

7 divisjonsledere utnevnt i Siemens

Siemens A/S skal bli divisjonsoppdelt, og styret har utnevnt følgende ledere for de enkelte divisjoner: (Divisjonsbetegnelsene er "arbeidsnavn" som kan bli forandret.)

Divisjon Anlegg:

Divisjonsleder Odd Trones.
Divisjonsøkonom Jostein Grytbakk.

Divisjon Produkter:

Divisjonsleder Bjørn Randby.
Divisjonsøkonom Gunnar Kragstad.

Divisjon Energiforsyning:

Divisjonsleder Carl O. Solberg.
Divisjonsøkonom Hans Jørgen Forberg.

Divisjon Telesystemer:

Divisjonsleder Arne Besseberg.
Divisjonsøkonom Volker Rath.

Divisjon Data

og Komponenter:

Divisjonsleder Inge Bø.
Divisjonsøkonom Stein Bjørntvedt.

Divisjon Forbrukerprodukter:

Divisjonsleder Bjarne Ruud-Johansen.
Divisjonsøkonom Jan T. Ulla.

Divisjon Elektromed:

Divisjonsleder Bengt Elter.
Divisjonsøkonom Magnar Engebretsen.

Siemens Intern redegjør for det nye organisasjonsopplegget på side 3 og side 4.

Divisjon Anlegg

1900 ans.
1.258 mill. kr.



Odd Trones
(47)

Divisjon Produkter

365 ans.
680 mill. kr.



Bjørn Randby
(58)

Divisjon Energiforsyning

200 ans.
447 mill. kr.



Carl O. Solberg
(50)

Divisjon Telesystemer

170 ans.
138 mill. kr.



Arne Besseberg
(45)

Divisjon Data og Komponenter

105 ans.
204 mill. kr.



Inge Bø
(53)

Divisjon Forbrukerprodukter

30 ans.
210 mill. kr.



Bjarne Ruud-Johansen (55)

Divisjon Elektromed

50 ans.
97 mill. kr.



Bengt Elter
(52)

Dette har vi venta på...

Signalene fra lederskiktet i Siemens på organisasjonsforandringen er positive, så langt Siemens Intern har registrert.

- Personlig er jeg meget fornøyd, og jeg er ikke i tvil om at stemningen er positiv også hos mine kolleger i de markedsføringsavdelinger, sier Odd Kamsvåg, leder for Markedsføring Industri i Region Nord til Siemens Intern.

- Hva vil forandringen bestå i?

- Slik det er nå er vi underlagt de regionale sjefene, mens det i virkeligheten er de sentrale sjefene som bestemmer. Konfliktsituasjoner må da løses av direksjonen. I dag er det heller ingen som har noen myndighet eller gjør forsøk på å utnytte kunnskaper og kapasitet på tvers av regionene. I den nye organisasjonsmodellen vil vi ha en leder å forholde oss til og da en

Siemens Intern

Nr. 2 - Fredag 16. mars 1990

For de ansatte

En fritidskolleksjon spesielt utviklet for Siemens - i god kvalitet og til gunstige priser tilbys nå våre ansatte. I dette nr. av Siemens Intern vil du på midtsidene finne oversikt over tilbudet med priser og leveringsbetingelser. Alle ansatte kan bestille.



Maler må følges

Mange viktige beslutninger for firmaet vil bli tatt i de nærmeste uker fremover - arbeidet med organisasjonsstrukturen kommer til å stå i første rekke. Detaljstrukturen i hver enkelt divisjon må fastlegges, man skal finne frem til tilfredsstillende avdelingsbetegnelser og ansette medarbeidere i enkelte posisjoner.

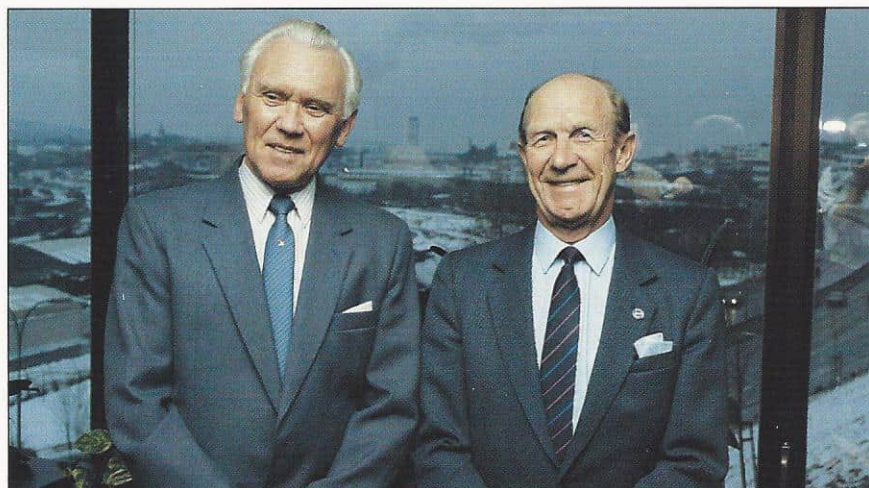
Spørsmålet om kostnadssteder er et nøkkelområde, og av hensyn til budsjetteringen må de være definert i løpet av mars. Organisasjonskomiteén vil holde seg løpende à jour med utviklingen for å passe på at visse maler blir fulgt, sier sekretæren Arne Nesheim.

leder som har besluttende myndighet. I tillegg vil de nye divisjonene selv kunne påvirke og styre sine kostnader.

Vi i Region Nord setter vår lit til at divisjonssjefene fortsatt ser fordelene i å ha en sterk region i stedet for sentralisering.

Det står enda mye igjen å avklare, men alt i alt:

Dette har vi venta på så lenge og er glad for at det er kommet, sier Kamsvåg.



To av "gamlekarerne" i Siemens Oslo har nylig falt for aldersgrensen, som det heter. Det er Kjell Jensen (t.v. på bildet) og Tore Berg. Jensen har vært i firmaet siden 1953, altså i 37 år, mens Berg kan se tilbake på hele 49 års tjenestetid.

De må jo ha likt seg, siden de holdt ut så lenge. Og det er de de første til å bekrefte. Men de gråter ikke når de slutter heller. Arbeidsdagen er forbi, andre får overta. Så får vi se om det går like bra. . .

Hjertelig takk

til direksjonen, kolleger og gode venner for vakre blomster og gaver med min overgang til pensjonist-tilværelsen. Takker også hjerteligst for godt samarbeid i 43 års tjeneste i Siemens.

Kjell Jensen, S/O

til direksjonen for blomster i anledning min 67-års dag og til gode kolleger i region øst-nord og vest for blomster og kjempefin Off-Road sykkel i forbindelse med min pensjonering. *Tore Berg, S/O*

for all oppmerksomhet ved min fratreden. *Mikal Digre, S/T*

til direksjonen og kolleger for all oppmerksomhet i forbindelse med min avgang etter oppnådd pensjonsalder.

Bjørn Dahlberg, S/O

til kolleger for godt samarbeid i 27 år, og for vakre blomster og gaver ved min fratredelse. *Alice Johansen, S/O*

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

Stein Nystrøm, S/O

til direksjonen, kolleger og venner for all oppmerksomhet i anledning min 75-års dag. *Asbjørn Nordmark, S/T*

til firmaet for blomster ved min 70-års dag. *Alf Jørgensen, S/O*

til firmaet og kolleger for blomster og gaver på min 60-års dag.

Holger Aalberg, S/T

for flotte gaver og blomster fra direksjonen og kolleger i anledning min 60-års dag. *Leif Jacobsen, S/O*

til firmaledelse og kolleger for oppmerksomheten på min 50-års dag.

Kåre Wiik, S/O

til direksjonen og pensjonistforeningen for hyggelige gaver til jul.

Aase Laugmo, S/O

for hyggelig julehilsen fra firmaledelsen. *Midtsand, S/T*

for oppmerksomheten i forbindelse med vårt bryllup.

Anette og Leif Einar Øverland, S/T

Vi gratulerer

25-års jubileum

24.03. Helge Myhre, S/T
12.04. Kjell Eide, S/Stavanger

40-års jubileum

22.04. Knut Kjerstad, S/T
01.05. Per-Egil Berg, S/O

50 år

31.03. Lars Konrad Hetland, S/Stavanger
02.04. Ruth Holmstad Kristiansen, S/T
09.04. Roar Nesset, S/T
19.04. Gerd Foss, S/B
01.05. Elin Hennie, S/O

60 år

11.04. Karl Kjellesvik, S/O
12.04. Jack Winther, S/Mosjøen
16.04. Per Bye, S/T
06.05. Egil Valli, S/T

67 år

23.03. Borgny Moen, S/T
14.04. Per Storm Pedersen, S/O
20.04. Ivar Bye, S/T

Velkommen nyansatt

Siemens Trondheim: Arild Sneve, Fagarbeider, Seksjon Produksjon.

Siemens Selbu utvider

Siemens i Selbu holder til i kommunens lokaler, og har nå behov for ombygging og utbedring av bl.a. sosialrommene. Formannskapet har stilt seg villig til dette, og går inn for å bygge om for 900.000 kr. Husleien for Siemens vil bli øket.

Björgulv Byre har overtatt produktansvaret for damplampearmaturer med virkning fra 1.1.90 og har tittel senioringeniør.

Johannes Ringen er utnevnt til fagsjef på belysning i Siemens A/S med virkning fra 1.1.90.

May Knutsen er fra 1. april utnevnt til ny leder av Ansalg, Oslo etter Dag S. Anderssen som har benyttet seg av firmaets tilbud om tidligpensjonering.

