

Siemens Intern

Nr. 8 – Tirsdag 11. desember 1990

Viktige mål

- Vi opplever en tilspisset konkurransesituasjon på grunn av svake konjunkturer i vårt land, men det er vesentlig at vi også holder blikket rettet mot fremtiden, sier adm. direktør Tor Jemtland til Siemens Intern i en kommentar til årsoppgjøret. Viktige mål for oss er å få en naturlig andel av store offentlige og private prosjekter som igangsettes i de nærmeste år. Vi ønsker også å øke vår eksportandel, spesielt til Norden og det øvrige Europa, inkl. Øst-Europa.

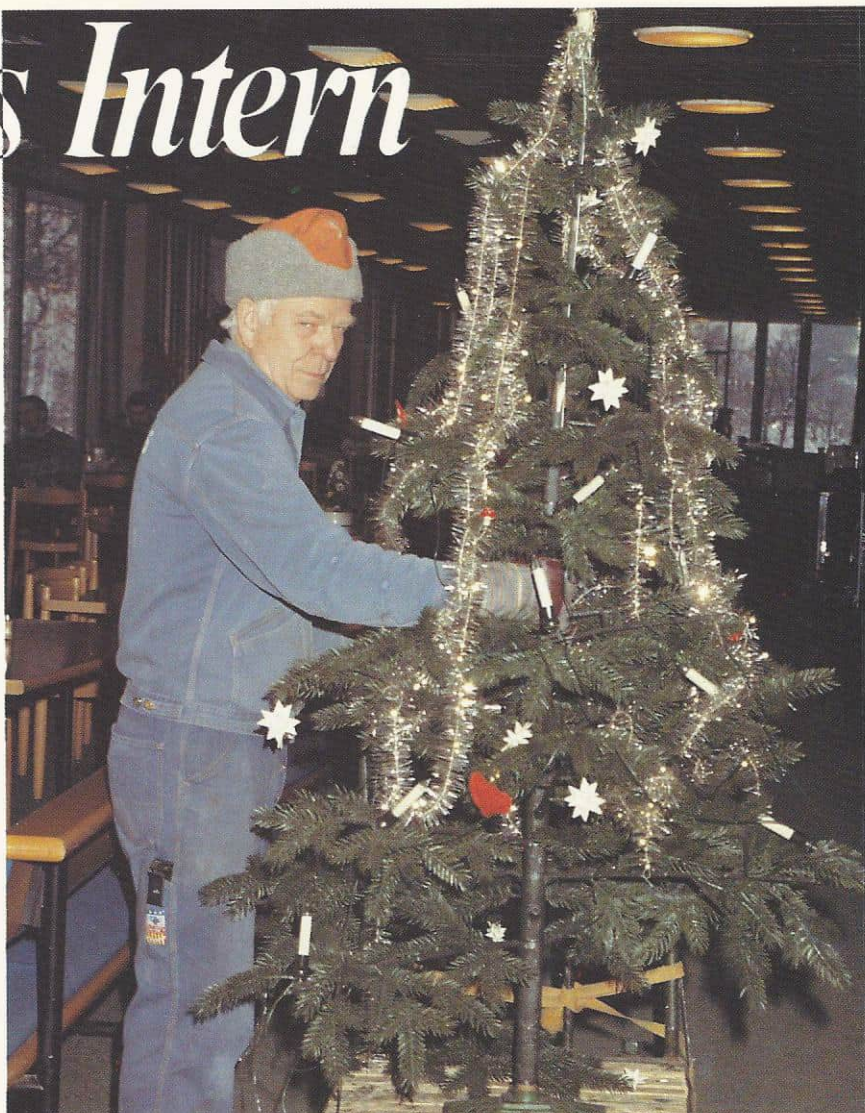
Internt er det en stor oppgave å forbedre hele vår logistikk gjennom strømlinjeforming og effektivisering av alle våre aktiviteter, og vi må utnytte aktivt Siemens verdensomspennende kompetanse og produkttilbud og få til synergi over landegrensene der dette er mulig, sier Jemtland.

Når det gjelder det forretningsår som ble avsluttet 31/10, er jeg glad for å kunne si at vi stort sett har klart å holde på våre markedsandeler, sier vår adm. direktør.

Bestillingsinngangen ble kr. 2498 millioner, en nedgang på kr. 383 mill. i forhold til året før. Omsetningen ble kr. 2658 millioner, som er kr. 115 mill. lavere enn før. Ordreservene gikk tilbake med kr. 184 millioner til kr. 817 mill.

Resultatet for ekstraordinære poster ble kr. 58,3 mill., eksport kr. 240 mill.

Våre fabrikker i Oslo og Trondheim merker også følgene av konjunkturedgangen i Norge, men klarte likevel stort sett å opprettholde produksjonsvolumene. Samlet produksjonsverdi ble kr. 329 mill.



Jula kan bare komme...

-Alt ved det gamle - juletre ute og inne, sier Einar Brustad, Siemens Linderud, som har ansvaret for at juletreet kommer på plass i kantinen. Einar er selv en del av "det faste" på Linderud, med sin farveklatt i lua, på ferde sent og tidlig for å holde orden. En krevende og meget omfattende oppgave i disse byggetider...

- Men jula kan bare komme, i år som før, sier Einar, og vi i Siemens Intern forener oss med ham i å ønske alle våre lesere en god jul.

På lufta!

Lørdag 1. desember kunne vegdirektør Eskild Jensen sette i drift det elektroniske innkrevingssystemet for bomringen i Oslo, og derved en gang for alle gjøre slutt på mulighetene til å snike i abonnementsfila.

Med dette er enda en av de kompliserte bitene i det omfattende systemet på plass, og prosjektteamet kan begynne å se frem til normale arbeidsdager igjen. Se rapportasje side 5

Det elektroniske innkrevingssystemet for bomringen er klar til å gå skarpt. Billister som hørte Østlandssendingen lørdag 1. desember kl. 12, kunne ikke være i tvil om at nå var tiden for "snikerne" ute.



Alexander Bratt

Alexander Bratt, Siemens Trondheim, døde den 11. november i en alder av 61 år. Han var født i Namsos, men kom tidlig til Trondheim, hvor han fikk sin utdannelse og også tilbragte hele sin yrkeskarriere.

Etter eksamen fra NTH, Elektro Sterkstrøm i 1954, var han vitenskapelig assistent der i 2 1/2 år. Etter knapt et års ansettelse i A/S Elektro-Produkter, kom han i mai 1958 til Siemens Trondheim. Den første tid var han ansatt ved Anleggsavdelingen, ble senere salgssjef for Produktavdelingen, og ble i januar 1974 leder av Region Nord, som omfattet all utadventt forretningsvirksomhet i Siemens Trondheim. Denne stilling hadde han til 1. oktober i år, da han ønsket å trappe ned og la yngre krefter overta. Han skulle selv gå inn på spesielle oppgaver i Siemens.

Alexander Bratts mest iøyenfallende egenskaper var hans omgjengelighet og kontaktskapende evne. Gjennom sine forskjellige funksjoner i vårt firma fikk han en usedvanlig stor bekjentskapskrets blant våre kunder i elektrobransjen, fra Møre i syd til Finnmark i nord.

Å utvikle gode relasjoner lå hans hjerte nært, og det var nettopp denne egenskap firmaet ønsket å dra nytte av i det gryende handelssamkvem mellom vårt land og Øst-Europa. På den korte tid han fikk vie seg for denne oppgave, hadde han allerede rukket å opparbeide betydelige forbindelser og komme i dialog om flere interessante prosjekter.

Vår satsing på å utvikle nye markeder og derigjennom å trygge vår virksomhet i Trondheim, representerte oppgaver som Alexander Bratt hadde særlige forutsetninger for å ta fatt på, og som han gledet seg til.

Bratts interesser for humanitært og sosialt arbeid medførte bl.a. flere tillitsverv innenfor Røde Kors.

På vegne av kolleger og firmaledelse takker jeg for rike samarbeidsår og oppofrende innsats for firmaet.

Tor Jemmland



Alexander Bratt til minne.

Ord som kom for sent.

Dine nærmeste på Siemens har så mange gode minner.

Det som tok oss mest ved deg var din menneskelighet og varme.

Alltid kunne vi komme til deg. Ingen problemer for store ingen var for små.

Du hadde alltid tid til å ta imot oss. Din dør var alltid åpen for alle var du luttre øre.

Du hadde alltid blikk for det rettferdige. De svake ga du styrke.

Vi minnes deg som vennen med det store hjerte og det store sinn.

Takk for tiden sammen. Den har gjort oss alle rikere som mennesker.

Odd Prytz

Nytt om navn

Økonomidirektør Bjarne G. Øvestad har bl.a. av helsemessige årsaker sagt opp sin stilling med virkning fra 30.11.90.

Inntil videre vil økonomidirektørens oppgaver bli ivaretatt av Thomas Eckhoff og Jostein Grytbakk som vil referere til adm. direktør.

Thomas Eckhoff vil i tillegg til sine oppgaver som leder av Sentralavd. Økonomi Forvaltning få ansvaret for Intern Revisjon.

Jostein Grytbakk får ansvaret for økonomifunksjonen for divisjonene, fabrikkene og Sentralavd. Logistikk. Grytbakk vil fortsatt lede Økonomi Divisjon Anlegg.

Siemens Interns kontakt i Bergen, Hans-Kristian Jensen slutter i Siemens 1. februar 1991. Han er tilsatt i stilling som administrasjonssjef hos Kværner Fjellstrand Shipping A/S i Bergen.

Siemens Interns kontakt i Trondheim, Tove Løhne, har fødselspermisjon. I hennes sted virker Per Harald Grinde S/T.

Vi gratulerer brudeparet



Hilde og Finn Heggelund S/O takker for den fine sandsteinfiguren de fikk i anledning bryllupet. Dessuten takk for gode råd og advarsler!

Hjertelig takk

står på side 14

Rettelse:

I forrige nummer av Siemens Intern ble to navn dessverre ombyttet i fødselsdagslisten. Det riktige skal være at Nelly Ellefsen, Oslo fylte 80 år 8/12, og at Harry Anker Olsen, Oslo fylte 70 år 26/11.

Vi gratulerer

25-års jubileum

- 02.01. Ivar Ræder, S/T
- 03.01. Helge Gottfred Dahl, S/T
- 10.01. Thorleif Havstein, S/T
- 11.01. Per Fredrik Ydalus, S/O
- 17.01. Peter Wegling, S/O
- 31.01. Tom Georg Pettersen, S/O
- 01.02. John M. Berg, S/O
- 01.02. Kåre Scheie, S/O
- 01.02. Bjørn Winther, S/T

50 år

- 18.12. Emil Alfer, S/T
- 19.12. Arvid Margido Verkland, S/Tromsø
- 25.12. Osmund Sørvåg, S/Haugesund
- 31.12. Vidar Eikeri, S/O
- 24.01. Knut Herman Barg, S/O
- 29.01. Liv Hoem, S/O

60 år

- 04.01. Otto Berg, S/T
- 31.01. Roald Husmo, S/T

67 år

- 24.12. Egil Jacobsen, S/O
- 24.12. Olga Marie Malming, S/O

70 år

- 25.12. John Bugten, Trondheim
- 01.01. Jon Kojan, Trondheim
- 07.01. Sverre Norland, Oslo
- 10.01. Haldor Eliassen, Tr.heim
- 01.02. Andrew Olsen, Tr.heim

80 år

- 08.01. Knut Astrup, Oslo

Våre avdelingskontorer skal få en forenklet administrasjon



-Den store oppgaven er å skape lønnsomhet selv om markedet svikter, sier Jostein Grytbakk.

Av Per Buer

Divisjon Anlegg har 18 avdelingskontorer spredt over hele landet, fra Kristiansand i syd til Kirkenes i nord. De representerer en omsetning på 350 millioner kroner, nesten 1/3 av totalomsetningen i Divisjon Anlegg. Siemens avdelingskontorer har en meget viktig rolle i vår markedsføring. De skal sikre god kundekontakt i nærmiljøet og i størst mulig grad dekke sitt nære marked. Den store oppgaven er å tilpasse ressursene slik at avdelingen får lønnsomhet, selv om markedet svikter, sier Jostein Grytbakk, leder for økonomifunksjonen i Divisjon Anlegg, til Siemens Intern.

- Har lønnsomhet noe med avdelingens størrelse å gjøre?

- Absolutt ikke. Det er en misforståelse å tro at man må være "stor" for å tjene penger. Jeg kan fortelle at i vårt siste for-

retningsår var det et av våre minste avdelingskontorer, Kirkenes, som forholdsmessig lå på topp i lønnsomhet blant avdelingskontorene.

-Hva er finessen?

