverre viste været seg ikke fra sin beste side. Fjellet var innhyllet i tåke, og Høgevarde fikk vi ikke øye på. - Vel fremme i Eggedal besøkte i "Hagan" hvor malerens barnebarn var en dyktig omviser. Middagen spiste vi hos Henriette på Eggedal Borgerstue. Der fikk vi også besøkt "Bestemors loft" hvor det var nok av "godbiter" mellom gamle ting og malerier.

På hjemveien gjennom Sigdal tok vi en avstikker til Vatnås kirke. Det er en tømret korskirke fra midten av 1600 tallet. Altertavle, prekestol og korskille er skåret av Kristoffer Ridder i 1665. Ved kirken ligger Olavskilden. Vannet hadde ry for å helbrede lenge inn i protestantisk tid. På veien langs Simoa ligger Andersnattens karakteristiske silhuett på vestsiden. -

O. Alf.

Begrepsforvirring

I disse tider er det lett å gå surr i begrepene permittering og permisjon. Mange bruker dem om hverandre, men begrepene har svært ulik betydning.

Permisjon er fritaking fra arbeidet etter arbeidstakers eget ønske. Permisjonen kan være både lønnet og ulønnet. F.eks. fødselspermisjon, omsorgspermisjon, velferdspermisjon).

Permittering er fritaking fra arbeidet etter arbeidsgivers ønske. Permittering er lønnet ved at arbeidskontoret betaler dagpenger, maksimalt kr 2570 (brutto) pr. uke, pluss kr. 6 pr. barn/dag.

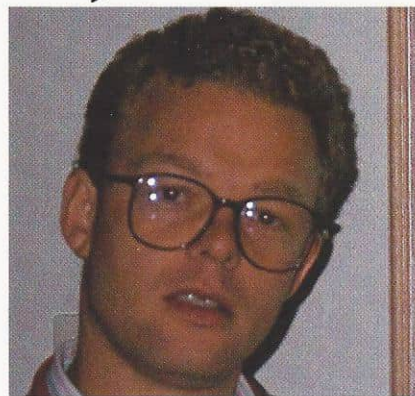
Siemens skip igjen under seil, nå med Siemens Bergen ved roret

Av Per Buer

Norske og utenlandske redere kontrollerer skip i inn- og utland, og skipsfartsnæringen er betegnet som 90-årenes vekstnæring. Fra 1/10 er Siemens Bergen tildelt et landsdekkende ansvar for marinen, utstyrsleveranser til handelsskip og hurtiggående fartøyer. Siemens Oslo er fortsatt ansvarlig for handelsskipsservice, mens de lokale Siemensavdelinger skal ta seg av skipsinstallasjoner og produktleveranser.

Samarbeide med Siemens AG

-Arbeidet med å innarbeide oss i markedet er i god gjenge, og vi har full støtte fra Siemens AG i Hamburg, noe vi anser som meget nyttig, sier lederen for skipsavdelingen i Siemens Bergen, Reidar Bøen til Siemens Intern. Vi har som kjent opplevd et par tilbakeslag i forbindelse med anbudene til Sjøforsvarets minerydningfartøyer, og jeg må jo bare innrømme at vi mistet både munn og mæle da det ble kjent, selv om vi på ingen måte tok noe for gitt på forhånd. Heldigvis er tapet av munn og mæle for oss vestlender



Lederen for skipsavd. S/B, Reidar Bøen.

dingers svært kortvarig, og arbeidet med nye spennende marineprosjekter er derfor i full gang. Sjøforsvaret skal utover i 90-årene investere i nye fartøysserier, så dette betrakter vi fortsatt som en viktig kunde. På handelsskipsektoren er vi godt i gang. Vi bearbeider for tiden ca. 70 forskjellige kunder, og jeg kan fortelle at vi nylig har fått en bestilling på tavler til et seismisk fartøy som skal bygges ved Båtservice Verft i Mandal.

Personlige kontakter

- Hva betyr det konkret at Siemens så lenge har vært lite aktiv i markedet?

- Det innebærer bl.a. at den nødvendige kontaktflate skal gjenopprettes samtidig som den personlige kontakt skal etableres. Manglende referanser når det gjelder handelsskip fra nyere tid gjør at kundene ofte er usikre på hva vi står for, samtidig som en del uklartheter fra tidligere tider må ryddes av veien. Vi arbeider også med et informasjonskonsept som skal støtte oss i arbeidet med å bringe Siemens tilbake på banen. Her forteller vi også hva Siemens kan bidra med på handelsskip.

- Hva foregår på produktsiden?

- Vi har to aktuelle utviklingsprosjekter på gang, et på automatiseringssiden og et på energisiden. Automatiseringsprosjektet utvikler vi i samarbeide med Siemens AG. Vi regner med at begge er ferdige våren 1991, og satser på å kunne presentere dem på Norshipping i Oslo i juni 1991.