Avdelingssjef Pål Henning Berg, (29) reklameavdelingen, S/O fratrer sin stilling den 30/4 -90. Han begynner som produkt-sjef i Norske Skog - Langmoen A/S i Brumunddal.

Asbjørg Gullord - Siemens' egen husstellærer med tilholdssted i Østensjøveien i Oslo, og med matspalte i Siemens Intern, er valgt til formann i Faglig Matråd. Dette er interesseorganisasjon for husstellærere som arbeider utenfor skoleverket. Faglig Matråd organiserer også matspaltister i aviser, ukeblad og kringkasting.

Kunsten å vinne

Vi fortalte i forrige nr. at Siemenslagets kunstgruppe i Oslo hadde loddtrekning, og at Anne H. Kragtorp hadde vunnet. Men det var to gevinster, og den andre ble vunnet av Bjørn Vidar Saga.

Mammograf

Lillesand Husmorlag har samlet inn penger, tilsammen kr. 43.578,- til innkjøp av en mammograf for fylkessykehuset som nå er bestilt hos Siemens. Mammografen blir levert i april/mai, og koster vel 1 million kroner.

Siemens-laget Trondheim:

Hvem får PR-prisen 1990?

PR-prisen ble opprettet i 1988 av daværende leder L. E. Øverland. Målet med prisen er å oppmuntre den enkelte aktivitetsgruppe til å synliggjøre seg. Vinnerne 1988 og 89, - henholdsvis Orienterings- og Alpingruppa, har fått et rosemalt fat av vår ansatte Brigte Lyngstad.

Som et ledd i arbeidet med å forbedre informasjonen fra aktivitetsgruppene ut til våre medlemmer, starter styret i Siemens-laget det nye året med følgende brannfakkell:

Har din aktivitetsgruppe husket å være synlig. . . ?

Styret i laget ønsker å minne om at det ennå ikke er for sent å komme igang med arbeidet for å bli en topp-kandidat til årets PR-pris. . .

Anita

Med divisjoner skal Siemens bli mer offensiv i markedet

Siemens-organisasjonen i Norge skal bli mer effektiv og markedsrettet ved at de enkelte forretningsområder får status som "divisjoner". Divisjonene blir stort sett orientert enten mot produktsalg eller mot anlegg/systemsalg. Seksjonene - unntatt Seksjon Økonomi - faller bort. Regionene må omdefinere seg - de blir deler av divisjoner med landsdekkende ansvar. Fabrikken i Trondheim får antakelig hjemmørighet i hver sin divisjon, men med felles leder.

Seksjon Teleteknikk blir delt i en data- og komponentdivisjon og en telesystemforsvarsdivisjon, hvor Elektronikkfabrikken får hjemmørighet. Seksjon Handel får nytt navn, Divisjon Forbrukerprodukter, og Seksjon Elektromed Divisjon Elektromed. Men når det gjelder navnene, er det siste ordet ikke sagt ennå. Her kan det bli forandringer.

I den nye organisasjon skal divisjonen i prinsippet ikke engasjere seg i den operative drift. Dette blir divisjonsledelsens ansvar. Men kravet til lønnsomhet blir skjerpet.

Av Per Buer

Dette vedtok styret i Siemens A/S i et møte den 21. februar. Til hjelp hadde sty-

ret et omfattende utredningsarbeide utført av et utvalg under ledelse av Arnfinn Johnsen. Han ledet også arbeidet med innføringen av den organisasjonsform vi har idag - matriseorganisasjonen - for snart 20 år siden. Vår nye organisasjon skal tre i kraft den 1. oktober i år.

Det styret har tatt standpunkt til og godkjent, er prinsippene for organisasjonen - divisjonsdelingen, og valget av øverste ledelse. Mange viktige detaljer gjenstår å avklare, og det vil foregå et intenst planleggingsarbeide fremover mot sommeren, da alt skal være avklart.

Tyngdepunkter i den nye organisasjonen er de tre divisjoner som foreløpig er kalt Divisjon Anlegg, Divisjon Energiforsyning og Divisjon Produkter. Anleggsdivisjonen omfatter anleggssalg til industri og offshore, inkludert automatiseringsteknikk. Divisjonen blir på 1900 medarbeidere og får en omsetning på 1258 mill. kr. Divisjon Energiforsyning - som selvfølgelig også skal selge anlegg og systemer - har kraftforsyningen som marked. Antallet ansatte blir 200 og omsetningen 450 mill. kr.

Divisjon Produkter skal, som navnet antyder, selge installasjonsmateriell, varmeovner for installasjon, belysning, Osram-produkter, husautomatisering, motorer og startapparater m.v. Det blir 365

medarbeidere og en omsetning på 680 mill. kr. Den store forandringen fra dagens situasjon er at Elektrovarmefabrikken blir tillagt denne divisjon, men med felles koordinerende leder med Sterkstrømfabrikken.

De to divisjoner Anlegg og Energiforsyning skal ha atskilte tekniske avdelinger i Oslo, Trondheim og Bergen.

Montasje og service skal ivaretas for begge av Anleggsdivisjonen, men divisjonene skal ha egne utviklingsavdelinger.

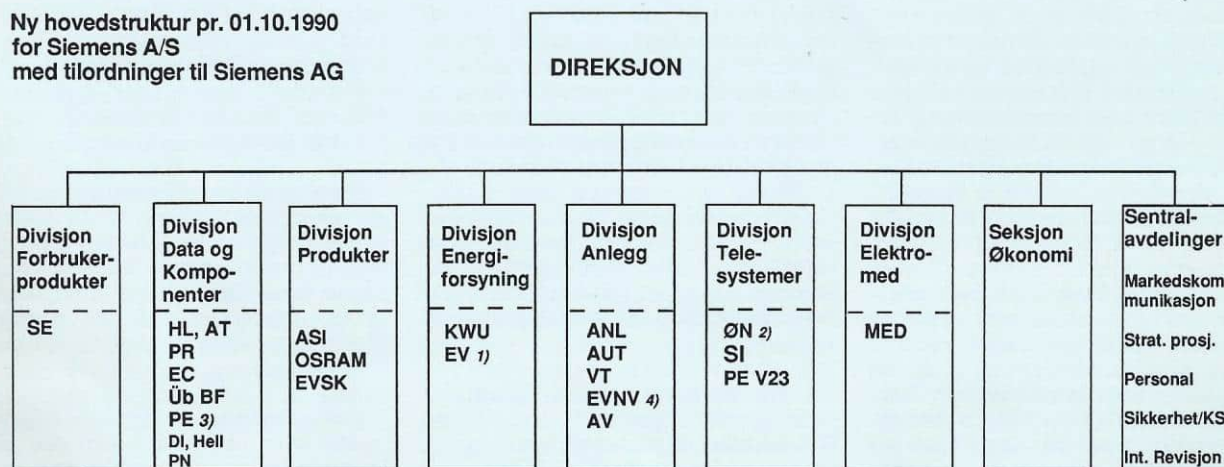
Sterkstrømfabrikken i Trondheim, hvor de to divisjoner er omtrent likeverdige kunder, er foreslått lagt til Anleggsdivisjonen, men formell avgjørelse er ikke tatt.

Raskere avgjørelser på egen hånd.

Det er i anlegg/systemsalget divisjonen innleder den store forandring i arbeidsmåte. Det som teller mest, er muligheten til å ta raskere avgjørelser på egen hånd, uten å behøve støtte i "matrisen" og uten å behøve gå til topps i firmaet for å få godkjennelse. Divisjonsdirektøren vil ha utvidede fullmakter i forhold til seksjonsdirektøren, og særlig Anleggsdivisjonen vil ha 100% kompetanse og kapasitet innen egne rekker.

Forts. side 4

Ny hovedstruktur pr. 01.10.1990
for Siemens A/S
med tilordninger til Siemens AG



1) Uten EVSK (kabel og ledning)

2) Uten Üb BF (mobiltelefon)

3) Uten PE V23 (Forsvar)

4) Oppheng ikke endelig avklart (Lavspenfordelinger)

"Raskere beslutninger, bedre styring"

I forarbeidet til organisasjonsforandringen ble det gjort en analyse av sterke og svake sider ved dagens organisasjon. Mange medarbeidere deltok direkte eller indirekte i dette arbeidet, og her er de viktigste trekk som kom frem:

Som sterke sider ved dagens organisasjon ble fremhevet profesjonelle og faglig dyktige medarbeidere som er resultatorienterte i de fleste ledd, god markedskontakt gjennom god geografisk representasjon og bredt produktspekter, og gjennomgående konkurransedyktige produkter.

Som svake sider ved dagens organisasjon er vurdert beslutningsdyktigheten, kostnadene, styringssystemene innen økonomi og materialadministrasjon og når det gjelder EDB generelt. Videre staber og støttefunksjoners effektivitet, og organisasjonens evne til å stimulere og motivere medarbeiderne.

Disse problemområder var et sentralt punkt for organisasjonsutvalget i arbeidet med den nye organisasjon. Andre viktige kriterier ble: markedstrekk og konkurranse-situasjon i 90-årene, synspunkter på fremtidens organisasjon fra spørreundersøkelsen, og retningslinjer fra Stammhaus og direksjonen.

Elektromedisin, handel og tele/data får også betegnelsen divisjoner, de foreløpige er *Divisjon Elektromed*, *Divisjon Forbrukerprodukter*, *Divisjon Data og Komponenter* og *Divisjon Telesystemer*. Dagens Seksjon Teleteknikk blir altså delt i to - en naturlig deling. Alle disse områdene arbeider på landsdekkende basis fra før av, og divisjonsformen innebærer ikke noe nytt. Men en usikkerhetsfaktor finnes det jo her, i og med at Siemens AG har kjøpt Nixdorf, et av Tysklands største dataselskaper. Skal man holde seg til pressemeldingens ord i forbindelse med kjøpet, er det Siemens' dataavdeling som skal inn i Nixdorf, og dette vil eventuelt få betydning også for den påtenkte divisjon Data og Komponenter hos oss. - Elektronikkfabrikken på Linderud blir tillagt Divisjon Telesystemer.