-Finessen er å finne sin plass i markedet og tilpasse de faste kostnadene til markedsforholdene til enhver tid. Det er mange bedrifter som gjør det godt selv når markedet svikter. Det kommer av at de er istand til å tilpasse seg nye og strammere krav fra kundene. I praksis betyr dette at kostnadene må ned, for det er prisen som teller i trange tider.

-Hva kan Siemens gjøre sentralt for å hjelpe avdelingskontorene?

-Det er mye som kan gjøres. Vi har i arbeid et utvalg som nettopp tar for seg administrasjonen i avdelingskontorene, og hvordan den kan forenkles. Vi må erkjenne at vi har hatt en tendens til å ville lage "miniatur-siemenser" av våre avdelingskontorer, det vil si å organisere dem slik at de dekker nesten alle de funksjoner vi har på våre større steder. Det er ikke

Siemens har ialt 20 avdelingskontorer spredt over hele landet. Av disse tilhører 18 vår nye Divisjon Anlegg. To, Drammen og Våler, hører hjemme i Divisjon Produkter.

nødvendig, og vi kan forenkle eller sløyfe en del rutiner som de mindre avdelinger godt kan klare seg foruten. Dessuten kan enkelte tjenester flyttes til våre sentrale steder. Dette arbeider vi med i et prosjekt som kalles MOSAIK. Dette er et betegnende navn, fordi vi tar utgangspunkt i den enkelte avdelings lokale arbeidsforhold og setter sammen en administrativ struktur som er tilpasset de stedlige konkurranseforhold og avdelingens størrelse.

-Og konkurrentene er jo ofte "mann-og-kone"-bedrifter.

-Ja, nettopp. Det kan være en familie hvor kona fører regnskapene. Det er klart at dette slår ut i konkurranseforholdet. Men vi må bli like fleksible. Jeg vil gjerne understreke at våre folk i avdelingskontorene er utrolig allsidige, det er mange administrative oppgaver som utføres av få personer. Vi skal i fellesskap tilrettelegge rammebetingelsene slik at de ikke stiller med handicap!



Siemens Kirkenes er på lønnsomhetstoppen blant avdelingskontorene i Siemens. Birgit Suhr og alle de andre har grunn til å være stolte.

Industriens elektrosjefer møtes på Linderud



Industrimøtet på Linderud er blitt en nå 20-årig tradisjon for mange bransjefolk innen norsk industri. Fra venstre Bjarne Hole, Hydro Porsgrunn A/S, Odd Trones, Siemens A/S, Trygve Johannsen, Hydro Porsgrunn A/S, Harald Sekkesæter, Oslo Sporveier, Jens-Erik Fladby, Alcatel STK A/S, Henry Rafael, Statoil A/S, Bjørn Devold, Follum Fabrikker A/S og Tor Jemtland, Siemens A/S.

Samlingen på Linderud av det norske elektrotekniske miljø i industrien er blitt en verdifull tradisjon, ikke bare for Siemens, men også for deltakerne og de bedrifter de representerer. Våre anleggskunder innen treforedling, kjemi, smelteverk, gruber osv. fra alle kanter av landet har her en møteplass hvor matnyttig informasjon fåes og gis, og hvor aktuelle emner blir diskutert.

Av Per Buer
Foto Espen Nordhagen

Det var en rekordstor tilslutning til møtet denne gang, ca 150 deltakere, men så var det også 20 år siden det første gang ble avholdt, noe adm. direktør Tor Jemtland betonte da han ønsket velkommen. Odd Trones presenterte Divisjon Anlegg som nå skal betjene våre industrikunder av denne type.

Det faglige program startet med SIMA-TIC-nyheter ved Odd A. Grandum. Deretter presenterte Harald Hay anleggsdokumentasjon i elektronisk form, både for kunde- og leverandørbehov.

Etter lunsj fortalte Harald Worren og Odd Moen om de nye generasjoner høy- og lavspenningsmotorer, og påviste hvordan digitalteknikken øker bruksverdien ved regulerte motordrifter.

Lars Skråveth tok for seg PC som komponent i industrielle automatiseringsanlegg, og som en naturlig fortsettelse presenterte elektrosjef Jens-Erik

Fladby, Alcatel STK, det integrerte Siemens styringssystem for kabelfabrikken i Namsos.

Foredragsprogrammet ble avrundet med mer tradisjonelle, men alltid aktuelle emner: Jording i industrielle energi- og automatiseringsanlegg ved Arne Uv og Jostein Øverås, og høyspennings fordelingsanlegg ved Pål A. Haanæs og Alf K. Enger.

Direktørutnevnelser i Siemens A/S

I forbindelse med vår nye organisasjon pr. 1/10 har styret i Siemens A/S foretatt følgende utnevnelser:

Divisjon Anlegg:

Jostein Grytbakk utnevnes til direktør.

Oskar K. Midbøe utnevnes til avdelingsdirektør.

Odd Kamsvåg utnevnes til avdelingsdirektør.

Leif Karlsen utnevnes til ass. direktør.

Divisjon Produkter:

Gunnar Kragstad utnevnes til avdelingsdirektør.

Øystein Stavik utnevnes til avdelingsdirektør.

Divisjon E-forsyning:

Hans Jørgen Forberg utnevnes til avdelingsdirektør.

Økonomi og Finans:

Thomas Eckhoff utnevnes til direktør.

Strategiske Fellesprosjekter:

Henrik Reimers utnevnes til direktør.

Samtidig med utnevnelsene meddeles prokura. Dessuten meddeles prokura til avdelingsdirektør Arne Besseberg, Divisjon Telecom.



Dagen er 1 desember, klokken er 11.55. En uhyre spent vegdirektør følger de siste tastetrykk fra Frank Rasten (Siemens), mens prosjektleder Bjørn Haukaas holder mobiltelefonisk kontakt med Maritim - den første bomstasjon som gikk skarpt.



De har gått mange harde runder underveis, prosjektlederne Olav Sætre, Vegdirektoratet (t.v) og Bjørn Haukaas, Siemens. Lørdag 1. desember var det tid for å la gleden slippe løs.

Bomringen: Snikernes tid forbi!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

-Siemens har gjort en innsats det står respekt av!, sa vegdirektør Eskild Jensen da han offisielt satte i drift det elektroniske innkrevningssystemet for bomringen i Oslo.

*Og nok en gang må begrepene **ressurser, anleggserfaring og engineering** trekkes frem for å forklare en suksess. Disse faktorene har vært helt avgjørende for at systemet kunne gå på lufta som planlagt lørdag 1 desember kl.12.*

Utstyr i løse biter kan de fleste levere - å sy sammen et så komplisert system som det bomringen i Oslo representerer er en

ganske annen sak. Så er det da også litt av en langspurt prosjektteamet har lagt bak seg de siste månedene.

I verdenstoppen

I dette prosjektet har nemlig terminene vært knallharde og teknikken avansert - det er neppe noen overdrivelse å påstå at systemet totalt sett er det mest avanserte i sitt slag i verden. Fra 1. desember er det altså i drift, selv om prosjektteamet fortsatt må holdes samlet en tid for å komplettere enkelte funksjoner og sørge for stabil drift hos sluttbrukeren.

Gult lys - betal!

Nærmere 250.000 kjøretøyer passerer bomringen daglig. Samtlige passeringer detekteres, og alle som velger abonnementsfil uten å ha brikken i orden, får gult

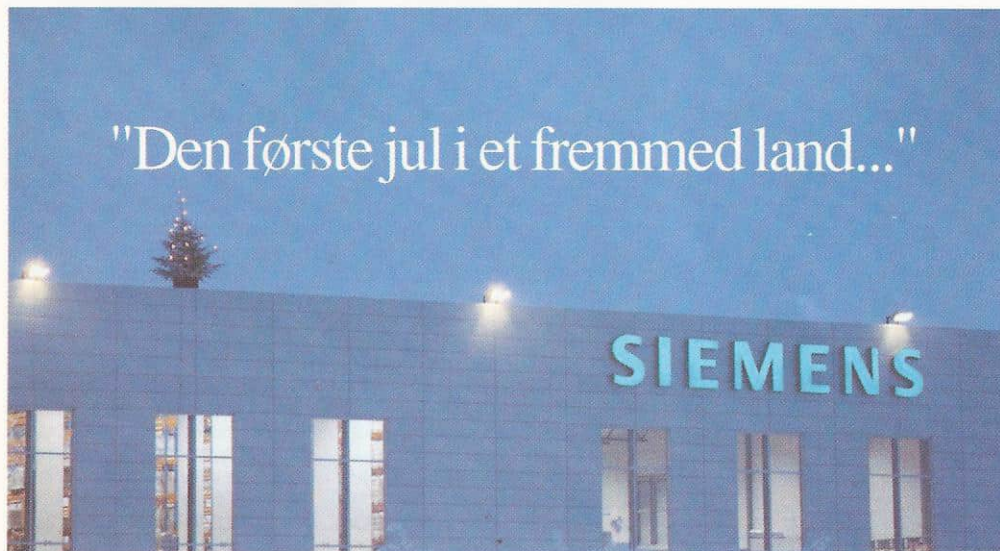
lys. Et par dager senere ligger innbetalingsblanketten i postkassa.

Til de trafikkantene som til nå har tenkt mer på pengepungen enn på moralen, vil vi derfor si: Fra nå av "lønner" det seg ikke å snike, uansett hvilken synsvinkel man betrakter saken fra.

Stå på

Til den harde kjerne i prosjektteamet vil vi si: Bra jobba! Dere ville holde helt til mål.

Og til våre markedsførere vil vi si: Siemens A/S har nå en spisskompetanse på området trafikkteknikk som er unik i verdensmålestokk. Det har kostet penger, og nattesøvnen til våre beste folk. Nå må vi sørge for å utnytte forspranget!



Ca. 30 Siemensmedarbeidere fra Linderud feirer sin første jul i et "fremmed land" - i vårt nye lagerbygg på Kløfta. Men ingen av dem angrer på forflytningen, sies det, så det blir sikkert en julefeiring i bare glede.

Siemens Intern-fotografen Espen Nordhagen knep dette bildet en desemberdag i skumringen. Siemens-lageret ligger skimrende i vinterlyset, og viser frem både vår nye Siemens-logo og juletre-et. En hilsen og et juleønske fra vårt firma til de forbifarende trafikanter på motorveien.



Miljøprisen 1990

Arbeidsmiljøutvalget (AMU) i Siemens Oslo har også i år delt ut en miljøpris, og denne gangen gikk prisen til personalet på vårt hovedlager på Kløfta. Bakgrunnen for denne oppmerksomheten, er at man vil fokusere på på miljøarbeidet, samt fremme forståelsen for dette.

Lagerfolket på Kløfta fikk prisen for et uvanlig godt samarbeid i forbindelse med flyttingen av lageret fra Linderud til Kløfta.

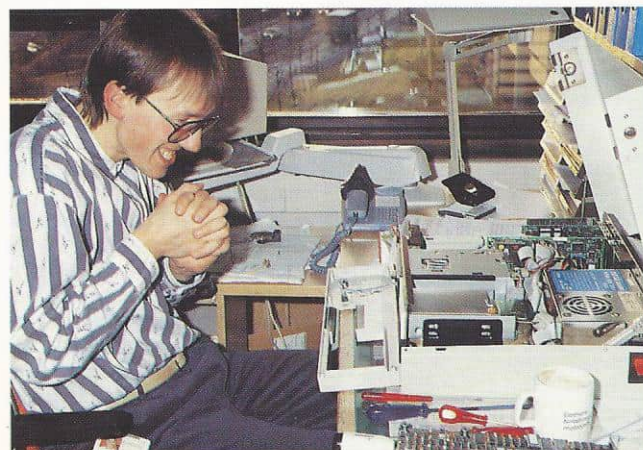
De ansatte var bl.a. med i detaljplanleggingen av sin nye arbeidsplass, og tok også del i vurderingen av det tekniske utstyret som skulle anskaffes. Prisen ble delt ut den 14. september, og vi ser her verneombud Jan Midtun med prisen, sammen med de aller fleste av de Kløfta-ansatte. Vi gratulerer.

RAM-bo

Den daglige omgang med datamaskiner kan være en sann kilde til utilsørt skadefro, som er - som kjent - den eneste sanne fryd. Hans Jørgen Kristensen, økonom på reklameavdelingen i Siemens Oslo, koser seg her over at PC'en måtte gi tapt overfor hans dyptgripende modifikasjoner i dens indre.

-Det funker! var hans egen kommentar til monteringen av nytt hovedkort, flere RAM-brik-

ker og en ekstra diskettstasjon. Hans Jørgens' PC er nå så forandret, at fabrikanten ville hatt store problemer med å kjenne den igjen. Hans Jørgen er nemlig sulten på mer hukommelse, og skyr nærmest ingen midler for å lirke inn etpar ekstra kilobytes i maskinen. Er det rart han blir kalt RAM-bo?