Forsiktige optimister

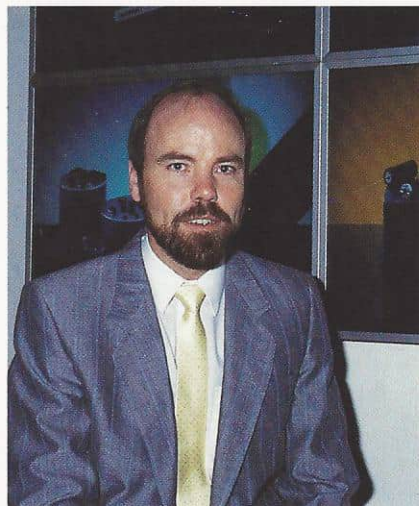
- Hvordan er stemningen ellers blant mannskapet i Bergen?

- Jeg vil betegne den som forsiktig optimistisk, sier Bøen. Vi har fått en stor oppgave i og med tildelingen av det landsdekkende ansvar for handelsskip, og vi vil gjerne trekke hele firmaet med i vår kommunikasjon. Både sentralt og i våre lokalavdelinger har vi kolleger med skipsfaglige ressurser, og vi håper å kunne dra nytte av deres erfaring og kontaktflate. Om vi ikke kan operere med 1000 kroner tipset, skal vi i hvert fall love at gode tips vil bli belønnet. Vi på vår side vil ta hensyn til de lokale Siemens-representanters interesser så godt vi kan. Jeg er sikker på at dette, kombinert med en målrettet innsats, engasjement og optimisme vil bidra til at vi når våre mål til sjøs!

Hvorfor ikke prøve uten papir?

Av Per Buer

- Prosjekt EDI-90 første ledd i arbeidet med å få istand elektronisk dokumentutveksling mellom oss og våre kunder, er nå avsluttet for så vidt som rapporten foreligger i ferdig form og kan bestilles hos meg, opplyser prosjektlederen Tor Ragnar Larsen, lederen for avd. Komponenter i Siemens. Vi har også startet her i vår avdeling et praktisk pilotprosjekt i samarbeide med vår kunde Jacob Hatteland Electronic A/S, og har realisert 1 dokument/ordre.



Tor Ragnar Larsen.

Vi innbyr alle interesserte avdelinger i Siemens til å ta del i våre erfaringer og bli med på den meget interessante utvikling som EDI - Electronic Data Interchange - åpner for.

- Hva er fordelene?

- I vår avdeling regner vi med innspart administrativt arbeid, og det samme vil være tilfelle på kundesiden. Nettopp her vil kanskje EDIs største styrke vise seg - leverandør og kunde knyttes sterkere sammen. Vi sier derfor at EDI er et strategisk verktøy for oss, og jeg tror at mange salgsvirksomheter i Siemens vil komme til det samme resultat når de først setter seg inn i systemet.

- Har vi konkrete eksempler på at EDI gir forretningsmessige gevinster?

- Jeg kan her nevne Tollvesenet i Norge som innførte systemet i 1988. Idag utfører det en betydelig del av fortolling elektronisk og "papirløst", og bedriftene som har engasjert seg i samarbeidet er med for fullt. Tollvesenet regner med å spare et stort antall årsverk på systemet, og er samtidig istand til å yte raskere betjening og bedre service overfor kundene.

- Mener du at det gir en konkurransefordel å ta EDI i bruk?

- Det gjelder her som ellers - å ligge et hode foran konkurrentene. "EDI - or DIE" - sies det faktisk, selv om dette er å dramatisere vel mye. Avdeling Komponenter vil i hvert fall være tidlig ut.

- Er det bare i ren salgsvirksomhet systemet er aktuelt?

- Absolutt ikke, men som salgsmann ser jeg jo den store tilleggsverdien vi som leverandør får overfor kunden ved å ta i bruk systemet. Vi kan gjerne si at all ekstern forretningsvirksomhet hvor standardisert datakommunikasjon er aktuelt, kan benytte EDI, spedisjon, toll, transport, bank, økonomi, eksterne informasjonsbaser osv. For vår avdeling er de viktigste dokumenter mot våre kunder ordre/ordreendring, bekreftelse og faktura.

Det vesentlige i den første fasen er en aktiv holdning og bevissthet i linjen - se etter mulighetene og gripe dem! sier Tor Ragnar Larsen.

Bakedag for hygge og nytte

Av Asbjørg Gullord

Forandring fryder. I våre flotte lokaler i Østensjøveien er det ofte full aktivitet i kjøkkenkroken. Demonstrasjonsrommet brukes primært til opplæring av våre kunder, men vi som er ansatt her nede bruker også gjerne våre egne hjelpemidler.

Arbeidsdagene er ofte lange, og da melder sulten seg. Muligheten for å innta et måltid er der, men først må maten lages. Å lage mat på Siemens-redskap er en fornøyelse. Det vet vi som arbeider med produktene veldig godt, og det budskapet prøver vi også å formidle til våre kunder. Argumentene får naturligvis større gjennomslagskraft når selger kan vise til omfattende praksis i omgang med f.eks. stekeovner. Derfor er det også høyst matnyttig (i dobbelt forstand) å ta en slik "bakedag" en gang i blant.