Seksjon Økonomi

Seksjon Økonomi vil hete det samme som før, og beholder sin uavhengige stilling med forlengede armer inn i de enkelte divisjoner. Det er forutsetningen at økonomisjefene i divisjonene er underlagt divisjonssjefene i den daglige, forretnings-

Enhet og klarhet

"Vi må gjennomføre en oppdeling i selvstendige, tilstrekkelig volumsterke, og mest mulig homogene, markedsrettede forretningsenheter", ble organisasjonsutvalget hovedtese. Hver enhet bør være karakterisert ved:

- enten produktsalg eller anlegg/systemsalg som hovedprofesjon
- klare og korte kommunikasjons- og beslutningsveier i kjeden ut mot markedet
- klare linjer til Stammhaus.

Kundenærhet må sikres i alle ledd - uavhengig av geografi. Arbeidsdeling og samarbeid mellom Oslo, Trondheim og Bergen skal sikre en omsetningstung enhet på hvert sted som gir samlande identitet og betydning i området, sier utvalget.

Markedsmessige/geografiske særtrekk skal her ivaretas naturlig og gjerne med tyngdepunksansvar. Avdelingskontorene opprettholdes der det er hensiktsmessig.

Naturlig flyt

Generelt skal den nye organisasjon være mer "flytorientert" - mønsteret skal følge den naturlige flyt av varer og tjenester - enn hva som er tilfelle med dagens funksjons- og matrisebestemte arbeidsmønster. Man ønsker å fremdyrke mer komplette verdiskapningskjeder, - for eks. fra fabrikk via anleggsteigning og montasje til ferdig anlegg.

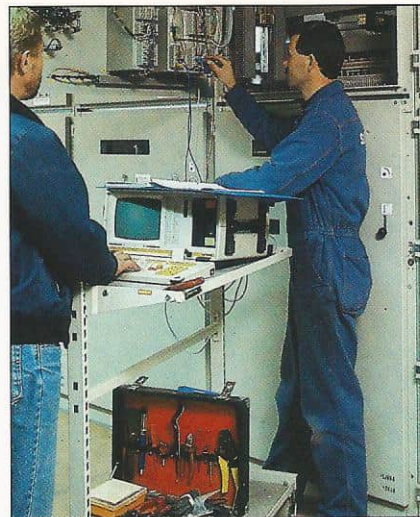
messige drift, mens de refererer til seksjonssjefen i Seksjon Økonomi i controllerfunksjonen. Divisjonsledelse og seksjonsledelse skal avstemme temaer med betydelige konsekvenser for firmaets økonomi, heter det. Hva dette innebærer, vil "nærmere retningslinjer" søke å avklare, og vel også fremtidens praksis.

Seksjon Økonomi vil ikke lenger ha noen "Sentralavdeling Økonomi Markedsføring". Funksjonen ivaretas av divisjonssjefene. For øvrig inneholder Seksjon Økonomi enheten Økonomi Forvaltning.

Under Økonomi Forvaltning sorterer avdelinger for Regnskap/Finans, Rapport Plan-koordinering, Kontor/Eiendomsdrift og ADB (tidligere Org. EDB).

5 sentralavdelinger

Sentralavdelingene er støttefunksjoner for direksjonen og samtidig et fellestilbud til divisjonene. Sentralavdelingene representerer en hensiktsmessig organisering av ressurser og kompetanse som skal virke på tvers i firmaet. Dette er viktige funksjo-



Bedre kontakt med kunden - et overordnet mål for vår organisasjon. Her fra Fredrikstad Elverk.

Det finnes ingen perfekt struktur for et firma som Siemens, det er en fundamental erkjennelse, sier org.utvalget.

Viktige dilemmaer er:

- desentralisering kontra sentralisering
- frihet under ansvar kontra sterk sentralkontroll
- flytorientering kontra funksjonsorientering
- suboptimalisering kontra helhetsbetraktninger
- fellesinteresser kontra særinteresser.

Fellesnytte foran egen nytte

Betraktninger om balansering av frihetsgrader og sikring av firmaets enhetlige karakter og fremtreden må nødvendigvis komme sterkt i forgrunnen. Det er klart at den nye organisasjon betyr en maktoverføring fra firmaets sentrale ledelse til ledelsen i de enkelte divisjoner. Men generelt skal firmaets fellesinteresser være overordnet linjeenhets særinteresser, heter det i premissene for organisasjonsforandringen.

ner av sammenbindende karakter. 5 sentralavdelinger er foreslått:

- Markedskommunikasjon
- Strategiske Fellesprosjekter
- Personal
- Sikkerhet og Kvalitetssikring
- Intern Revisjon.

Sentralavdeling Markedskommunikasjon er en støttefunksjon for direksjonen og samtidig en fellestjeneste for divisjonene på områdene mediakontakt, PR, reklame, fagstoff-formidling, firmapublikasjoner, intern informasjon, strategisk planleggings-støtte og generell markeds- overvåking.

Sentralavdeling Strategiske Fellesprosjekter er en nyskaping som skal sikre ivaretagelse av nye områder som faller mellom eller utenom divisjonene. Det forutsettes at divisjonene selv tilfører avdelingen budsjettmidler og kapasitet. Nærmere retningslinjer for funksjonen skal utarbeides. Men det er hele tiden forutsetningen at divisjonene selv skal håndtere egne innovasjons- og utviklingsprosjek-

Forts. side 5

Siemens gir store samfunnsmessige bidrag

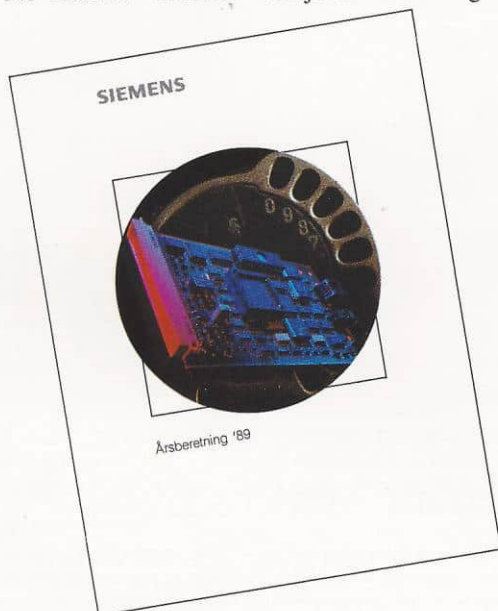
Siemens A/S årsberetning for 1988/89 presenterer seg med elegant og "modernisert" design på forsiden. Siemens-årsberetningene fra alle Siemens-selskaper skal nå ha dette design, men selve illustrasjonen kan velges fritt.

Vår årsberetning er som vanlig en fyldig og godt illustrert oversikt på 44 sider. Den starter med nøkkeltall, som uten omsvøp forteller om de siste årenes nedgang i omsetning. Men eksporten har steget, og resultatet er stigende, både i beløp og prosent. Siste år var det på 88 mill kr eller 2,4% av omsetningen. Firmaets overordnede mål er som kjent 5% resultat. Investe-

ringene de siste år viser synkende tendens, og var siste år på 68 mill kr.

Et spesielt interessant innslag i årsberetningen er analysen av firmaets verdiskapning. Av den totale verdiskapning (2777 mill kr) står bedriften for 35%. Andre norske bedrifter står for 33% og importen for 32%. Av vår egen verdiskapning får de ansatte "løvens part" - ca 3/4, stat og kommune ca 15%.

Bakgrunnen for dette innslaget i vår årsberetning er nok ønsket om å påvise spesielt hva et internasjonalt og 100% utenlandseiet selskap som Siemens bidrar med i vår nasjonalhusholdning.



ter. Det er nye tverrgående satsningsområder som skal ivaretas i fellesfunksjonen.

Sentralavdeling Personal. Det forutsettes her at det skal være entydige ansvars/myndighetsforhold i de enkelte områder, og med en målstyrt ledelse.

Det daglige personalansvar ligger i linjen, men det er hensiktsmessig med en sentral koordinering av viktige funksjoner.

Sentralavdeling Sikkerhets- og Kvalitetssikring. Ideen er her å koordinere kvalitetsmessige og sikkerhetsmessige behov som etterhvert har oppstått i firmaet. Tenkemåter og systemer har fellesstrekk, men det utførende arbeide skal gjøres i linjen.

Sentralavdeling Intern Revisjon beholder sin selvstendige status utenfor selve økonomiapparatet, og har også fått visse utvidede oppgaver.

Direksjonens oppgaver

Direksjonen får i en divisjonsoppdelt organisasjon en noe endret rolle i forhold til oppgavene i en matriseorganisasjon.

I sistnevnte organisasjonsform involveres direksjonen sterkere i den operative virksomhet. Dette vil ikke være tilfelle i en ren divisjonsstruktur, bortsett fra å støtte divisjonsledelsen i viktige markedsrettede tiltak.

Innen visse rammer - som gjenstår å konkretisere - må divisjonsledelsen ha full rett til å ta egne avgjørelser, også i prosjekter av en betydelig størrelse og med innebygget risiko. Det ligger i sakens natur at divisjonssjefenes rammer ikke må være for snevre - da faller jo meget av hensikten bort. Hovedkravet til dem er at de skal drive lønnsomt, og de skal heller ikke ha for lett anledning til å skyve fra seg vanskelige avgjørelser. Men divisjonene skal selsvagt kunne gå til direksjonen for å finne støtte i gitte situasjoner.