Flybilletter på direkten

Ina Lund Svindal (t.v) og Jane Brenden på vårt reisekontor på Linderud kan nå sende Siemens-medarbeidere avgårde med fly hvor det skal være, på svært kort varsel. De to, som jobber for Heitmann Travel, kan sende bestillingen ned til hovedkontoret på telenettet og få en fullt gyldig billett opp igjen nærmest på minuttet - via skriveren som vi ser mellom de to blide jentene.

-Folk blir gjerne litt overrasket over at de kan få billettene så raskt. Før tok det gjerne etpar timer, fordi vi måtte få alt opp med taxi fra hovedkontoret, eller hvis det hastet; sørge for at billetten lå ferdig utfylt på Fornebu, sier de.

-På denne måten har vi også kommet bedre inn i våre egne rutiner, og kan yte bedre service til dere som reiser i jobben.

Billettmaskinen som har gjort dette mulig, har vært i drift siden mars i år, og var til å begynne med en del i et prøveprosjekt som Heitman Travel satte i gang. Nå



viste det seg at det fungerte glimrende, og vi på Siemens Linderud kan nå ta første fly uten denne neglebittende ventingen på billetten. Den får vi nå i hånden etter et par minutter.



Flygere gjør det bedre

En kort presentasjon av fartøysjef og flyeier Inger Sivertsen, ansatt i Siemens Sandnessjøen:

Jobber for tiden på nybyggingen "Bastøyferja" ved Trønderverftet i Hommelvik. Er altså ukependler med eget fly, og deler sin tid mellom jobb, mann, 4 barn - og flyging.

Alder: Absolutt passe - til å finne på det meste (eget utsagn). Ivrr for Siemenslaget og KIS (Kvinner i Siemens). Har hatt flysertifikat i snart 5 år og har 250 flytimer bak seg.

- Så er det vel en gammel drøm du har oppfylt, dette, Inger?

- Absolutt ikke. Har aldri drømt om å fly selv.

- Hevding av kvinnens rettigheter etc. altså.

- Feil igjen. Liker bare å ha rett til å teste mine grenser. Flyging virker avstressende og oppbyggende. Jeg bruker deler av hjernten som normalt er ute på drift, og alt annet må kobles ut. Frihet! Og en fordel for jobben.

-Hvordan det?

-Som flyver får man en disiplinær og god utdannelse som du vil merke kommer til nytte også i det daglige arbeide. Å ta ansvar og beslutninger blir en naturlig ting.

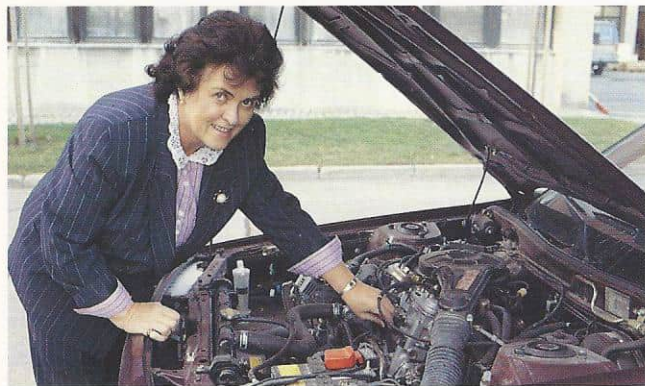
-Hva er det viktigste?

-Å fortøye flyet skikkelig på flyplassen.

Motorklubben på tomgang

Et av tilbudene til oss ansatte på Linderud, er motorklubben. Bjørg Vasskog heter primus motor, og hun har stått for motor-klubbens aktiviteter de siste 15 årene.

-Vi er ikke underlagt Siemens-laget, dermed får vi ikke støtte til driften rent økonomisk, sier hun til Siemens Intern.



-Så derfor blir aktivitetene deretter. Det er ikke størst interesse for de aktivitetene vi kan tilby, og alt må foregå i lunch-tiden eller utenom kjernearbeidstiden (09 - 15). Motorklubben har jevnlig kontakt med bilfirmaer rundt om i groruddalen, og disse stiller gjerne opp med nye bilmodeller for prøvekjøring. Vi har også hatt

tilbud om verkstedkvelder, men disse har hatt så dårlig oppslutning, så vi har foreløpig lagt den ballen "død", forteller hun.

Motorklubben står pr. I dag som en formidler av tilbud fra de enkelte bilforhandlere, og det var faktisk en del av disse som gjorde en hel del for å pleie sine Siemens-kunder.

-Som et eksempel kan nevnes at et firma leiet idrettsplassen nedenfor Siemens på Linderud for å presentere sine nye modeller, men det var dengang bilforhandlerne hadde god råd - i dag er det annerledes. Vi får i høyden en bil eller to til prøvekjøring etpar dager. Men bilfirmaene er stort sett meget fornøyd med responsen de får på sine markedsføringsframstøt på Siemens.

Vassmo mener at motorklubben har lagt seg på et fornuftig aktivitetsnivå, ut i fra de rammebetingelser som er gitt.



Vi venter

Mørketiden er over oss for alvor. Det er vel ikke mange steder i landet vårt som nå ikke har fått føling med den første snøen. Bildet er tatt på Linderud før de første hvite fillene begynte å dale. Noen vil kalle det depressivt, mens andre ser fremover og gleder seg til at knoppene atter en gang skal skyte.

Det gamle visner og dør, men gjenoppstår til våren som friske, livfulle og saftige knopper.

Dette er naturens egen symbolikk, som kan muntre oss opp i disse, på mange måter mørke tider. Et nytt år står for døren, det gamle er på hell.

Vi venter på vårløsningen.

Fuglehund?

At menneskets beste venn er en hund etter trær, hadde vi i Siemens Intern en viss anelse om, men at de holdt seg i træne var ukjent for oss. Bildet er tatt av Siemens Interns medarbeider Jan Erik Reierskog i S/T, og vi synes for det første at det er knallhard politikk å nekte hunder adgang til friluftsområdet på Sluppen. Et påbud om bruk av hundepose burde holde.

Dessuten må de ha storvokste hunder og/eller hundeciære i Trondheim, siden skiltet er plassert såpass høyt oppe i treet. Man kan vel ikke ha tatt substantivet **fuglehund** litt for bokstavelig?



De presenterer divisjonene ...

Arne Nesheim, avd. direktør på Sentralavdeling Markedskommunikasjon (SAM) viser her sammen med Ann-Mari Sørhus kalenderen og informasjonsbrosjyrene som skal deles ut til kunder og forretningsforbindelser. Kalenderen er i skrivende stund på vei ut til våre kunder, og den

presenterer kort hver og en av de syv divisjonene, samt Siemens Training Center, Siemens System Service, Sterkstrømfabrikken og sist men ikke minst; en liten omtale av Siemens-konsernets satsing på forskning og utvikling (FoU).

Budskapet på kalenderen og i brosjyrene er kort fortalt at divisjonene er deler av den helhet som heter Siemens A/S, og at vi ved å gå over til divisjoner, vil utnytte firmaets totale styrke optimalt.

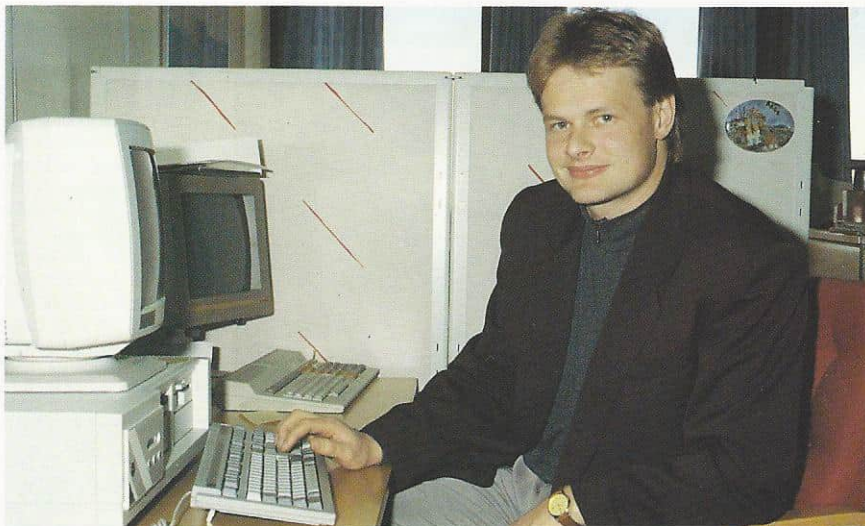
Ann Mari satt forøvrig en hel helg og pakket kalenderne i dertil egnede kovolutter. Vi snakker da om et antall på over tre tusen eksemplarer, som alle ble behørig pakket og videresendt til de enkelte avdelinger. En grei og nyttig julegave.

Julemesse i lommeformat

Her en dag i begynnelsen av desember kom vi over det aller første tegnet på at vi nærmer oss julehøytiden. Anne Grethe Fjeldberg på spedisjonsavdelingen i Forum på Linderud hadde salg av håndlagde juledekorasjoner i lunchpausen. Hun er en nevenyttig og blid jente som har håndarbeid som hobby. Anne Grethe tenkte at det sikkert er noen på Siemens som vil pynte opp til jul. Og antagelsen slo til. Hun er forøvrig ikke ukjent med salg. Med jevne mellomrom tilbyr hun oss også honning, noe som er blitt veldig populært. I år har hun solgt over ett hundre kilo honning til Siemens-folket på Linderud.



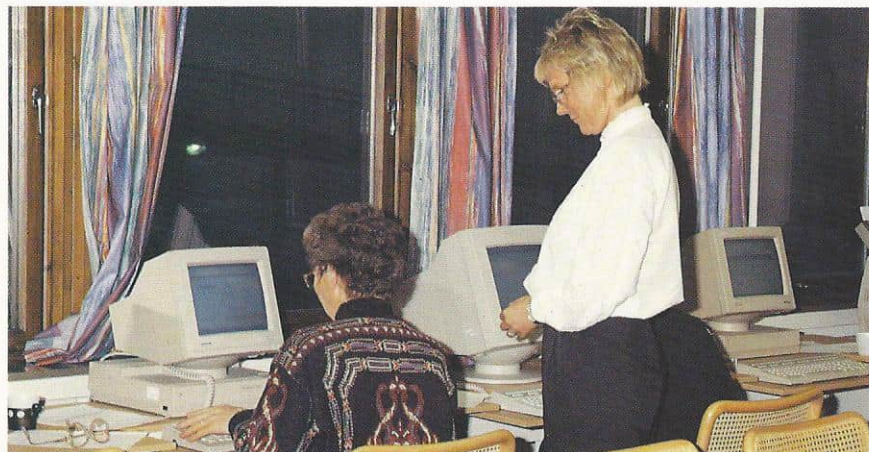
Norsk Programvare og Siemens: Samarbeid til felles nytte



Arne Martin Laukvik (t.v.) og Guttorm Nielsen leder A/S Norsk Programvare (NP), et firma som er sterkt knyttet til Siemens. Laukvik, som er sjef for firmaets trondheimsavdeling har endog fått leie kontorer på Sluppen Syd, noe som er helt enestående i S/T's historie. Guttorm Nielsen holder til på Risløkka, en knapp kilometer fra Linderud. (Foto: Hilma Holm)

Av Espen Nordhagen

På Risløkka i Oslo, knapt en kilometer "nede i gata" fra Siemens på Linderud finner vi en bedrift som består kun av folk som har jobbet i Siemens. A/S Norsk Programvare startet i oktober - 84 med fire ex-Siemensmedarbeidere som hadde visjoner om å lage dataprogrammer på egenhånd innenfor området utviklings- verktøy/database. Alle de fire "gründerne" hadde jobbet med systemet SIPAK på Siemens. For tre år siden overtok de rettighetene på dette systemet, og fikk tre nye medarbeidere fra Siemens på kjøpet.



Brukerstøtte er noe av det viktigste når det gjelder administrative systemer som SIPAK. I sine lokaler på Risløkka i Oslo, har NP innredet et trivelig kursrom som blir flittig benyttet når kunden trenger opplæring og veiledning. Vi ser her kundekonsulent Elisabeth Grønby-Myhre rettleder en kunde fra Norsk Sjømannsforbund i bruken av UNIPLEX.

Til UNIX

Dermed var det skapt en bedrift med et eget produkt og planene for framtiden ble lagt. Noe av det første de gjorde var å åpne et nytt marked for SIPAK. Systemet, som er et administrativt system med regnskap, var opprinnelig kjørt på operativsystemet TOS, noe som ble litt for spesielt - især når datarevolusjonen krevde at all programvare skulle kjøres på "åpne" systemer (DOS, UNIX, OS/2). Norsk Programvare mente altså at de hadde et godt produkt, som med modifikasjoner hadde en fair sjanse til å lykkes i et tøft marked. Og de fikk rett.