Etter etpar timers aktivt arbeide med kjøkkenmaskiner, kjevler og komfyrer - sprer det seg liflige dufter rundt i hele avdelingen, og alle er blide og fornøyde. Rester legges i fryseren. Kjekt å ha!

Her følger noen oppskrifter på lettvin "overtidsmat" som vi anbefaler. Lykke til - med hilsen fra oss i Østensjøveien.

Tynnbrød med bacon og urter

25 g. gjær
1,5 dl. vann
1,5 dl. melk
2 ss. matolje
ts. salt
ca. 450 g. hvetemel

Stekes på 225C i 15-20 min. nest nederst i ovnen, eller på 200C i 20-25 min. med varmluft.

Lag en varmhevet gjærdeig. Kjevle deigen ut til en firkantet leiv, ca. 1 cm. tykk. Den skal dekke stekebrettet. Det er lurt å kjevle den rett på stekebrettet eller på bakepapir som er ferdig tilmålt.

Fyll:
50 g. bacon klippes smått opp.
1 ss. urtekrydder f.eks. oregano, rosmarin og timian.

Fordel fyllet jevnt utover den utkjevlede deigen. La den etterheve litt før brødet stekes friskt brunt. Dette brødet kan brytes eller skjæres opp og brukes til supper eller salater.

Enkel prinsessekake

50 g. gjær
2,5 dl. melk
75 g. margarin
3 ss. sukker
ca. 350 g. hvetemel (6 dl.)
Fyll:
2 dl. vaniljekrem av pose
30 g. margarin
3 ss. sukker
1 ts. kanel
1 dl. rosiner

Bløtkakeform, 26 cm. i diameter.
Stekes på 200C nederst i ovnen.

Melisglasur.

Lag en varmhevet gjærdeig, la den heve godt opp. Lag vaniljekrem som avkjøles. Rør sammen margarin, kanel og sukker. Del deigen i to, trykk en halvpart ut i formen, litt opp på kantene. Fordel vaniljekrem oppå og dryss på rosiner.

Kjevle ut resten av deigen til en firkantet leiv, smør på kanelfyllet. Rull den til en pølse og skjær opp i ti like tykke skiver. Legg disse opp på vaniljekrem med snittflaten opp med litt mellomrom mellom hver. La kaken etterheve slik at den blir luftig. Stek den frisk gyllenbrun. Hell over litt melisglasur før servering.

Bokkølbrød

1 kg. hvetemel
100 g. byggmel
1 ts. kardemomme
1 ts. nellik
1 ts. anis
1 ts. ingefær
4 ts. salt
2 flasker bokkøl (0,7 l.)
50 g. brunt sukker
2 ss. mørk sirup
2 dl. kremfløte
50 g. gjær
400 g. rosiner
egg til pensling
Til fire runde kaker
stekes på 200C i ca 3/4 time.

Lag en varmhevet gjærdeig. La den heve godt. Bak ut fire runde kaker som settes på stekebrett til etterheving, pensles med egg før steking. Stek nederst i ovnen. Bokkølbrød ligner vørtebrød, og smaker meget godt med f.eks. smør og brun ost.

Mandelhorn

125 g. smeltet margarin
3,5 dl melk
50 g. gjær
2 egg
90 g. sukker
1 ts. kardemomme
650 g. hvetemel
Fyll:
75 g. mandler
75 g. rosiner
4 ss. aprikossyltetøy
egg til pensling
24 stk.
stekes på 225C i ca 10 min.

Lag en varmhevet gjærdeig, arbeid den ikke så mye ut at den blir seig. Da kan den bli vanskelig å kjevle ut.

La deigen heve.

Bland hakkede mandler, rosiner og aprikossyltetøy. Del deigen i tre, kjevle hver deig til en stor rund leiv. Skjær så denne i åtte like store snipper. Legg 1 ts. fyll på ytterkanten av hver snipp og rull sammen. Formes til horn. Legg på stekebrett med tuppen ned. Etterheves godt, pensle med egg og stek mandelhornene til de er gyllenbrune.

Brytebrød

50 g. gjær
5 dl. melk
2 ss. matolje
1/2 ts. salt
1 ss. sukker
100 g. valnøttkjerner
300 g. sammalt, fin hvete
300 g. hvetemel
Stekes på 225C i ca. 30 min.

Lag en varmhevet gjærdeig. La den heve godt. Trill deigen til en lang pølse, og del opp i emner, som til hveteboller. Trill ut runde boller. Legg en bolle midt på stekebrettet, legg seks rundt i ring utenpå. La brødet etterheve. Duss med vann, strø med litt sesam eller valmuefrø og stek brødet.

Siemens Intern

20. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen, Siemens Oslo

Siemens Intern er et internt blad for egne ansatte og pensjonister i Siemens A/S. Det utkommer 8 ganger i året.

Redaktør: Per Buer
Red. sekretær: Espen Nordhagen
Kontakt i Trondheim:
Tove Löhne
Kontakt i Bergen:
Hans-Kristian Jensen