I sammendrag er direksjonens viktigste oppgaver slik formulert:

- Ivareta en enhetlig og profilskapende representasjon av konsernet i vårt land.
- Sørge for at nasjonale selskapsrettslige forhold, forskrifter og normer blir fulgt.

Bundesverdienstkreuz av 1. klasse



Adm. dir. Tor Jemtland (58) i Siemens A/S ble 20/2 tildelt Forbundsrepublikken Vest-Tysklands "Bundesverdienstkreuz av 1. klasse", for fortjenstfull innsats for tysk-norsk handels- og industrisamarbeid. Ordenen ble overrakt i den vest-tyske ambassade av ambassadør Harald Hoffmann.

- Legge til rette overordnede planleggingspremisser i samråd med "Zentralvorstand" i Siemens Tyskland.
- Utøve et fellesansvar med "Bereichene" i Tyskland for forretningsresultatene i divisjonene og samlet for vårt firma.
- I samarbeid med "Bereichene" ansette folk i ledende posisjoner.

I en divisjonsstruktur skal enhetene pr. definisjon operere mest mulig selvstendig. Direksjonen koordinerer de overordnede mål og overvåker resultatene.

Divisjonsstrukturen har en innebygget tendens i retning av økt selvstendighet for enhetene. Dette kan føre til mindre samordnet opptreden utad. Direksjonen må aktivt motvirke denne tendens med sammenbindende tiltak. Det er viktig å understreke at firmaets fellesinteresser og "Einheit des Hauses" har prioritet fremfor divisjonens særinteresser, heter det i premisene for organisasjonsforandringen.



Sjef med musikkfot

Da vårt firmas sjef Tor Jemtland i forrige måned ble tildelt den høye vest-tyske utmerkelse "Bundesverdienstkreuz av 1. klasse", ble han også gjenstand for en helt spesiell hyldelse fra de ansattes side: Siemensorkesteret var på plass i direksjonens forværelse da han møtte frem for å ta fatt på en ny arbeidsuke den påfølgende mandag. Det var en hyldelse etter hans hjerte!

Tor Jemtlands musikkfot er velkjent blant alle som kjenner ham. Han har pleiet og utviklet den helt fra guttedagene, da han med notene under armen gikk til sine timer hos pianolæreren. Senere ble det mer avanserte studier med harmonilære og denslags, med jazzen som hovedinteresse. Men han vedlikeholder også sine klassiske musikkstykker den dag i dag, vet de som hører ham.

Han kom således vel rustet til høyskolen i Trondheim for å ta fatt på den 50/50 blanding av revyarbeide og tekniske studier som årene ved skolen skulle bli preget av. Sang- og musikkutfoldelse av denne type lar seg imidlertid ikke begrense til skolens område - det ble en omflakkende virksomhet på byens gamle hjem og sykehjem og andre institusjoner med behov for frisk, ungdommelig underholdning. Og Tor Jemtland gjorde ikke forskjell, han kom gjerne, og helst sammen med sin fremtidige livsledsager, Siri, som studerte arkitektur ved skolen.

Vi har i kulverten på Linderud en rekke teaterplakater fra høyskolens berømte revyer. "akamei" heter en av dem - og den var det Tor Jemtland som hadde ansvaret for som teatersjef.

Med en arbeidsbyrde som Tor Jemtlands kan det ikke være lett

å få plass til en hobby. Men en hobby som hans lar seg ikke glemme - det vises gang på gang. Sangen, musikken og humøret er uforlignelige kontaktskapere.

Våre litt høytidelige tyske kolleger kan nok bli litt forbauset når Jemtland stemmer opp med "n'Theodor" etter et anstrengende arbeidsmøte. Men det er bare første gang - det blir en del av den "profil" die Norweger har der sør.

Så der har vi litt av bakgrunnen for Tor Jemtlands brede smil da Siemensorkesteret hilste ham med jazzmusikk denne mandagen. Bare synd at han ikke selv fikk trådt til på pianoet, noe han ellers mer enn gjerne gjør. Vi må absolutt se å få oss et piano i 9. etasje!

Per Buer

Engler i snø

Englevakt må arbeidsleder Hans Rønning, montasjeavd. S/T ha hatt, da han var ute på oppdrag på Bakklandet en mandag i januar.

Føret var sylskarpt - nysnø på blankis og parkeringsplasser var det langt i mellom som vanlig.

Etter en del rekognosering fant han endelig en ledig plass i Nordre Jonsgate, i ei skråning ned mot Nidelva. Hans parkerte bilen og slo av tenninga. Men plutselig begynte bilen å skli og

så ut til å ville ta sidelengs kurs rett ned den bratte kneika med to eneboliger i bunnen. Som ved et under ble bilen hengende på kanten "etter fire grasstrå" og da var Hans snar om å komme seg ut. Han rulla så lang han var nedover bakken, livredd for at bilen komme samme veien. Men den ble heldigvis hengende. Viking ble tilkalt, og med taug og heisekran fikk de snart Saaben på rett kjøll igjen.



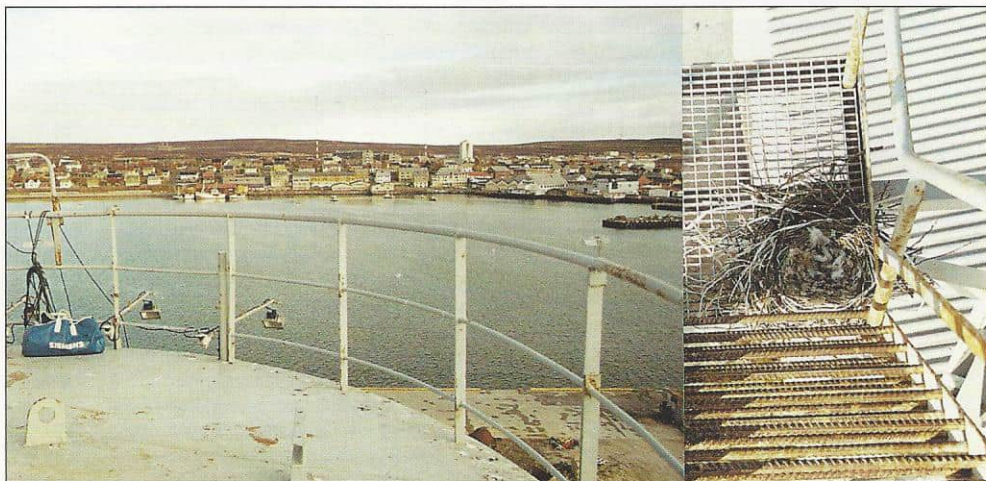
Hilsen fra "verdens tak"

Sender en liten hilsen fra "verdens tak", nærmere bestemt Vadsø. Bildet er tatt under arbeid på toppen av Vadsø sementsilo en fin høstdag i 1989, like før snøen la seg for alvor.

Dette bare for å minne om at vi går lysere tider i møte (i alle fall klimatisk).

På trappa opp til silotoppen måtte vi passere et gedigent kråkereir. Silobestyreren kunne noe spøkefullt fortelle at byggverket var kommet i stand uten byggetillatelse, men dette til tross hadde forholdet kråka-silobetjening gått upåklagelig. Alle kråkeungene ble observert flyvende fra "barndomshjemmet".

Ø. Elvedal S/T



"Fader Olav" takker av



Det var her det begynte, sier Olav Heggland. På Vegar-fabrikken i Tomter. Da vi overtok var det nærmest et forvokst blikkenslagerverksted.

Etter 40 år i Siemens går Olav Heggland 1. april over i pensjonistenes rekke. I den anledning har Siemens Intern avlagt et besøk.

Tekst: Tore Trondvold
Foto: Tor-Odd Vist

Du har ledet Elektrovarmefabrikken i 40 år, de siste 25 årene i Trondheim. Men før jeg stiller det uunngåelige spørsmålet, kunne jeg tenke meg å gå tilbake til røttene.

Min far drev fargehandel på Notodden. Jeg kom som siste mann i en søskenflokk på 3.

De harde 30-åra tilbrakte jeg på skolebenken, og da krigen brøt ut gikk jeg første året på gymnaset.

Hadde du noen gang planer om å bli fargehandler?

Nei, det ble tidlig klart at min eldste bror skulle ta over forretningen. Mine interesser gikk mere i retning av teknikk. Etter et års verkstedpraksis begynte jeg høsten -43 på NTH. Jeg ønsket å bli flyingenjør og da måtte jeg ha to år på maskin-linjen først.

Da var sannsynligvis krigen over så jeg kunne fortsette studiene i utlandet. Men slik gikk det ikke. Som så mange andre måtte jeg stikke av ved årsskiftet 43/44 og begynte på NTH igjen høsten -45.

Betr det at din interesse for fly forsvant da freden kom?

Nei, etter et år ble jeg formann i NTH flyklubb. Jeg husker bl.a. at Johan Bottheim var sekretær. Flyklubben var meget aktiv. Vi kjøpte to treningsfly og hadde gratis hangar på Lade.

Studenter som hadde vært i flyvåpenet under krigen fungerte som gratis instruktører. Jeg kom aldri opp i luften alene, for ved legeundersøkelse viste det seg at jeg var rød/grønn fargesvak.

Der sluttet min flykarriere.

Da var det bra du ikke ble fargehandler!

Som mange andre nybakte sivilingeniører fant du deg en av Trondhjempian.

Ja, i løpet av studietiden traff jeg Ruth, som jeg giftet meg med i 1950, etter at jeg hadde fått jobb i A/S PROTON.

Hvordan havnet du da på en liten fabrikk på Tomter?