Med basis i UNIX, et system som Siemens er blant de ledende i verden på, utvidet Norsk Programvare sin kundemasse til også å betjene andre store UNIX-baserte leverandører. I dag har de 19 medarbeidere - 16 i Oslo og tre i Trondheim - og er organisasjons- og resultatmessig en kjernesunn bedrift. Siemens Intern fikk daglig leder, Guttorm Nielsen på tomannshånd, og han høres fremdeles ut som en Siemens-medarbeider når han omtaler sin viktigste samarbeidspartner.

-SIPAK er i dag blant bestselgerne i UNIX-verdenen i Norge, med over 120 installasjoner. Det brukerne ser, er et bilde med vinduer og hjelpemenyer, og SIPAK kan integreres mot kontorstøtteverktøy som UNIPLEX og spørrespråket SQL. Dette er svært nyttig for de mer avanserte brukerne. I tillegg til kundebasen på den moderne UNIX-plattformen finnes fortsatt flere hundre godt fornøyde brukere på den eldre maskintypen 6.611 og Tandberg Datas modell TDV 2324.

-Siemens' tyngde, og bunnsolide profil er helt avgjørende for oss å ha i ryggen, sier han.

-Det vi satser på å skape, er en bedrift med manøvreringsdyktighet i markedet, med Siemens bak som den solide, trygge hovedsamarbeidspartneren. Vår kundemasse har stort sett alle sammen gode erfaringer med Siemens, og vi vil gjerne kunne tilby dem den samme sikkerhet, men i tillegg en fleksibilitet som bare et mindre firma har mulighet til å fremvise i dette markedet.

Guttorm Nielsen mener absolutt ikke dette til fordel for Siemens, men det er ikke til å komme i fra at en stor og tung

Forts. neste side

Siemensprodukter til Sovjet?



Mer tro på joint-venture enn på eksport til Sovjet, sier gruppen som har laget Sovjet-rapporten for Siemens. Fra venstre Kathrine Schjetne, Alisa Vernstad, Torill Austgulen, Carina Dalen, Liv Sagen. Foran, sittende: Marianne Bergum.

"Hvilke muligheter og hindringer vil Siemens møte ved joint-venture-etablering og eksport i nord-vest Sovjet?"

Dette er tittelen på et prosjektarbeid som nylig ble avsluttet i Siemens Trondheim. I 5 uker har en gruppe på 6 kvinner arbeidet for å skissere praktiske fremgangsmåter ved utvikling av alternative handelsformer mellom Norge og Sovjet.

Oppgaven er et ledd i opplæringsprogrammet "Praktisk ledelse og administrasjon" som er iverksatt av Sør-Trøndelag Næringservice og Praktisk Ledelse A/S.

-Overgangen fra planøkonomi til mar-

kedsøkonomi i Sovjet har skapt nye markedsmuligheter, også for norske bedrifter, sier gruppeleder Kathrine Schjetne. Utviklingen skjer så fort at regelverk som er datert august -90 allerede er foreldet. Derfor er vår rapport i stor grad basert på muntlig informasjon. At vi har hatt med oss en sovjetisk sivilingeniør i gruppen har gitt oss tilgang til sovjetiske publikasjoner, fortsetter hun.

-Vi har nok mer tro på en joint-venture-etablering enn eksport, konkluderer gruppen, som nå leverer sin rapport til evaluering.

Eva Østerås

Forts. fra forrige side

bedrift må ha fastspikrede rutiner og forretningsprinsipper - ellers blir det kaos. I en mindre bedrift kan det byttes strategi over natten, uten at man kommer i den situasjon at den høyre hånden ikke vet hva den venstre gjør.

-Dette viser seg best i brukerstøtte-problematikken, som er utrolig viktig på systemer som SIPAK, sier Nielsen.

Siemens var interessert i å finne løsninger som kunne gi våre kunder og brukere anledning til å komme i nærmere kontakt med programvareleverandøren.

-Dette førte igjen til at et nytt trinn i samarbeidet mellom Siemens og Norsk Programvare ble påbegynt. Brukerstøtte viser seg nemlig å være særdeles viktig i forbindelse med administrative systemer, som i sin natur er store og komplekse.

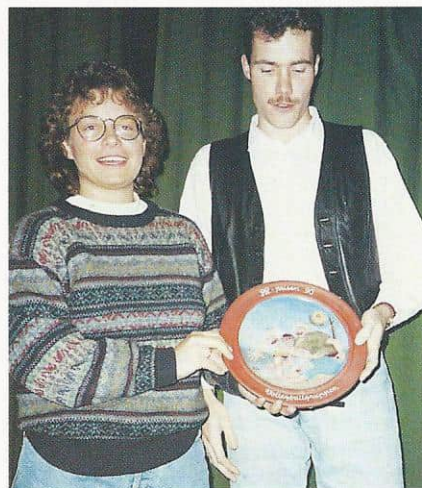
Løsningen ble at Norsk Programvare selv skulle betjene kundene i dette markedsegmentet med totale løsninger, mens Siemens skulle stå bak med leveranser av basisteknologi som UNIX-maskiner og/eller PC'er, kommunikasjonsutstyr, systemsoftware, mm.

Flere fra Siemens

Forutsetningen for at dette skulle gå glatt var en overføring av kompetanse fra Siemens både på salgssiden og kundesupportesiden. Dette resulterte i at seks medarbeidere fra Siemens byttet arbeidsgiver den 1/5 i år, opplyser Nielsen.

Siemens er også samarbeidspartner på utviklingen av flere andre programløsninger, bl.a. et DAK(DataAssistert Konstruksjon)-program med kalkulasjon, hvor installasjonssiden i Siemens er aktivt

Årets PR-pris til volleyball-gruppa!



Karen-Marie Stevik og Ivar Skjevik med PR-prisen, som er malt av Brigit Lyngstad.(Foto:ToAs)

Siemenslaget i Trondheim har en PR-pris som deles ut til den gruppa i Siemenslaget som er flinkest til å markedsføre seg selv, gjennom oppslagstavla vår, Siemens Intern og på andre måter.

I år tilfalt den volleyballgruppa. Den har deltatt med et mix-lag i serien og ble nr. 4. Den har også vært på turnering i Bergen, en svipptur på 13 timer hver vei i minibuss. I høstens NTHI-cup stilte den opp med 2 mix-lag. 1.laget vant mens 2.lag ble nr. 10.

En flott sesonginnsats - en velfortjent pris!

ToAs

med i utviklingsarbeidet. Et prosjektstyringssystem er også på beddingen.

A/S Norsk Programvare er hva man kaller er VAR-partner for Siemens. (VAR=Value Added Reseller) Dette innebærer at de selger Siemens-maskiner, med sine programmer installert. For Siemens (Siemens/Nixdorf), betyr dette tilgang på spesielle nisjer i datamarkedet, hvor kunden blir betjent av eksperter.

Samarbeidet med Siemens er, og vil fortsatt være godt, fremholder Guttorm Nielsen overfor Siemens Intern, og legger til at Jan Herstad og Gunnar Kragstad har en spesiell plass i firmaets annaler.

-De hjalp oss i gang, og vi ser på de to som "faddere" for A/S Norsk Programvare.

Og det gleder sikkert Jan og Gunnar, at "ungen" skikker seg vel..

Arnfinn Johnsen går fra borde : "Jeg startet som anleggsslusk"

Av Aage Amundsen
Foto Tor-Odd Vist

"En fin naturopplevelse, men ingen elg", forteller Arnfinn Johnsen. Han har nettopp kommet tilbake etter fire dagers elgjakt. Det blir mer tid til jakt, fiske og friluftsliv nå.

Arnfinn Johnsen er pensjonist fra 1. oktober i år. Det merkes ikke så lett, for han er på kontoret og arbeider fortsatt med flere oppgaver for firmaet vårt. Det vil han gjøre i tiden som kommer også. Hans erfaring og innsikt er det mange som vil kunne dra nytte av.

Arnfinn Johnsen har vist seg som en dyktig industrileder og en sterk personlighet. Hans gjennomtenkte, reflekterte synspunkter gjør en samtale med ham til en spennende opplevelse.

-Du har opplevd en eventyrlig vekst i firmaet siden du kom til Siemens A/S.

-Den første årsfesten jeg opplevde i firmaet var i 1953. Fra den tradisjonelle beretning om "rikets tilstand" husker jeg at vi dengang var 120 ansatte knyttet til Siemens Trondheim. Nå er vi ca 1250. Det er hyggelig å ha fått være med på en såvidt sterk vekst, men det spørs om det er grunnlag for å betegne den som eventyrlig, idet den tilsvarer sånn omtrent veksten i forbruk av elektrisk kraft i vårt land.

-Er det spesielle begivenheter du vil fremheve?

-Det må være vårt inntog på Sluppen i 1962. Fra å være spredt i lokaler over hele byen, kunne vi samles i vårt eget tidsmessige industribygg. Samtidig tok vi spranget fra verkstedproduksjon til en moderne produksjonsbedrift med mer fabrikk-karakter.

-Du har opplevd en overgang fra typisk ingeniørarbeid til det å være leder.

-Det har vært en glidende overgang. Jeg startet egentlig som anleggsslusk! Fra en kraftstasjon i Nord-Norge fortsatte jeg med ombygning og modernisering av Hafslund kraftstasjon i Østfold. Særlig den siste bød på mange interessante og dels vanskelige utfordringer som lærebøkene på NTH ikke hadde svar på.

Etter ca. 3 år som anleggsmann, sørget Johan Bottheim for at jeg ble engasjert med produktutvikling. Han var opptatt av at vi manglet gode, norske produkter på området høyspente fordelingsnett.

Spesielt på sistnevnte område fikk jeg ennå i lang tid, som leder av Sterkstrømfabrikken, anledning til å være med i produktutvikling, og var med da vi la grunnen



Arnfinn Johnsen: -Jeg tror ikke jeg vil kjede meg en time - men jeg vil savne dere!

til dagens virksomhet på området Kraft-elektronikk.

Jeg må også få nevne at det å ha fulgt El-varmefabrikkens utvikling etter flyttingen fra Tomter har vært en glede.

Etter hvert ble min arbeidsdag mer preget av administrasjon og ledelse. Ingeniørarbeid ble det stadig mindre av. Ingeniørinteressen har likevel ikke forsvunnet. Jeg synes det er "krydder i hverdagen" når jeg blir forelagt nye ideer til produkter eller tekniske løsninger.

-Har du utviklet en egen lederfilosofi i disse årene?

-Egentlig ikke. Jeg har lagt vekt på å være meg selv og ellers tatt gode råd fra lederutviklingsprogram jeg har deltatt i. Jeg tror det er viktig å være naturlig og ikke forsøke å spille en rolle. Det finnes ingen "riktig" form for ledelse. Lederstilen vil alltid være personavhengig, og den må tilpasses omstendighetene og "kulturen" som råder på arbeidsplassen.

Jeg tror ikke på den autoritære lederstilen som var vanligere før. En må heller søke å motivere. Det kan en gjøre ved å fortelle om hensikten med arbeidet, sette

mål og gi tilbakemelding. En må kunne gi ros, vise tillit, og selv vise tro på det vi gjør.

-Hva oppfatter du som lederens viktigste oppgave?

-Det er å få mennesker til å jobbe i team, få dem til å samarbeide effektivt. Det å skape et godt arbeidsmiljø, trivsel og arbeidsglede er fornemme lederoppgaver. Det skal være gøy å jobbe. Da vil folk yte sitt beste og oppleve større trivsel på arbeidsplassen.

Lederen må naturligvis holde seg orientert og ha tilstrekkelig oversikt for å kunne treffe de riktige beslutninger.

En leder må også være klar over at hans/hennes oppførsel både på og utenfor jobben blir lagt merke til.

-Vi møter stadig sterkere konkurranse i markedet.

Hvilken strategi bør Siemens velge for å møte denne situasjon?

-Et nøkkelord i vår strategi bør være marketing. Vi må starte hos kunden og klarlegge kundens behov. Om vi kan være gode oppgaveløsere for kunden, har vi også gode muligheter for å lykkes. Det er

Forts. neste side

Siemens med i utfordrende Nordsjø-prosjekt

et mye bedre utgangspunkt enn å skryte av vår egen fortrefelighet. Vi må være tungt i markedet med våre beste folk.

Å tilhøre et solid konsern med produkter og systemer over et bredt spektrum, er - og vil bli - en basis for vår virksomhet i Norge. Men - vi må for å oppnå profil som industribedrift, ha områder med større forretningsgrad enn bare salg og service. Det har vi da også vist at vi klarer - og må klare det videre.

Valg av satsningsområder er meget vesentlig. Mitt beste råd er her å satse i beste forståelse med våre kolleger i stamhuset.

Da får vi verdifull backing, men - uten vår egen kreativitet og dyktighet går det ikke!

Kreative medarbeidere må stimuleres, og de må gis anledning til tett kontakt med andre miljøer, ikke minst med Gløshaugen!

-Du vil kanskje peke på områder der vi har spesielle muligheter for å forbedre oss?

-Ja, særlig bør vi bli flinkere som systemleverandører. Det kaller på alle i hele organisasjonen - fra utviklingsavdeling til montørstab. Det er i dårlig organiserte og systematiserte arbeidsmønstre vi forspiller våre sjanser til god lønnsomhet. Komplekse systemleveranser har størst andel arbeidstid pr. omsatt krone, og her er derfor forbedringspotensialet størst.

Det er store rasjonaliseringsgevinster å hente på anleggsplassene, og vi har fine eksempler på positiv innstilling fra våre folk. Jeg husker et tilfelle der to montører hadde funnet på en innretning for å effektivisere jobben. Det som normalt var tre dagers jobb, kunne de utføre på tre timer! Slik innsats er med og sikrer vår virksomhet og våre arbeidsplasser.

-Norge er et lite land, og vi vil møte store utfordringer på det internasjonale marked.

-Vi må utnytte våre nasjonale fortrinn. Vår energisituasjon og ikke minst vannkraften setter oss i en særstilling. Vi har en ren, miljønøytral energi som blir et positivt bidrag i miljødebatten. Disse ressursene må forvaltes fornuftig. Nå synes det å være et problem å bli kvitt våre kWh. En tåpelig problemstilling!

Vi bør lære oss å samarbeide bedre i Norge. Våre virksomheter er, bortsett fra noen få, i verdensmålestokk små. Hvis vi klarer å bringe sammen noen menneskers ideer, andres teft, penger og mot til å satse, og atter andres evne til å ferdes ute i den store verden, vil vi stå sterkere! Og til slutt - vi må bare unntaksvis bruke penger på underhold av ulønnsom virksomhet, bruk de på nyskaping! Dette får være mine stikkord til din problemstilling.



Et flott "diplom" fra TOGI-prosjektet er en håndfast anerkjennelse for god innsats. Fra venstre Vidar A. Steigen og Geir Høsser.

Av Per Buer
Foto Espen Nordhagen

Siemens er med i den spiss-teknologiske utvikling på oljefeltene i Nordsjøen. I flere år har offshore-avdelingen på Lindrud arbeidet med Hydros store prestisjeprosjekt - gassinjeksjonen på Osebergfeltet. - Vi tror at vår suksess her også baner veien for Siemens engasjement på Snorre-feltet, sier prosjektlederen Geir Høsser til Siemens Intern.

Ny "sprut"

TOGI - Troll Oseberg Gas Injection - er en storsatsing for Hydro. Målet er å øke oljeproduksjonen på Osebergfeltet ved å pumpe gass ned i reservoarene på havbunnen. Det naturlige trykk i oljefeltene vil nemlig avta ettersom feltene tømmes, og ved å pumpe gass ned i hulrommene vil man øke trykket og få ny "sprut" i borehullet. I dette tilfelle er hensikten å hente gass fra Trollfeltet - verdens største undervannsgassfelt - og presse den ned i Osebergfeltet. Med det oppnår man i tillegg å lagre gassen fra Trollfeltet til evt. senere bruk.

-Du er en mann med mange interesser. Hva vil du gjøre når du nå er blitt pensjonist?

-Jeg vil ikke tape kontakten med næringslivet. Jeg er blitt varamann i Siemens A/S styre, og jeg er dessuten med i styret i tre andre nokså ulike bedrifter. Jeg tror jeg vil trives som "løsarbeider" med diverse oppdrag fra Siemens og de andre bedriftene.

Det står også mange oppgaver og venter på familiens gårdsbruk i Namdalen. Det har blitt nedprioritert i tiden som er

Men mellom Trollfeltet og Osebergfeltet er det 50 km - og det er her den teknologiske utfordring ligger. Aldri før er et slikt prosjekt blitt gjennomført på en så stor avstand, og ideen ble fra begynnelsen av dømt nord og ned av mange fagfolk. Men Hydro satset på et intimt samarbeide med sine underleverandører, blant dem Siemens. Og det betalte seg.

Det funker!

Vår leveranse står på Oseberg-plattformen og utfører styring og kontroll av bl.a. ventilposisjoner, sandlekkasje og gasslekkasje samt avlesning av en mengde måledata. Styring og kontroll av gassstrømmen fra produksjonsstedet til oljefeltet over en så stor avstand som 50 km er et av de vitale problem i prosjektet. Gjennom en intens utprøving på Norsk Undervannsteknologi (Nutek) i Bergen har Siemens-systemet bevist sin effektivitet. - Leveransen er verdt ca 9 mill. kr.

Hydro-prosjektet med gassinjeksjon på Oseberg får sin D-dag på nyåret.

- Spennende? spør vi prosjektleder Geir.

- Mja, sier han. Vi vet jo det funker.

gått. Jeg liker å være snekker. Det kommer godt med på gården. Skogkultur er et annet stikkord. Jeg vil også delta mer i min kones interesser. Hun er opptatt av kunst, og hun liker å reise. Og så friluftslivet da, jakt og fiske.

Jeg tror ikke jeg vil kjede meg en time (men jeg vil savne dere!)



Siemens' beredskap på Linderud er operativ på 2 min fra alarm

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Egenbeskyttelse er stikkordet for Industrivernets formålsparagraf. Alle håndverks- eller industribedrifter som sysselsetter mer enn 40 personer, er pålagt - i lovs form - å organisere og utstyre et industrivern. Da Siemens Oslo flyttet inn i lokalene på Linderud for ca. 20 år siden, opprettet man et industrivern for første gang i bedriften. Sjef for industrivernet er bedriftslederen - Tor Jemtland. Under seg har han en Industrivernledelse, som er den operative ledelse for alle aktivitetene.

Selvforvar

Som sjef for denne gruppen sitter Jostein Øverås. Han har vært med i Industrivernet i 16 år, og 12 av disse har han fungert som Industrivernleder.

-Industrivernet er i høyeste grad selvforvar. Vi skal sikre mot brann, terroranslag og ulykker. Vi skal ha en beredskap som skal kunne takle alle krisesituasjoner inntil de offentlige etater (brannvesen, politi, ambulanse) tar over ansvaret. Vi har en beredskap som er operativ innen to minutter fra en alarm lyder. Alle mannskaper har en egen personsøker, som piper med en gang alarmen går. Alle har sine faste oppmøtesteder og er organisert i enten brannvern, sanitet og redning, sam-

band, eller ordensvern. Vi mener at vi selv har en god beredskap, sier Industrivernlederen.

Alle ut!

Det er en ansvarsfull oppgave å stå i industrivernet, og det øves og kurses med jevne mellomrom. Det er bare i arbeidstiden som industrivernet har beredskapsansvar. Etter arbeidstidens slutt er det et vaktelskap som vokter arbeidsplassene våre.

Det skal ikke stikkes under en stol at det forekommer en del falske alarmer, men disse ses på som nyttige beredskapsøvelser for industrivernet, selv om de nok kan være irriterende for folk som holder på med en jobb, og på grunn av en falsk alarm må kaste det de har i hendene og løpe ut.

-Det kan ikke understrekes sterkt nok, at **alle** skal ut av bygningene når alarmen går, sier Øverås.

-Det syndes grovt mot denne regelen, særlig da vi hadde en periode her på Linderud med mange falske alarmer. Da ga folk til slutt blaffen i reglementet - det er riktignok historien om han som ropte "ulv, ulv" opp igjen, men vi kommer til å innskjerpe at alle må reagere ved alarm, sier Øverås.

-Vi kan bare ikke akseptere at holdningen til alarmer blir så slapp. Det kan få tragiske følger, mener han.



Industrivernet er selvforvar, sier lederen, Jostein Øverås.

Forsvarlig bemanning

Det er justisdepartementet som fastsetter reglene for industrivernet, og blant annet så sier disse at alle som står i styrken skal ha en grunnopplæring på 12 timer, samt 12 timer med øvelser i året. I tillegg kommer en del teoretisk undervisning. I dag er det slik at medlemmene får undervisning med hovedvekt på den gren de skal tjenestegjøre i (sanitet, samband, brannvern, redningstjeneste eller ordensvern), men dette vil sannsynligvis forandre seg, kan Øverås fortelle.

-Fremtidens industrivernmannskaper vil bli lært opp i alle funksjoner, slik at de kan gå inn der det er mest behov for dem.

Hvordan er rekrutteringen til Industrivernet?

-Faktisk så har det ikke vært så ille. Vi har hatt litt problemer med å få nok folk til brannvernet, men dette er ikke katastrofalt. Vi vil helst ha folk i styrken som ikke er tjenestepiktige i forsvaret, og derfor kan vi lett komme i bemanningsproblemer, men vi har alltid en forsvarlig bemanning, sier Øverås.



I kjelleren på Forum er det montert grønne, selvlysende piler nær gulvet. Blir det røkdannelse i rommet, kan du krype langs guvet i riktig retning og finne frem til brannslukningsapparat og utgangsdør.

En sikrere hverdag – når du selv passer på

Dette med vern, verneutstyr og verne-tiltak er noe som blir sett meget alvorlig på her i Siemens. Det er mange typer vern som man bør være klar over i de daglige gjøremål. For kontoransatte gjelder det å holde seg orientert om rømningsveier ved brann, og brannslukningsapparater i sin umiddelbare nærhet. Personlig vern er at man unngår situasjoner hvor man kan sette seg selv og andre i fare. Det blir understreket fra vernehold at en bevisstgjøring på dette er essensielt i arbeidet for en sikrere hverdag.

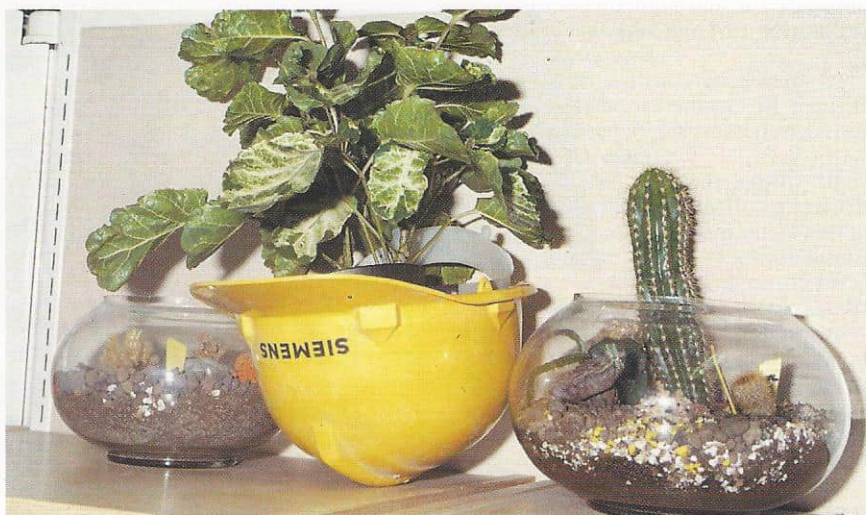
Tekst og foto: Espen Nordhagen

Verneutstyr

Alle som jobber på utsatte steder blir oppsatt med verneutstyr, men spørsmålet er om dette blir brukt slik det skal.

Problemet for mange er nok at verneutstyret er mer til heft enn nytte i den daglige dont. Men er det nå så lurt å droppe f.eks. hjelmen der det er påbudt å bruke denne? Selvfølgelig er det ikke det. En ting er skadene som kan oppstå på grunn av at verneutstyr ikke var i bruk, men forsikringsutbetalingen kan også bli vesentlig redusert på grunn av uaktsomhet. Og er ikke verneutstyr i bruk, er det grov uaktsomhet. Og alle vet hva det betyr i forsikringsammenheng.

For eksempel en rask jobb med slagdrill på en gardintrapp kan fort få uanede



Hjelmen skal definitivt ikke brukes som potteskuler – og vi har arrangert dette bildet for å minne om det.

konsekvenser: Man kan ramle ned av trappa, og få drillen i hodet. Borestøv kan sprute i øynene. Det er i det hele en hel masse ting som kan skje. Og det er ingen grunn til å risikere større skadeomfang enn nødvendig.