Tomter Fabrikker A/S var nærmest et forvokst blikkenslagerverksted med håndsaker og håndknekker og en 8t eksenterpresse. Eierne, dir. Moseby's viktigste egenskap var evnen til å fremskaffe stål på svartebørs.

Hovedproduktet var panelovner som PROTON hadde enesalget på.

I tillegg hadde de forskuttert mange penger til drift.

Dessverre var kvaliteten så dårlig at OBOS returnerte ovnene like fort som de fikk dem. M.a.o. bedriften var på konkursens rand og PROTON stod overfor et stort garantikrav. Hva var da mer naturlig enn å sende en nybakt maskiningeniør dit ut for å se på forholdene? To mndr. etter ble bedriften satt under konkursbehandling og jeg ble bobestyrers stedfortreder.

PROTON overtok bedriften et år etter og den fikk navnet Vegar Elektriske Fabrik A.S. Og der ble jeg.

Produktspekteret økte til hybelkomfyrer, bordkomfyrer, varmtvannsbeholdere, 20, 30 og 100 liters, klosettovner, håndtørkere, diverse lysrørarmaturer og til slutt varmevifter og gjennomstrømningsovner.

Fotografen har fotofolgt Heggland på en av hans vanlige turer i fabrikken, og alle der kjenner fabrikkssjefen i sitt rette miljø. På det første bildet er han i plateverkstedet, på det andre diskuterer han den siste tekniske tilvekst her, på det tredje poserer han på toppen av montasjelinjen og på det siste beundrer han det nyeste nye i automatisk pallertering.



Hvordan greide dere å utvikle så mange forskjellige produkter, med de begrensede ressurser dere hadde?

Det var nettopp litt av hemmeligheten, for nesten alt skulle i begynnelsen kunne lages med en saks, en knekkepresse og et hjørnesnitt.

Produksjonen steg sakte utover 50-årene, i takt med det økende produktspekter. Før utviklingen på begynnelsen av 60-årene skjøt fart, hadde vi nådd en årsproduksjon på ca. 2.500 komfyrer, ca. 3.000 lysrørarmaturer og ca. 10.000 panelovner.

I løpet av mitt praksisår for NTH, fra sommeren 1962 til sommeren 1963, skiftet firmaet navn fra A/S PROTON til

SIEMENS NORGE A/S. Sterkstrømfabrikk, lager og adm.bygg ble bygget på Sluppen og Magnetofonfabrikken i Oslo ble nedlagt.

Det siste var vel du også aktivt med på?

Ja, det falt i mitt lodd å lede avviklingen av bedriften med 160 ansatte. Dessverre var det ikke liv laga i den fabrikk lenger. Det ble til slutt for stort gap mellom kravet til ytelse og kravet til pris. Heldigvis gikk det hele uten store problemer, ikke minst takket være senere dir. Selmer's aktive engasjement.

Vel ferdig med avviklingen av en fabrikk, startet du planleggingen av en ny.

Det er riktig. Behovet for elektriske panelovner i Sverige steg fortere enn fabrikkantene kunne dekke etterspørselen.

Lokalene på Tomter var urasjonelle og lite egnede for utvidelse. Vi måtte bygge nytt. Direksjonen tok i 1965 en strategisk beslutning om å satse på en ren varmeovnfabrikk og nedlegge produksjonen av de andre artiklene.

Etter en omstendelig prosess med valg av sted og informasjon til de ansatte, samt arbeidet med å få andre til å overta produksjonslokalene på Tomter, kunne vi starte produksjonen i dagens EFAB (hall 1) på Sluppen i 1966.

Etterspørselsveksten var imidlertid så stor at etter bare et år måtte vi utvide med hall 2 og kontorfløy. Veksten fortsatte til 1975, da den kulminerte med knapt 500.000 produserte varmeovner. Da hadde vi også tatt i bruk hall 3.

Du ble også tilkalt da Siemens etter kjøpet skulle prøve å få Norwesco på fote igjen?

Ja, jobben på Norwesco ble utfordrende, og jeg var glad jeg hadde lang erfaring. Det var litt av et sjokk å forhandle med et klubb-styre som var ledet av AKP-ml. Jobben skulle egentlig vare et halvt år, men det ble et og et halvt år med ukependling.

En dag sa Ruth til meg: "Du Olav, vet du hva jeg har oppdaget?" "Nei?" "At jeg greier meg ganske godt uten deg." Da forstod jeg at det var på tide å avvikle mitt engasjement på Norwesco, som for så vidt var over i og med at de nødvendige organisasjonsendringer var fullført.

Selv om du har vært meget opptatt av teknikk har menneskelige relasjoner opptatt deg sterkt.

Det stemmer. Jeg har tro på mennesker og at de yter sitt beste når de får størst mulig grad av medbestemmelse.

Det var bl.a. grunnen til at vi startet diskusjonen om selv-styrte grupper for tjue år siden. Det forteller litt om utviklingen at vi i dag greier oss uten arbeidsledere i produksjonen.

Du hoppet lett over krigsårene. Du nevnte stikke av fra NTH. Hvorfor det?

Jeg tror det er vanskelig for de yngre i dag å forstå hva det vil si å leve i et okkupert land.

Materielt var det heller dårlig, men det betydde ikke så mye, for vi hadde noe felles å slåss for.

Jeg kom allerede mens jeg gikk på gymnasen med i illegalt arbeide i MILORG. Tidlig på vinteren -43 ble jeg utdannet til instruktør i våpen -og sprengstoffbruk. Det var Linge-karer som stod for instruksjonen.

Det var en usikker tid med mange arrestasjoner og i julen -43 måtte jeg bare stikke av pga. arrestasjoner av kontakter jeg hadde på NTH. Normalt ville det si å dra til Sverige.

Jeg var så "heldig", om jeg kan bruke det uttrykket, å bli holdt igjen i Oslo for å arbeide direkte under Hjemme-Styrkenes Sentralledelse. Vi skulle hjelpe til med gjenoppbyggingen av organisasjonen i deler av Telemark og Buskerud. Det ble mye reising og mange kurs. Våpen og utstyr fikk vi ved fallskjermstlipp. Vi fikk til og med et slipp i Nordmarka like utenfor Oslo. At det gikk bra var et under. Vi hadde hovedtilhold i Nordmarka, som jeg kjenner på kryss og tvers.

Hva har opptatt deg mest utenfor Siemens?

Som de fleste andre har jeg vært innom idretten. Jeg var tre ganger kretsleder i håndball for NTHI.

I de siste 15 år er det arbeidet for de psykisk utviklingshemmede som har tatt mest av min fritid. Vi har møtt utfordringene på nært hold, og gjennom Ruth's engasjement har også jeg blitt trukket med.

Gjennom årene har jeg vært formann i lokallaget, fylkeslaget, landsstyret og forbundsformann i Norsk Forbund for Psykisk utviklingshemmede (NFPU). Det har gitt meg et godt innblikk i alle byråkratiets irrganger på både fylkes- og departementsplan.

Det var en interessant tid som jeg ser tilbake på med glede.

Både jobb og tillitsverv er "åndsarbeid". Det skaper vel også et behov for praktisk kroppsarbeid. Før gikk det aldri en uke uten at du i lunchen fortalte om motorer du hadde "mekket" på, gressklippere, motorsager, snøscootere o.l.

Du har et poeng der. Jeg liker å arbeide med hendene. Foruten husbygging, har mesteparten av det praktiske arbeidet de siste tjue årene vært henlagt til Kvikne. Den 200 år gamle fjellgården som vi kjøpte i 1967, er nå fullstendig restaurert. Da vi startet var det bare et rom som var beboelig.

Du har som tidligere nevnt vært Siemens's "task force". Din siste bedriftsanalyse foregikk hos Westcan i Canada. Liker du å reise?

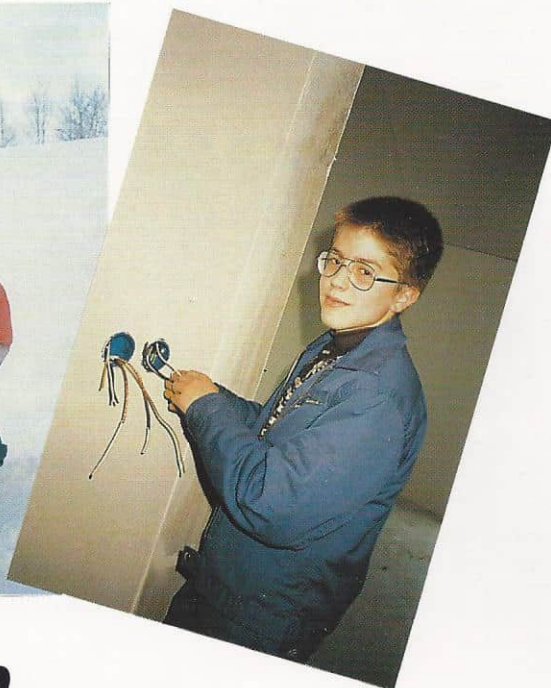
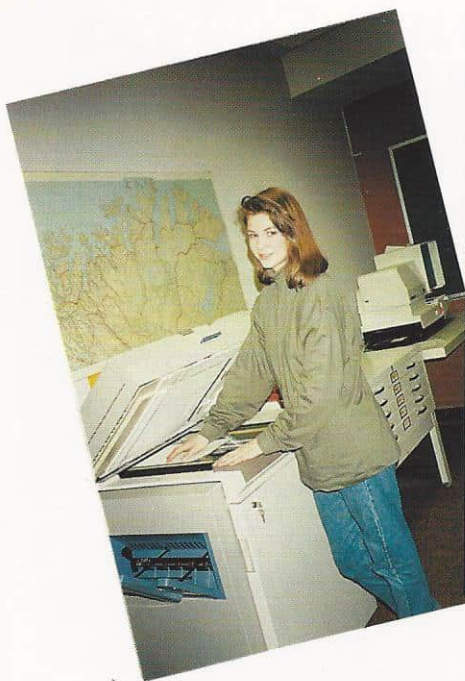
Reisingen har både vært nødvendig og lærerik, såvel mine tjenestereiser som de av mer privat karakter.