Verneombudene på anlegg får gjerne høre at de er masekopper og paragrafryttere. Saken er at et verneombud er ansvarlig for at vernet blir gjennomført etter forskriftene på sin arbeidsplass. Det er derfor all mulig grunn til å reagere når vernehjelmen blir brukt som potteskuler.

Rømningsveier

Brannvesenet har klare påbud når det gjelder merking av fluktvæier ved brann. Heisen skal definitivt ikke benyttes, slik at de som f. eks. jobber i 9 etg. i Kontorbygget må belage seg på en heller lang trappe- nedstigning i en alarmsituasjon. Rømningsveiene er merket med utvetydige lysskilt, som drives med egen elektris- tetsforsyning. Veien fram til rømnings- veiene er dessuten merket med lys i taket, som slår seg på automatisk når den vanli- ge belysningen faller bort.

I kjelleren i Forumbygget er rømnings- veiene merket på en litt annen måte. Her er det selvlysende piler i "krabbehøyde" som skal vise veien ut (bildet). Pilene er plassert slik fordi ved brann er lufta langs gulvet mindre forurenset enn høyere opp. Vår demonstrasjonsmodell Jørgen Runås peker her ganske riktig på at brannsluk- ningsapparater er strategisk plassert. Man kan ta kampen opp med "den røde hane", selv om man er tvunget ned på gul- vet. Men aller helst: Pell deg ut så fort som overhodet mulig. Overlat brannbekjem- pelse til brannvesenet eller industrivernet.



Mye nytt verneutstyr er kommet opp på Linderud i den senere tid. Egil Jacobsen konstaterer her at "den grønne mannen" lyser ved en av rømningsveiene i kontor- bygget.

Mobbet i Siemens?

Av Jan Erik Reierskog

Vi vet at mobbing er utbredt overalt i samfunnet. Og hvorfor ikke hos oss?

Temaet ble tatt opp i Elektrovarmefabrikken i Trondheim på en samarbeids- konferanse på Bårdshaug, Orkanger. Bedriftshelsetjenesten ved bedriftslege B. Aadahl og helsesøster L. Godal utarbeidet et opplegg med 1-timersmøter over temaet. I grupper på 15 ble møtene avholdt i fabrikkens i høst.

Møtene var to-delte. Første halvdel ble brukt for å belyse hva mobbing er, hvorfor og hvordan den kan oppstå, og hvordan vi blir klar over at slikt skjer her og nå! Andre halvdel ble viet gruppeoppgaver hvor 6 spørsmål skulle diskuteres:

1. Nevn positive miljøfaktorer som motvirker mobbing.
2. Nevn negative miljøfaktorer som fremmer mobbing.
3. Hvor går grensen for spøk som aksepteres/ikke aksepteres.
4. Reagerer kvinner og menn ulikt på samme situasjon?
5. Har du noengang opplevd mobbing? Beskriv situasjonen.
6. Dersom du oppdager mobbing - hvem vil du ta det opp med?

Vi anbefaler flere avdelinger å ta opp temaet. Når vi får øynene opp for hva mobbing, i alle sine "forkledninger", egentlig er, og hvilke tragedier det kan føre til, blir vi istand til å gjøre noe med det.

Hjertelig takk

Hver enkelt ansatt må verne om sikkerheten i Siemens

Det er avdelingsledelsens plikt å utforme avdelingsrutinene og sørge for at de blir fulgt.

-til firmaet v/direksjonen, personal- og lønningskontor, pensjonistforeningen og alle andre som har sendt meg hilsninger i forbindelse med mitt lange sykefravær.

Kåre Grefstad, S/O.

-til direksjonen, venner og kolleger i Siemens for oppmerksomheten ved min fratreden og overgang til pensjonist.

Georg Hansen S/T.

-til firmaledelsen, NALF-gruppen, venner og kolleger for de vakre blomster og den flotte gaven jeg mottok ved min fratredelse og overgang til pensjonisttilværelsen, og samtidig for alle gode år i samarbeidet.

Gunnar Wiig, S/T.

-til venner, kolleger og firma for oppmerksomhet og gaver i anledning min fratreden.

Hugo Harmens, S/T

-til montørklubben, montasjeavdelingen og direksjonen, for hyggelig oppmerksomhet i anledning mitt 40-års jubileum.

Arne Eivind Vold, S/O.

-til direksjon og firmaledelsen i Trondheim for all oppmerksomhet og gaver i forbindelse med mitt 40-års jubileum.

Arnfinn Lyngen, S/T.

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

Per Hindsverk, S/T.

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

Ann-Mari Larsson, S/T.

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

Harald Prytz Moan, S/T.

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

Ivar Skofteland, S/O.

-for oppmerksomheten i anledning min 75-års dag.

C.J. Stiles, Trondheim.

-til direksjonen for vakre blomster til min 67 års dag og for 16 gode år i Siemens.

Mary Holt S/T.

-til firmaledelse og venner for oppmerksomhet og vakre blomster i forbindelse med min fratreden i firmaet.

Peder Ingebrigtsvold S/T.

-til direksjonen, pensjonistforeningen, og ikke minst til mine kolleger, for skjønne blomster, og hyggelige ord i anledning min 70-års dag.

Harry Anker Olsen, S/Oslo.

-til firmaets ledelse og kolleger for gaver og oppmerksomhet i anledning min 60-års dag.

Helge Råbymagle, S/T.

-til firma og kolleger for gave, blomster og gode ønsker i anledning min 60-års dag.

Olav Claussen, S/Stavanger.

-til firmaets ledelse for fine blomster til min 60 års dag.

Jan Storsæth S/T.

-til ledelse og kolleger i S/B og andre Siemens-avdelinger for gaver og blomster i anledning min 60 års dag.

Arne Michelsen S/B.



Av Per Buer

Tillit til egne ansatte er et grunnleggende forhold når det gjelder å bygge opp bedre sikkerhet i firmaet. I alt sikkerhetsarbeid må vi basere oss på tillit til de ansattes moral og lojalitet. Når vi oppgraderer de interne krav til sikkerhet, så er altså ikke årsaken at denne tillit er svekket. Årsaken er at vurderingen av hvilke trusler vi skal beskytte oss mot er anderledes idag enn for bare noen år siden. Målene eller motivene for å sette sikkerhetstiltakene på prøve er blitt flere og mer bevisste, og de tekniske mulighetene blir stadig større, sier Agnar Ræstad, lederen for vår nye Sentralavdeling Sikkerhet og Kvalitet til Siemens Intern.

-til direksjonen, avdelingsledelsen, kolleger og venner for oppmerksomhet på min 60-års dag.

Leif Fiskaa, S/O.

-til ledelse og kolleger for hyggelig oppmerksomhet på min 60 års dag.

Turid Hegvold S/T.

-til ledelse, kolleger og montørklubben for all oppmerksomhet på min 60 års dag.

Johannes Imsen S/T.

-til firmaets ledelse, H.k.klubb og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min 50 års dag.

Bjarne Svanem S/T.

-til direksjonen, kolleger og venner for blomster, flott gave og hilsninger på min 50 års dag.

Astrid Gjertsen S/O.

-til direksjonen, kolleger og venner for nydelige blomster, fin gave og oppmerksomhet i anledning min 50 års dag.

Astor Berg, S/O.

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

Finn Gjerstad S/O.

Som eksempel er det vel nok å nevne generell industrispionasje samt ødeleggende "datavirus" o.l. I 1989 hadde hver 9. større norske bedrift vært utsatt for data-kriminalitet de siste fire årene, og økningen i 1990 har vært eksplosiv. Dette har særlig med EDB å gjøre, og vi vet jo at vi er utrolig sårbare om systemene skulle bryte sammen. Men vi har også klare krav fra våre kunder om å ivareta sikkerhetsfunksjonen. Et eksempel her er forsvarssleveransene hvor det gjelder å beskytte mot spionasje, sier Ræstad.

-Hvordan kan hver enkelt medarbeider best ivareta kravene til sikkerhet i Siemens?

-Det er på hver enkelt arbeidsplass dette må skje. Enten du jobber ved dataskjermen, ved tegnebrettet, på lageret eller i posten, har du visse sikkerhetskrav å passe på. Våre ledere er forpliktet til å sørge for at kravene er kjent og at de er innarbeidet i rutinene. Medarbeiderne skal ha opplæring i dette, og rutinene må følges opp. Dermed unngår vi negative erfaringer. Som sentralavdeling har vi ansvaret for å utforme kravene og relatere dem til ulike arbeidssituasjoner.

-I vår nye organisasjon er områdene sikkerhet og kvalitet slått sammen, mens de tidligere eksisterte hver for seg. Hva er grunnen til det?

-Det innebærer en viss rasjonalisering og forenkling administrativt sett. Disse arbeidsområdene har en del felles, kanskje særlig når det gjelder måten å tenke på. Både sikkerhet og kvalitet har sitt utspring i krav til oss selv og krav fra kundene og må ivaretas gjennom de daglige gjøremål. Det er nokså naturlig samhengighet her. Kravene berører helt avgjørende sider av vår konkurranse-evne, og ivaretagelsen av dem kan i siste omgang være en betingelse for at vi i det hele tatt blir akseptert som anbyder, sier Ræstad.



Siemens
Ordet
effekt

Nå mønstrer jeg av

Nå ringer skipsklokka klar for avgang for godt, i det jeg ved årets utgang går over til en aktiv tilværelse som pensjonist, etter godt og vel 41 års tjeneste i firmaet.

Jeg gikk riktignok av borde i begynnelsen av 1988, grunnet en total svikt i skipsmarkedet, og hadde siden det min virksomhet i avd. Eiendomsdrift, men jeg kan ikke benekte at etter 35 år i den maritime sektor, så banker mitt hjerte i takt med konjunktorene. Men vi må vel regne med at de "gode gamle dager" ikke kommer tilbake, hvis ikke virksomheten ved norske verft gjør likeså.

Jeg forfattet i oktober 1987 et resymé av Siemens' skipsaktiviteter over en 30-års periode, og kalte den:

Siemens ombord – et historisk tilbakeblikk.

Her skildrer jeg hvordan vi her i Norge, etter en pionérperiode med innføring av

vekselstrøm ombord, lyktes å få Siemens akseptert av norske rederier, verft og konsulenter, som en seriøs leverandør av skipselektroteknisk utstyr. Vi gjorde også vellykkede framstøt på eksportmarkedet. Dette var begivenhetsrike år. Jeg skriver som avslutning i mitt tilbakeblikk:

Når jeg nå har avsluttet en 30 års revy om Siemens' aktiviteter på skipsmarkedet, så er det i håpet om at det ikke er satt en sluttstrek for denne virksomhet i firmaet. Siemens har et godt renommé i norske skipsfartskretser å ta vare på, og det er god ballast å ha med når man på ny skal ta opp kampen om nye markedsandeler. Faremomentet er imidlertid at våre største konkurrenter har bearbeidet rederstanden ganske intensivt de siste tre årene, og det skjer fusjoner. Senest mellom Valmet Automation og Lyngsø, og det ryktes om en fusjon mellom Autronica og Norcontrol. Legger vi så til EB, så ser vi at vi står overfor sterke motspillere.

Hva kan vi stille opp i mot disse?

Har vi produkter og anleggsløsninger som kan bringe oss i lederposisjon igjen? Vil markedet i Norge bli stort nok?

Time will show!

Jeg takker alle som jeg har hatt kontakt med i alle disse år, for et godt samarbeid, og ønsker Siemens A/S lykke til med en ny, rettlinjert og beslutningsdyktig organisasjon, og at denne vil føre til positive resultater utover i 90-årene.

Egil O. Jacobsen.



Bildet nederst på side 3 i Siemens Interns oktobernr. burde gi stoff til en sosial-antropologisk studie.

Vi ser her Siemens' lederskikt samlet, og kan konstatere at av ca 150 personer er - såvidt det er mulig å se - 3 kvinner. Videre kan man, så langt bildet viser, konstatere at av de resterende ca 147 menn bærer samtlige slips.

Jeg har ikke imot hverken menn eller slips. Men kunne det ikke vært noen flere kvinner - noen færre slips?

Ikke-deltaker.

Betraktninger fra OLFI-kurs

Det satses mye på vårt desentrale EDB-system OLFI, også i form av opplæring.

Hvordan må det oppleves av kursleder når følgende skjer daglig:

- Deltakerne kommer for sent.
- Deltakerne møter ikke opp og gir ikke beskjed om fravær.

Vi har alle "gode grunner" som hefter oss, men hva med respekten for våre kolleger og DERES arbeid og arbeidstid? (Noe av den samme holdningen gjelder også interne møter).

Kanskje presist fremmøte skal bli vårt varemerke i 90-årene?!

Eller ønsker vi å bli oppfattet som vedlagte klipp fra Dagens Næringsliv 8.11.90? Jeg bare spør

LiN.





ENØK på Linderud: Fra nyttår går lyset kl. 18 i Kontorbygget

Lyshavet på Linderud blir dempet fra nyttår av.

Av Per Buer

Fra 1. januar taes det i bruk et nytt lys- og varmereguleringsanlegg i Kontorbygget på Linderud. Anlegget er installert for å spare energi og gi bedre klimaforhold i bygget, opplyser Arnfinn Kristensen til Siemens Intern.

En viktig forandring består i at lyset i kontorlandskapene blir slukket hver etter-

middag kl. 18. Lyset i korridorene vil imidlertid stå på. De medarbeidere som befinner seg i kontorlandskapet kl 18 må selv tenne lyset fra brytertablået. Lyset vil da stå på i 1 time, og det må tennes igjen hver time fremover hvis det er bruk for det.

Alle lys som har med korridorer, trapper, nødutganger o.l. å gjøre vil alltid være tent. Skrivebordslys o.l. omfattes selvfølgelig heller ikke av ordningen, sier Kristensen.

Jevnere innetemperatur

Vi vil også få en jevnere og bedre innetemperatur med det nye reguleringsystemet, sier han. Det er montert nye og bedre utførelse, og temperaturvariasjoner som følge av interne varmekilder vil bli fanget opp på en bedre måte. Kristensen understreker at vårt varmegjenvinningssystem kun resirkulerer varmen, ikke luften.

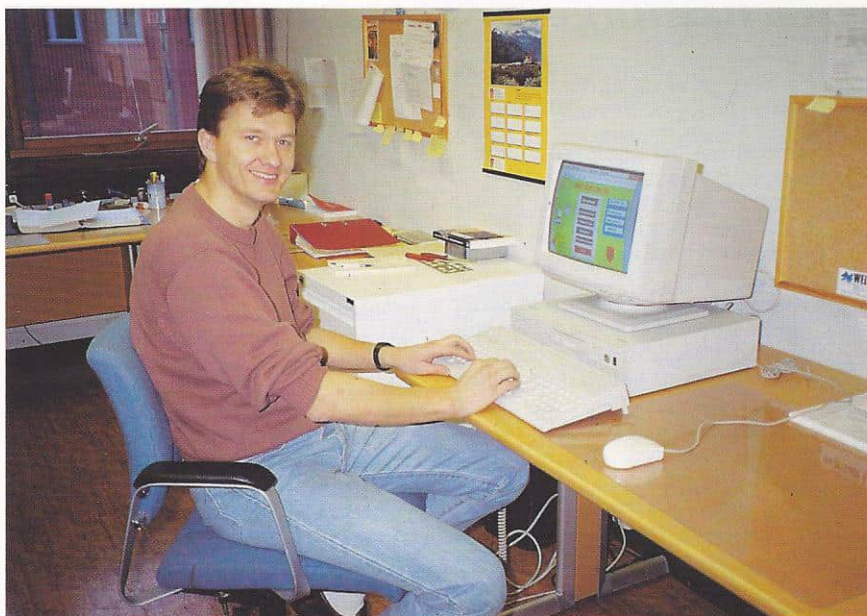
Kontorbyggets nye driftssentral for lys- og varmeregulering har kostet 550 000 kr., som er beregnet inntjent på 3 1/2 år med de nåværende strømpriser. Dette er ENØK (Energioptimering), og Staten gir oss et tilskudd på kr. 85 000 for dette.

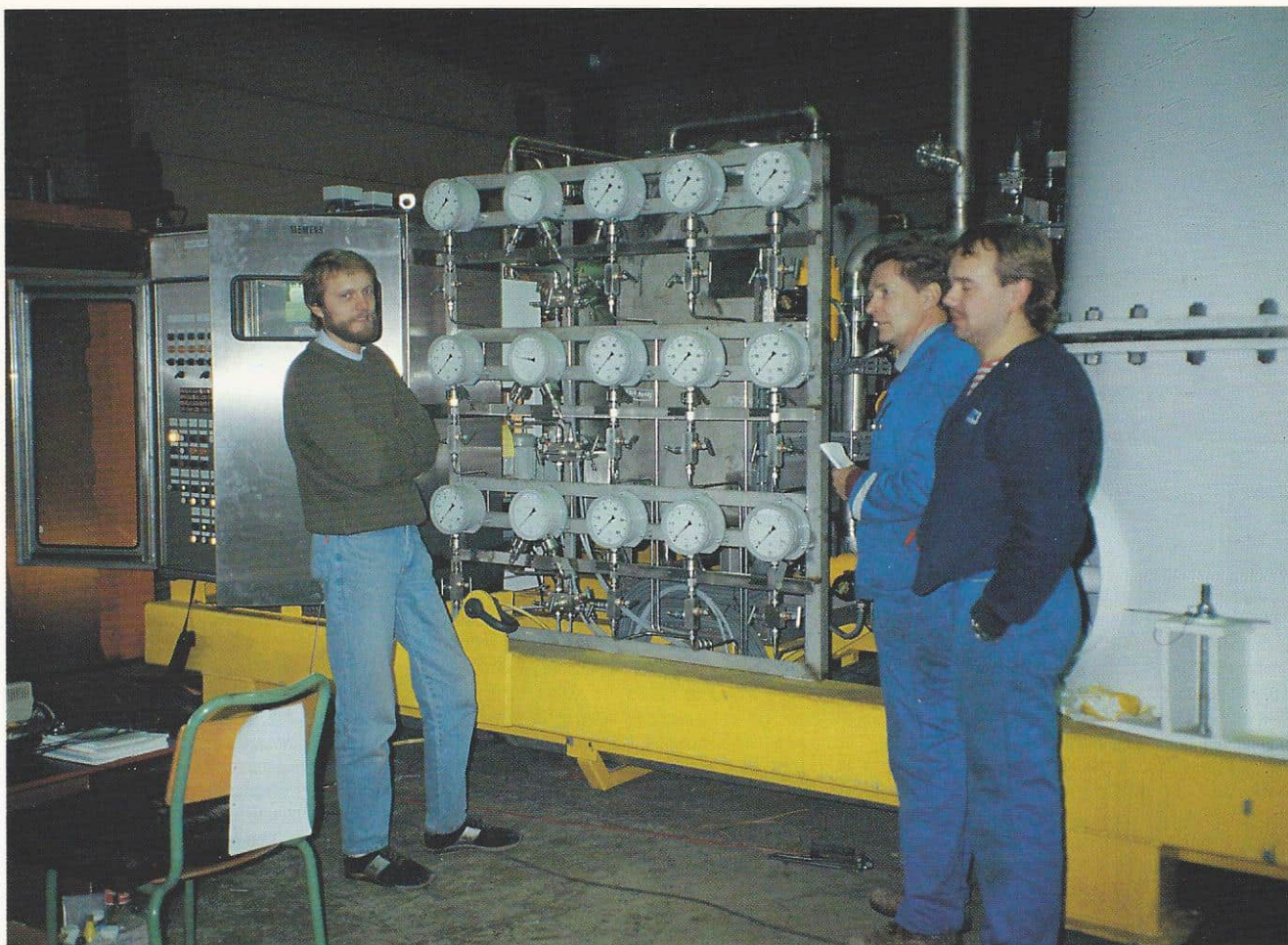
Vår mann i Årdal

Alf Einar Karlsen heter S/Bergen sin utplasserte medarbeider i Årdal. Prosjektering og leveranser til Hydro Aluminium i Årdal er såpass omfattende at behovet for en ingeniør plassert i Årdal var tilstede. Siden Alf Einar, som hadde vært 4 år i Siemens Oslo, ønsket seg tilbake til sin og konas hjemplass, var resten enkelt å ordne.

-Jeg er ansatt i Tekn.avd. i S/Bergen, med arbeidsplass i Årdal, og vi har en samarbeidsavtale med Ilcon her på stedet om installasjonsoppdrag og kontorplass. Beskjeftigelsen er det ikke noe å si på, - det er mer enn nok å gjøre. Hydro Aluminium har også uttrykt at de setter pris på at vi er representert på stedet, - forteller Alf Einar.

Og det tror vi så gjerne, - det er tross alt et stykke fra innerst i Sognefjorden og ut til Bergen. I perioden ved S/Oslo var han ved industriavdelingen, hvor han bl.a. var en sentral person i byggautomatiseringskonseptet SIBAS.





Membranfiltrering av drikkevannet er relativt nytt. Her et anlegg fra Fosdalen Industrier for Nordsjøen. Fra venstre Arild Nordø, prosjektleder, Kjell Vaagan og Lars Thoresen, alle Siemens Trondheim.

Drikkevann av sjøvann – Siemens er med

Av Per H. Grinde

Fosdalen Industrier i Malm, Nord-Trøndelag, har nylig levert en ferskvannsmølle for Draugen i Nordsjøen. Ved høyt trykk presses sjøvannet gjennom membranfiltere som skiller ut alle partikler, bakterier og salt. Produktet ut blir godt drikkevann. Siemens har hatt all elektro- og instrumenteringsinstallasjon, samt leveranse av kontrollpanelet med bl.a. PLS-styringen.

-I utgangspunktet et enkelt anlegg, men som p.g.a. strenge og omfattende krav fra oljeselskapet blir tidkrevende, både bearbeidingsmessig og installasjonsmessig. Det er bl.a. meget strenge krav til materialkvaliteter i alt utstyr, sier prosjektleder i Siemens Trondheim, Arild Nordø.

Tidligere var det vanlig å destillere vannet ved for eks. koking, men membranfiltrering blir mer og mer brukt. Og siden vårt drikkevann på land blir dårligere og dårligere, er slike anlegg noe som vannverkene kanskje i større grad vil kaste sine øyne på. Det finnes idag enkelte anlegg i områder med mye humus. Installasjoner på land er selvfølgelig både enklere og rimeligere enn i Nordsjøen. Jeg

vet også at øysamfunnet Helligvær utenfor Bodø nylig skaffet seg et slikt anlegg, sier Nordø.

Montørene Lars Thoresen og Kjell Vaagan har stått for installasjonen. Thore-

sen er i ferd med å avlegge automatikerprøven og hadde anlegget som praktisk installasjonsdel.

Stor møllemotor



Titania A/S har kjøpt enda en stor motor av oss, forteller Øksnevad i Stavanger. Det måtte to store trailere samt følgebil til for å få transporten frem til gruveanlegget. På grunn av motorens store vekt og dimensjoner måtte den forflyttes i deler.

Også denne motor blir satt bort som reserve på lager - i eget hus. Den er beregnet

på drift av store møller som knuser titanmalmen. Malmen er både tung og svart, men etter foredling blir den et hvitt pulver som nyttes bl.a. i maling og papir.

Uten titan i papiret i Bibelen, ville papiret være så gjennomsiktig at det ikke ville gå an å trykke på begge sider.

Siemens holder fortsatt på NEMKO

Av Per Buer

Nye godkjenningsregler for elektriske apparater har ført til at N-merket fra NEMKO ikke lenger er hva det var – et stempel som alle elektriske forbruksartikler som ble solgt i Norge måtte ha.

Men Siemens holder fortsatt på den gamle ordningen. Det gjelder både for varmeovnsproduktene som blir fremstilt i Trondheim og for våre importerte husholdningsprodukter, i det vesentlige fra tyske fabrikker. Selv om muligheten for å kunne markedsføre våre importerte produkter "utenom" NEMKO foreligger, foretrekker Siemens fortsatt å gå veien om NEMKO i hvert enkelt tilfelle. Det er i hvert fall foreløpig den mest hensiktsmessige måten for oss, får Siemens Intern opplyst av de ansvarlige i firmaet. Og man skal heller ikke se bort fra at forbrukeren syns det er en betryggelse å finne NEMKO-merket på produktet. Det er god reklame – for Siemens.