Når vi har en sønn som har slått seg ned i New Zealand, og Ruth har slektninger i Australia, er det ikke så rart at vi har fartet en del. Vi tilbrakte forresten vår 30 års bryllupsdag på en koralløy i Stillehavet. Vi måtte ta helikopter 70 km ut fra den Australske kysten for å komme dit. Det hører med til de kjære minner.

Så tilbake til det uunngåelige spørsmålet. Hvilke tanker og følelser sitter du igjen med nå etter å ha bygget opp EFAB til en mønsterbedrift med et produksjonsapparat for varmeovner som er det mest moderne i Norden, og kanskje også i Europa?

Jeg skulle gjerne blitt med lenger, men når jeg først skal gi meg, er dette det riktige tidspunktet.

Forts. neste side



Topp å jobbe i Siemens

erklærer (f.v.) Marte, Tommy og Kerim

Hvert år har Siemens besøk av ungdomsskoleelever som skal smake på arbeidslivet ei uke. Hvordan tar vi i mot disse ungdommene, har vi tid nok til å ta oss av dem og har vi oppgaver som passer? Og hvordan opplever så disse fjortenåringene en travel hverdag ved vår bedrift!

Å ta godt vare på dem er god markedsføring med tanke på at disse ungdommene en dag kan være potensielle arbeidstakere eller kunder. Dessuten har de mor, far, bestemødre, tanter, lærere osv. som alle er interessert i den unges opplevelser og som inntar holdninger til bedriften deretter.

I tillegg til at eleven skal få et innblikk i arbeidslivet, kan han også finne ut om han passer/ ikke passer til den type arbeid han får prøve.

Siemens Intern har snakket med tre skoleelever om hvorfor de valgte Siemens som utplasseringssted og hvordan oppholdet har vært.

Alle tre har vært ved montasjeavdelingen i S/T - både ute på anlegg og på kontoret på Sluppen. Kjønnssrollemønsteret er hardt

å få bukt med - guttene ønsket ingeniørpraksis og jenta skrev kontor/butikkpraksis på søknadskjemaet. Ingen av dem hadde særlig kjennskap til Siemens fra før og det var bare en tilfeldighet at de havnet nettopp her.

Kerim Nisancioglu, går til daglig på Tonstad skole.

Sitt fremmedartede navn har han fra sin far som er fra Tyrkia.

Kerim har vært "elektrikerlærling" ved Vestlia Studentby i arbeidsuken.

- Jeg skrev ingeniørpraksis på søknadskjemaet, sier Kerim, som er godt fornøyd med utplasseringen. - Moro å se hvordan hus blir til. Jeg har montert rør og bokser og trukket ledning inn i rørene og koblet stikkontakter. Heldigvis har jeg hatt mest innarbeid, sier Kerim og sikter til leirsuppa og silregnet utenfor. - Fin avveksling fra skolearbeidet dette her, sier Kerim som likevel ikke har lyst til å bli elektriker. Han har planene klare - han skal studere ved Universitet og kanskje blir han ingeniør. I fritiden spiller Kerim piano, svømmer og er med i Røde Kors. Og hver sommer drar hele familien på biltur til Tyrkia.

Tommy Soleng, elev ved Furuhaugen skole, Flatåsen.

Han har også vært elektriker ved Vestlia Studentby i arbeidsuka.

Montør Tøndel har vært læremester og det samarbeidet gikk greit, ifølge Tommy.

- Det startet litt tregt. Jeg ventet i flere timer før jeg fikk bli med å legge datakabel på et kontor på Siemens. Etter det kom jeg på byggeplassen i Vestlia, og det var topp, sier Tommy.

Det eneste minuset med å være elektriker ifølge Tommy, er at de må stå så tidlig opp om morgenen.

Sivilingeniør - det har Tommy planer om å bli. Og han forsikrer oss at han liker matematikk - er ganske flink også, om han skal si det selv. Dessuten liker han heavy musikk og han spiller basketball.

Marte Moen Danielsen, elev ved Rosenborg skole.

Marte ønsket seg kontorpraksis og det har hun fått ved montasjeavdelingen på Sluppen. - Greie folk og moro å se hva som befant seg inni alle disse røde husene, sier Marte. Hun synes hun har fått gjøre mye rart i løpet av arbeidsuken - hun har kopiert, arkivert og skrevet på PC, samtidig som hun har prøvd seg som elektriker en dag.

Teater er det store i livet for Marte. Hun er aktivt med i BUL og har nettopp spilt stykket "Kjære landsmenn" av Ole Paus.

Senere vil hun gå naturfaglinje på videregående og hun vil spille mer teater.

Inger

Forts. fra forrige side

Siemens står midt oppe i en organisasjonsforandring både nasjonalt og internasjonalt. - Eierforhold og markedskonstellasjoner skifter fortore enn før.

Det vil fortsatt være nødvendig å ha en rasjonell og fleksibel produksjon, men enda viktigere vil det være å ha en god markedskontakt slik at vi raskt kan ta frem og markedsføre de produktene våre kunder har bruk for.

Da jeg begynte på Tomter var Norge vårt hjemmemarked. Etter at vi flyttet til Trondheim ble Norden vårt hjemmemarked. I løpet av få år blir Europa vårt hjemmemarked.

Dette gir oss nye utfordringer som jeg håper den nye organisasjonsstrukturen vil være et redskap til å mestre.

Men en ting er sikkert. Jeg kommer til å savne dere.

SIEMENS

Fritid



En fritidskolleksjon spesielt utviklet for Siemens - i god kvalitet og til særdeles gunstige priser.



Tacteldress Pris kr. 529,-



Fritidsdress
Pris kr. 372,-



T-skjorte
Pris kr. 48,-

Tennisskjort
Pris kr. 108,-



Ekstra stor sportsbag

Pris kr. 145,-

Stor bag

Pris kr. 135,-

Liten bag

Pris kr. 128,-

Ryggsekk

Pris kr. 105,-

Skitrekk m/glidelås

Pris kr. 158,-



Collegegenser

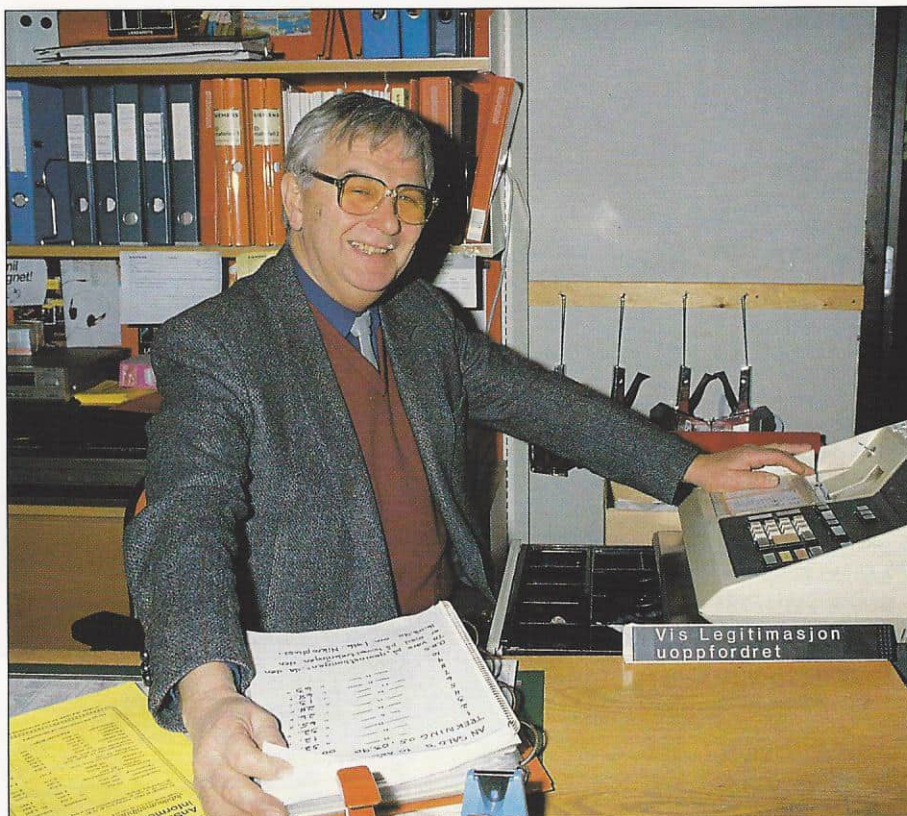
Pris kr. 173,-

Joggebukse

Pris kr. 122,-



Tlf.: 02 - 68 74 94



Anderssensalg blir nå bare Ansalg

Av Per Buer
Foto: Espen Nordhagen

De fleste vet at Ansalg står for Ansat-tesalg, men man skal også forstå dem som har trodd at det betyr Anderssensalg. I den grad er dette populære vaningssted på Linderud blitt ensbetydende med Dag Anderssen, gründeren og krumtappen. Ansalg har i disse dager feiret sitt 10 års jubileum med knallpriser og ekstratilbud, og Dag mener at dette er et passende tidspunkt for ham til å overlate oppgaven til yngre krefter: han slår til på tilbudet om tidligpensjonering og slutter etter 41 år i firmaet.

Da får man 65% av lønnen - kan det lønne seg?