Internasjonale konsekvenser

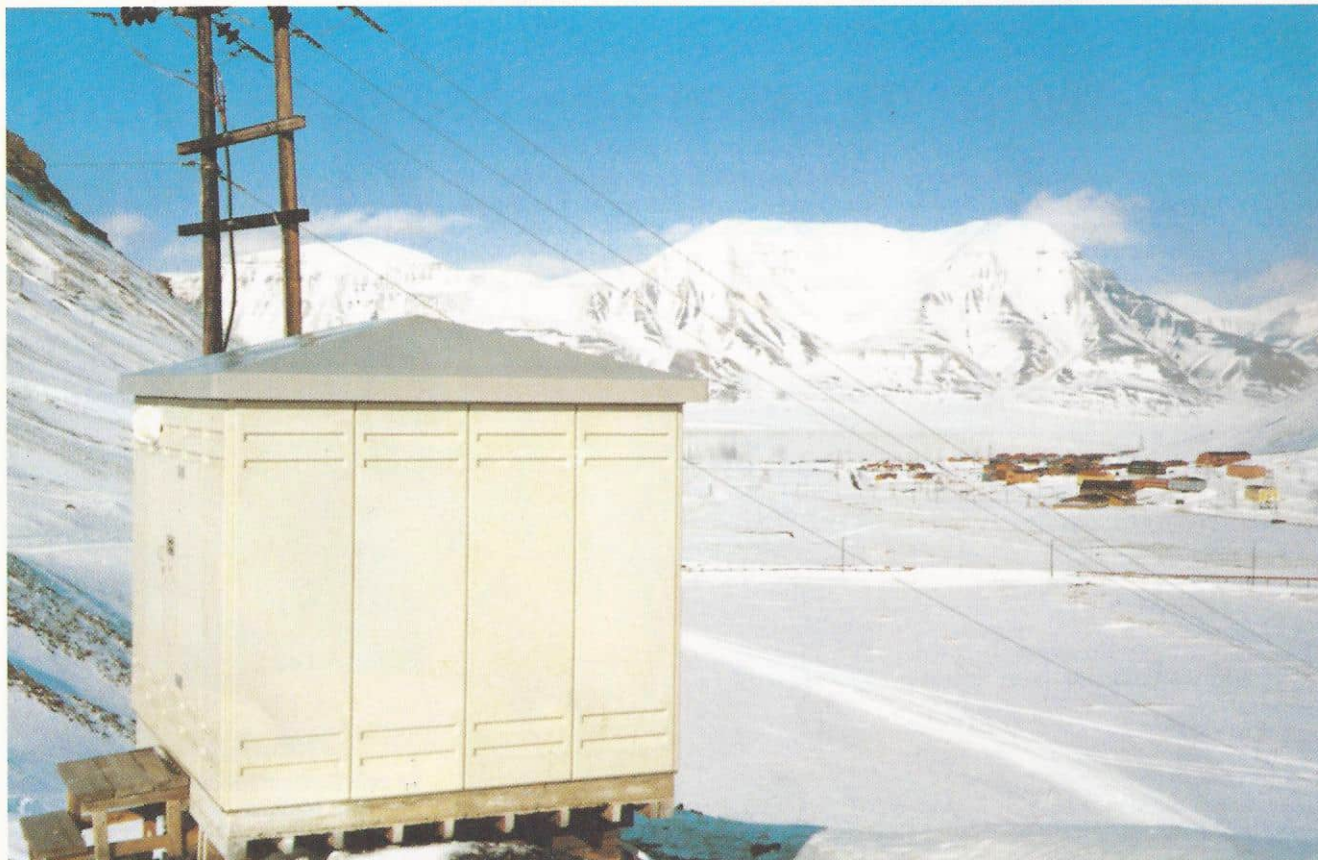
Markedssjef Torgrim Haaberg i Seksjon Handel forteller at avdelingen lenge har hatt et godt samarbeide med NEMKO ved at NEMKOs representant har deltatt i kontrollen av nye produkter i fabrikken i Tyskland. Dette er en praktisk og tidsbesparende ordning både for NEMKO og Siemens.

– Hva fremtiden vil innebære er umulig å si på nåværende tidspunkt, sier Haaberg. Alle er spent på hvordan forandringene i godkjenningsreglene vil slå ut i den internasjonale markedsføringen. Vi kan for eks. tenke oss at en av de store innkjøpskjeder på kontinenter som gjør sentrale innkjøp hos Siemens, foretar parallell import med oss her i landet. Personlig tror jeg imidlertid at det norske distribusjonsnettet er så velutbygget og priskonkurransen så hard at det norske marked virker lite fristende for nye inntrengere.

"Tekniske handelshindere"

Utviklingssjef Tore Trondvold ved vår elvarmefabrikk i Trondheim understreker at kravet om NEMKO-godkjenning fortsatt gjelder for varmeovner.

– Vi har fullverdige laboratorier for både sikkerhetsprøving og funksjonsprøving, opplyser han. Prøvene utføres og rapporten skrives av vårt personell, med NEMKOs representant som kontrollør og ansvarlig. Det dreier seg i dette tilfelle om et internasjonalt godkjenningsskema som i prinsippet skal gjelde i alle land som har tiltrådt ordningen. Landene skal dermed ikke lenger kunne avvise import med henvisning til "lokale" bestemmelser av teknisk eller sikkerhetsmessig art. Vår nye ovnsserie, som ble lansert på det norske marked nå i høst, er det første eksemplet her hos oss på en slik internasjonal godkjenning etterat de felleseuropeiske sikkerhetsforskrifter for varmeovner trådte i kraft. Vi merker jo fortsatt tau trekkingen omkring "tekniske handelshindere", og er derfor spent på om ordningen i praksis vil virke etter intensjonene, sier Trondvold.



På Svalbard tærer tidens tann meget langsomt, kunne en Siemens-medarbeider konstatere ved et besøk i sommer. Denne Siemens-kiosken, som ble satt opp for en menneskealder siden, skinner som ny, og tar man en titt inni, finnes det ikke tegn til korrosjon. Men så har da også Svalbard mindre nedbør enn Sahara, og med den lave temperatur skapes et klima som er noe nær ideelt for elektriske installasjoner. Men værhardt er det, så beskyttelsen er viktig.



Siemens Nixdorf overalt

Siemens-Nixdorf informasjonssystemer (SNI) var raskt ute med å markere seg i terrenget. På Oslo Lufthavn Fornebu er det nærmest umulig å ikke legge merke til firmanavnet. Det er nemlig kjøpt plass på absolutt alle bagasjetrallene som ruller rundt på flyplassen (og det er ikke få), i tillegg til reklameboards inne på, og utenfor terminalbygget. Trafikkassistent Astrid Egede-Nissen poserer gjerne for Siemens Interns fotograf, sammen med en rekke av disse hjelpemidlene for fullastede flypassasjerer. En glimrende måte å eksponere navnet på den nye konstellasjonen på. "Synergy at work" har blitt et uttrykk mange har merket seg.

Siemens-konsernet står sterkt

Det internasjonale Siemens-konsernet hadde ved slutten av forretningsåret (30/9-90) 8000 flere medarbeidere enn på samme tid ifjor, tilsammen 373 000.

Omsetningen økte med 4 % til 63.3 milliarder DM (ca 250 milliarder kr). Ordreinngangen steg til 67.9 milliarder DM, som er 8 % mer enn i forrige år.

Siemenskonsernet står sterkt. Telekommunikasjon, automatiseringsteknikk, energiproduksjon og trafikkteknikk er i særlig stor vekst. Data- og informasjonsteknikk økte mer enn gjennomsnittet i markedet. - I de nye tyske delstater planlegger Siemens investeringer som vil gi 20 000 arbeidsplasser i løpet av 1991. Investeringer i nye anlegg, nytt utstyr samt strategiske oppkjøp og sammenslåinger med andre selskaper, lå bare svakt under fjorårets rekordnivå med 7.3 milliarder DM. 11% av omsetningen ble investert i forskning og utvikling - 3 % mer enn året før.

Den gunstige forretningsmessige utvikling førte også til et resultat som er 6 % høyere enn ifjor, 1.67 milliarder DM etter skatt.

Tidligpensjon i Siemens

Medarbeidere som fyller 65 år i 1991 har fått tilbud om tidligpensjonering, opplyser personaldirektør Gunnar Friedl til Siemens Intern. Det dreier seg om ca 20 personer.



Fanny Steen ny leder for pensjonistene

Siemens Pensjonistforening, Oslo, har på sitt årsmøte 30/10 valgt Fanny Steen til formann for en periode på 1 år, etter Kåre Grefstad som ikke ønsket gjenvalg. Viseformann ble Tore Berg (for 2 år), sekretær Ole Alfstad (1 år), kasserer Solveig Ugstad (2 år), styremedlem Henning Goborg (1 år), varamedlemmer Kåre Grefstad og Egil Jacobsen (begge for 2 år).

Super-julegaven fra Proton

En gammel reklamebrosjyre fant veien inn på vårt bord forleden dag - den handlet om super-julegaven for 30 år siden. Magnetofonen var 1950-årenes tekniske sensasjon, og det var Proton som utviklet den. Her blir den tilbudt i avansert utgave med lekker design og en rekke tekniske fordele - et apparat som er i bruk hos mange den dag idag.

Skulle du strekke deg så langt at du anskaffet deg og familien en Proton Magnetofon for 30 år siden, måtte du opp i den nette utgift av kr. 990.- (veil. utsalgspris) for HiFi 9 de Luxe kassett. I tillegg trengte du en transportkuffert til kr 85. Du fikk da et apparat med 3 hastigheter, 6 Watt HiFi push-pull forsterker, stor konserthøytaler og automatisk endestopp. Om de siste kronene manglet, kunne du avstå fra en av hastighetene og betale kr. 820.- for Standard-modellen.

Magnetofonmodellene fra Proton var populære gaver julen 1961.

Alt nødvendig tilleggsutstyr kunne naturligvis Proton, lyd-spesialisten, tilby deg.

For minneverdige begivenheter i familie- og vennekretsen, opptak fra siste nytt

i plater, underholdning fra radio, sprog- og musikkstudier het det i reklamen. Ingen tvil om at den forsvarte sin plass under juletreet!



Nå er det jul igjen – spis lett innimellom!

Av Ashbjørg Gullord

Mangt og mye forandrer seg, men juletradisjonene holder fortsatt stand. For kroppen er jula en belastning, det blir mye stillesitting med "kos" og tung, feit og masse mat.

Det kan være en hyggelig avveksling å lage et koldtbord hvor hovedråvarene er grønnsaker og frukt. Mange lekre salater som er en fryd både for øyet og ganen, kanskje en eller flere varmretter og som avslutning fristende, friske desserter. Salatene må serveres nylaget, men på forhånd kan alt vaskes og renses og legges kaldt. Dressingene kan med fordel lages på forhånd.

Endiviesalat med eple og nøtter

2 endivier (sikori)
2 epler med rødt skall og syrlig smak
40 g valnøttkjerner

Dressing:

1 ss sitronsaft
1/2 ts saft
Revet sitronskall
Litt sitronpepper
3 ss olje.

Rens endivien. Skjær ut den harde kjernen i midten. La gjerne bladene ligge i vann en stund så blir de ekstra sprø. Del bladene i mindre biter. Skjær eplene i terninger, behold skallet, dryss over grovhakkede nøtter. Rist sammen dressingene, hell den over.

Tomater med cottage cheese

4 store tomater
200 g cottage cheese
2 ss lettrømme
2 ss klippet gressløk
2 ss klippet persille
1 grønn paprika
1 dl agurkterninger
1/2 ts sitronpepper.

Pynt:

Salatblader
Persille
Skjær tomatene i to på tvers.

Ta ut innholdet og sett tomathalvdelene på et fat. Bland cottage cheese med rømme og tilsett resten. Fyll blandingen i tomathalvdelene, pynt med salat og persille.



Blåpunkt salat

1 salathode
1/2 slangeagurk
2 selleristilker
1 grapefrukt
10 blå druer.

Dressing:

1 beger appelsinyoghurt.

Skyll grønnsakene og rist av vannet. Riv over de største salatbladene. Skjær agurk og grapefrukt i biter, stilkselleri i tynne skiver og del druene i to.

Fordel yoghurt jevnt over salaten før servering.

Grønnsakpaté til fest

Dette er en paté med tre fargelag, 1 hvit, 1 grønn og 1 orange.

Den serveres kald, oppskåret i skiver som er formkake. Bør lages dagen i forveien.

Spinatpuré

400 g fr. spinat, godt avrent
2 ts potetmel
3 ss creme fraiche
1 egg
1/2 ts salt
1 krm. malt muskatnøtt
Alt blandes.

Gulrotpuré

400 g gulrøtter, kokte og moset
1 ts potetmel
3 ss creme fraiche
1 egg
1/2 ts salt
Litt pepper
Alt blandes.

Persillerot eller sellerirotpuré

400 g persillerot eller sellerirot kokt og moset
1 ts potetmel
3 ss creme fraiche
1 egg
Litt pepper
Alt blandes.

Smør en 1 liters brødform godt. Hell i spinatsaus, deretter gulrot og tilsett selleri. Dekk former til med aluminiumsfolie.

Stek pateaen i vannbad 150–175 grader C i en time. Stikk i den for å se at den er stivnet. Avkjøles og hvelves. Server den oppskåret i skiver med en kryddergrønn rømmesaus.

**Vi i Østensjøveien,
Divisjon Forbrukerprodukter ønsker
alle våre kolleger en riktig god jul!**

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:
Per Harald Grinde
Kontakt i Bergen:
Hans-Kristian Jensen