- Jada, mener Dag, når man regner med kjøreutgifter og bompenger og slike småtterier blir nettoen ikke langt ifra. - Dag regner på det meste, men er fullt klar over at det viktigste i livet ikke kan regnes ut med tall. Han har forberedt sin nye fremtid på det nøyeste med hus og hytte, hobbyer og sosialt arbeide.

Før i tiden - altså før Ansalg, var det ganske besværlig for en Siemens-ansatt å få kjøpt en pakke sikringer eller noen meter lampetledning på vårt eget lager. Da måtte man stille seg opp langs den lange blå disken og vente på tur, og papirer og formularer måtte fylles ut for hvert eneste salg.

- Jeg foretok en liten tidsstudie i den anledning, forteller Dag, og kom til at ekspedisjonene i gjennomsnitt tok 18.5 minutter pr. stk. og kostet firmaet totalt 1/2 million kroner i året i arbeidstid. I tillegg kommer da tiden det tok for den ansatte, når han vendte tilbake til sin arbeidsplass, å fortelle historien om hvor lenge han/hun måtte vente og hvor vanskelig det var å få denne pakken med sikringer.

"Cash & Carry" var Ansalg-ideen fra første stund, og Anderssen startet med selvpoppasatte hyller, et kassaapparat og en hjelper. Ansalg ble en av Siemens' regulære kunder på husholdningsapparater og elektrisk materiell. Og hos andre kjente leverandører også, som Osram og Bosch.

- Ikke mange er klar over at Ansalg i perioder har vært den forretning som har solgt mest Bosch-verktøy i Oslo, sier Dag.

Også elektrisk materiell er etterhånden blitt en stor del av omsetningen - nesten halvparten.

- Men ærlig talt, Dag, lønner det seg å kjøpe en Siemens vaskemaskin i Ansalg lenger?

- Ja absolutt, sier Dag med sitt ærligste selgerblikk. Selv om det kan forekomme en og annen pang-pris i markedet som ligger noen tikroner under vår, må vi huske på at Ansalg gir utkjøring og tilbyr inntil 12 måneders avbetaling uten rentetillegg. Sett da de tusenkronene maskinen koster i banken, og regn ut hva du tjener på rentene. Da er vi billigst!

Man skjønner at Dag Anderssen er flasket opp med salg. Det begynte i radioavdelingen med ringeklokker, loddebolter, synkronur og andre spesialiteter som Siemens forsynte markedet med dengang. Senere ble det båndopptakere, smalfilmfremvisere, høyttalere og slikt - gjerne ting som krevet mye demonstrasjon, for da er Dag i sitt ess. Så kom radio/TV-tiden, med antenner. Dag ble leder for materiellsalg i Region Øst, senere ble det å konsentrere seg om våre hvitevarer.

- Men tiden i Ansalg var den morsomste, sier Dag Anderssen. Hver dag besøk av kunder, hver dag noe nytt. Jeg har gledet meg over jobben. Men jeg gleder meg til pensjonist-jobben også.

Selvbetjening av lys og varme

Under meget trivelige omstendigheter ble vårt nye salgs- og hentelager i Oslo offisielt åpnet den 1. februar av regionsdirektør Odd Trones. Gamle og nye kunder, samt endel Siemens-folk var invitert til en ikke alt for høytidelig seremoni i kjelleren på Narvesenhuset.

Siemensorkesteret sørget for tonefølge til kaffen og bløtkaken. Og hvilken bløtkake. Ca. en kvadratmeter bløtkake, som eftersigende skulle forestille Linderud-anlegget. Likheten kunne nok diskuteres, men god var den i alle fall.

Det er en lys, trivelig og oversiktlig arbeidsplass de tre lagerfolkene Nicola Bes (t.v. på bildet), Arvid Zetterstrøm og gruppeleder Tom Eriksen får å boltre seg på. Kunden skal i utgangspunktet betjene seg selv, så de tre får mye en kundebehandler-/selgerjobb.

Odd Trones (t.h.) sjekker at "selvbetjeningstrallen" med holder for oversiktskart og huskeliste fungerer bra.

Det er nemlig slik våre kunder vil få det nede i Narvesenbygget. Kartet på trallen forteller hvor den enkelte vare er plassert - det er bare å gå og forsyne seg.

På åpningsdagen var det ca. 100 mennesker innenfor dørene i Bertram Narvesensvei nr. 2. Kundene var godt informert på forhånd, så disse utgjorde hovedtyngden av de besøkende.

Foreløpig har man i vårt nye lager ca. 2000 varenummer å holde orden på. Disse er spredt over 600 kvadratmeter, og det



Betjeningen på vårt nye salgs- og hentelager sammen med regionsdirektør Odd Trones ønsker våre gamle og nye kunder velkommen til et oversiktlig og moderne lager.

hevdes at det er plass til mange flere varenummer.

Installasjonsmateriell, varme, belysning og startapparater er hovedgruppene, og selvfølgelig går alt "papirarbeid" på data.

Aktiviteten er det foreløpig heller ingenting å si på. Det er avholdt minimesser

for kundene med besøk av leverandører. Man planlegger dessuten møter om kveldene. Alt dette er ledd i markedsføringen av vårt nye salgs- og hentelager, som man vil fortsette med inntil hovedlageret på Kløfta står ferdig.

Siemens var best på datanettverk

Av Hallstein Vollan

Avd. nettverksystemer på SIS er kommet til kontraktsforhandlinger med Akershus Fylkeskommune om rammeavtale på levering av Lokalt datanettverk.

Rammeavtalen omfatter hele Fylkeskommunens maskinpark. Den består i hovedsak av Nord-maskiner fra Norsk Data.

Tilbudet er utarbeidet i et samarbeid mellom Seksjon I og SIS. Seksjon I står for strukturert kablingssystem, og SIS for nettverkskomponentene.

Første leveranse skjer straks avtalen er underskrevet, ca midt i april.

Denne leveranse er nettverk på Sentralsykehuset i Akershus. Den har en verdi på i underkant av en mill. Men

dette er første fase i utbyggingen av nett på sykehuset, dvs. at summen vil øke noe. I tillegg kommer alle de andre installasjonene i Fylkeskommunen som skal knyttes sammen med nett.

Det var elleve firmaer som gav tilbud. Av disse var det Siemens, Norsk Data og Lantec Ungermann-Bass som kom til finalen.

Grunnen til valget av Siemens er at:

- Siemens har høy kompetanse på LAN, og vi har god økonomi.
- Siemens har egen montasjeavdeling som vil bli benyttet i installasjon av Sie-nett strukturert kablingssystem. (Konkurrentene bruker underleverandører på montasje).
- Nettverket betraktes som livsnerven i Fylkeskommunen i fremtiden og krever dermed en trygg leverandør.

Siemens ble for dyr

På det nye hovedlageret for Siemens på Kløfta står installatør Nils Nilsen A/S, Strømmen ansvarlig for de elektriske installasjoner.

- Dette er det naturligvis mange som ikke forstår, sier Gunnar Kjensli, montasjeavdelingen Siemens Oslo til Siemens Intern. Men forklaringen er at det ikke er Siemens' eget bygg. Det er et frittstående selskap som bygger og skal drive dette bygget, og Siemens er leietaker. Vi la også inn anbud på installasjonsarbeidet, men Nilsen var billigere. Det er forklaringen. En trøst kan det likevel være at det blir benyttet Siemens materiell.

- Og hva var grunnen til at vi lå høyere i pris?

- Det er vanskelig å konkurrere med de lokale installasjonsfirmaer. Med reisetid og reisepenger for montørene ligger vi dårlig an, sier Kjensli.



Siemens-belysning i ski- og gangveier i Trondheim

Montasjeavdelingen S/T har funnet et nytt satsingsområde. I hele vinter har montører vært beskjeftiget med å montere belysning i skiløyper og gangveier i Trondheimsområdet.

Gang og sykkelvei på Vikåsen og Solbakken, lysløype på Saupstad Skisenter og på Lohovet.

Montørene Terje Jensen og Kåre Svendsen har hatt vindfulle arbeidsforhold, men ellers en ypperlig vinter for utearbeid.

Verre er det for skientusiastene - lysløypene ligger der ensom og forlatt da Kong Vinter har glimret med sitt fravær stort sett i hele vinter. *Inger*

Myntautomatene

til bomringen i Oslo, ialt 17, skal også leveres av Siemens. De produseres av et fransk selskap og betegnes som verdens mest avanserte og driftssikre.

De er utstyrt med en intelligent prosessor og vil kunne fungere uavhengig av andre datasystemer de er knyttet opp i.

Siemens-kabel til Herøya

Hydro Porsgrunn har bestilt en 145 kV kunststoffisolert høyspenningskabel til en verdi av nærmere 7 millioner kroner. Kabelen blir produsert i vår fabrikk i Berlin.

Dette innebærer at Siemens i Norge går inn på et marked som ikke har vært bearbeidet med Siemens-produsert kabel siden 1960-årene, da vi hadde en mindre leveranse til Tokke.

Over til minibanken!



Økonomisjef Thor Barkvoll er foreløpig fornøyd med mottagelsen minibanken i Kontorbygget på Linderud har fått. Som kjent blir det billigere for firmaet å ha automaten i bygget når mange tar ut sine kontanter i minibanken. Og mange benytter seg av det nye tilbudet. Det vil si...Ikke alle.

-Det ser ut som om det har gått de tysklandsreisende hus forbi at man kan foreta D-Mark uttak i denne minibanken også, sier han. -Antallet uttak i tysk valuta er

forsvinnende lite i forhold til antall tysklandsreisende. Uttak av D-Mark er gebyrfritt i "vår" minibank. Veksler man på vanlig måte, må det betales vekslingsgebyr - så det lønner seg å bruke minibanken på Linderud også til uttak av tysk valuta.

Tor Barkvoll varsler dessuten at det vil bli iverksatt tiltak som skal lede D-Mark utbetalingene fra kassen i tredje etasje, over til minibanken.

-Det er best slik for alle parter, sier økonomisjef Thor Barkvoll.

Valg på styremedlemmer i Siemens 18. april

18. april er det valg på styrerepresentanter for de ansatte i Siemens A/S. Mange-årig styremedlem, Boye Flittig, S/T, stiller ikke til gjenvalg. Svein Thorgersen, S/B, står øverst på listen for de LO-tilknyttede. Han ble 1. varamann ved forrige valg.

De ikke LO-tilknyttede forbund går inn for gjenvalg av de to representanter som sitter i styret idag, Tore Tronstad, S/B, og Iris-Eveline Johansen, S/O. Jan Egil Trøan, S/T, er 3. mann på listen. Han er 1. varamann idag.

Listen for LO-tilknyttede forbund:

1. Svein Thorgersen, S/B

Svein er og har vært klubbformann i montørklubben i S/B og styremedlem i flere perioder. Representantskapsmedlem NEKF, avd. 113, tidl. styremedlem i samme avdeling, medlem av sosial/AKAN-utvalg i S/B. Han er 49 år gammel og begynte i Siemens i 1956. Han er elektriker gr. L.

2. Frans Skrogstad S/T, klubbformann i montasjeklubben for NEKF på Sluppen. 48 år og har vært ansatt i Siemens A/S siden 1959. Han er elektriker gr. L, men er nå klubbleder på heltid.

Frans er nestformann i NEKF avd. 36 i Trondheim, styremedlem i Midt-Norge Oljekartell i tillegg til en rekke andre verv i organisasjonssammenheng.

3. Svein Ertzaas S/T, ingeniør og gruppeleder for montasjeavdelingen innenbys. 45 år og har vært ansatt i Siemens A/S siden 1961. Svein er leder for den lokale NFATF-klubben i S/T, han sitter i Forbundsstyret for NFATF, pluss at han innehar en rekke andre verv i og utenfor organisasjonen.

4. Tom Eriksen S/O, NEKF

5. Ove Heimnes S/Haugesund, NEKF

6. Odd Eriksen S/O, HK

7. Helge Berg S/T, FF

8. Dagny Skrødal S/T, HK

Listen for ikke LO-tilknyttede forbund:

1. Tore Tronstad, TA E-verk, R/V, S/B NITO

2. Iris-Eveline Johansen, MFA Ind/Liker/kullprodukt, R/Ø, S/O NOFU

3. Jan Egil Trøan, MFA Installasjon, R/N S/T NITO

4. Kjell Rune Karlsson, TA Skip, R/V S/B NIF

5. Jørgen Holm, UA Transmisjonssystemer, Tele S/O NIF

6. Arnfinn Lyngen, Sterkstrømfabrikken, S/T NALF

7. Dagfinn Kristoffersen, TA Nett-automatisering, R/Ø S/O NITO

8. Torstein Tveråmo, Service avd., R/N, S/T NIF



Vi tør ikke si at søstrene Båtnes er fra Siemens - men kanskje nesten fra Siemens, siden pappa Båtnes (Sverre) jobber i Sterkstrømsfabrikken i Trondheim og har vært i Siemens i 27 år. På bildet Elise (t.v.) og Henninge - sistnevnte spiller også bratsj.

Vågelig men vellykket

Et vågelig eksperiment var det - å invitere til kulturaften på Linderud. Men lykken står den tapre bi - Siemens Intern og Siemens-lagets Kunstgruppe kunne notere en pen suksess for sitt arrangement 6. februar. Over 40 deltakere ble det, og inntrykket var at alle hygget seg.

Dette erklærte i hvert fall forsamlingens eldste, Adolf Sørensen (94), som viste

frem egne tegninger fra dengang Oslo het Kristiania!

Kveldens vektige innslag sørget søstrene Elise og Henninge Båtnes for. De foredrog duetter for 2 fioliner, og fiolin og bratsj, og det er vel bare å si at de spilte seg inn i alles hjerter. Vi fikk høre et spill som var både følsomt og virtuost, i et program som spente fra J. S. Bach til

Johan Halvorsens berømte variasjoner over et Händel-tema. Søstrene Båtnes ble belønnet med hjertelig applaus, samt et par konkrete minner fra kvelden på Linderud.

Programmet var ellers i deltakernes egen hånd. Mange hadde fulgt oppfordringen om å ta ned fra veggen hjemme et bilde eller flere, og fortelle litt om valget. Mottoet var "Mitt kjæreste bilde", og det ble en morsom og avvekslende kavalkade gjennom mange forskjellige stilarter og utførelser.

Beverting og utlodning hørte også med, slik at ingen skulle kunne si at kulturen ikke var komplett.



Ny "hytte" på Fagerhaug, Oppdal!

Fra 1. januar leier Siemenslaget ei stor hytte på Fagerhaug, 15 kilometer nord for Oppdal sentrum. Herfra er det 1 mil til slalåmbakkene og bare 3 km unna kjøres det opp skiløyper innover i fjellet. Er du interessert i å leie den - ta kontakt med Hyttekomiteen ved Mary Christoffersen 3-1, tlf. 9408.

Anita

Utviklingsarbeide på Elektronikkfabrikken ga tredoblet eksport

Av Per Buer

Foto: Espen Nordhagen

Elektronikkfabrikken på Linderud hadde ifjor en tredobling av eksporten i forhold til foregående år. Det var særlig et nytt produkt, optisk transmisjonsutstyr, som bidro til veksten. Utstyret er en videreutvikling av transmisjonsutstyr basert på vanlig kabel som lenge har vært et av fabrikkens hovedprodukter. - Fjoråret ble ellers preget av Televerkets hårdhendte nedskjæring av bestillingene og av at nyinstallasjoner av transmisjonsutstyr er redusert ved installasjon av digitale telefonsentraler. Dette rammet Elektronikkfabrikken på en slik måte at personellinnskrenkninger ikke var til å unngå.

Men nye prosjekter er på gang, og en gjennomgripende rasjonalisering i form av et databasert material- og produksjonsstyringssystem er gjennomført, og ikke minst - telefonsentralanbudet til Televerket gir håp.

Fabrikkssjef Aage Tangen berømmer det gode samarbeidet som er kommet igang med fabrikkene på Sluppen i Trondheim.

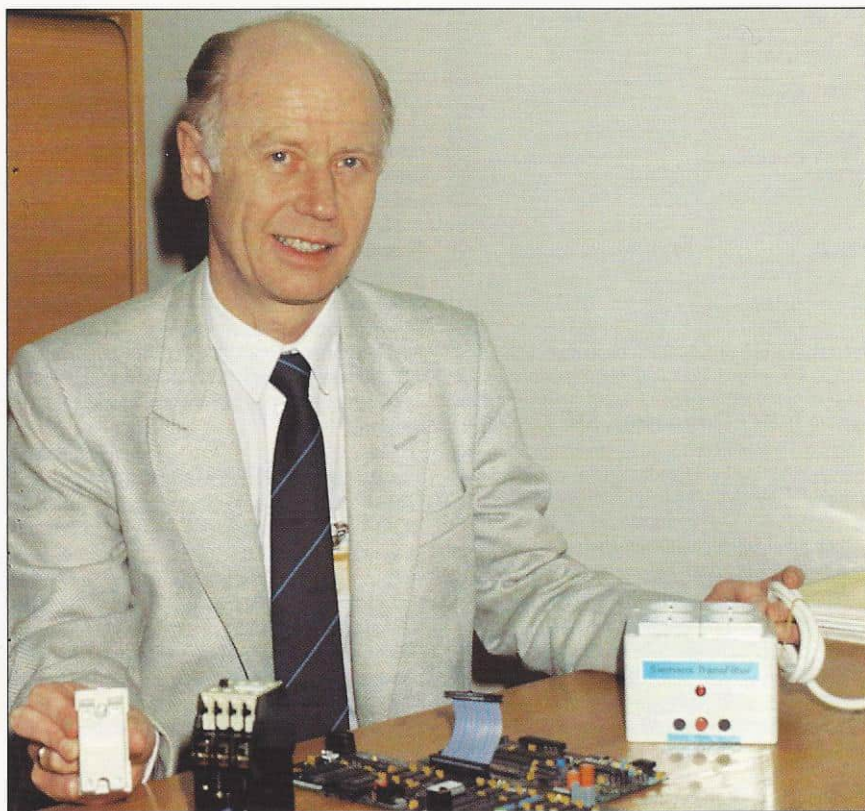
Elektronikkfabrikken produserer bl.a. de elektroniske termostaterne for Siemens varmeovner, og kretskortene for Sterkstrømfabrikkens avbruddsfrie strømforstyringer.

"Gründere"

Et område som etterhvert har fått betydning for fabrikkens samarbeidet med "gründere" - oppfinnere av elektroniske produkter. Eksempler er en teletex-dekoder som gir uvanlig høy oppløsning på skjermen og mulighet for toveis kommunikasjon. Produktet er for tiden under utprøving på et hotell i London. - Det "gnistfrie relé" bygger på ideen om å bryte strømmen i det øyeblikk ledningen er strømløs. Det utvikles nå for strømstyrker opptil 25 A. - Et tredje produkt er et elektronisk filter for skjerming av PC'er og datamaskiner ved strømforstyrrelser o.l. Det kan også brukes for å verne et vanlig TV-apparat mot lynnedslag.

Gleder og sorger

- Å ta opp slike interessante ideer fra norske oppfinnere byr på både gleder og bekymringer, sier Tangen. Gleden består i å være med på å fremme norsk verdiskapning, bekymringene ligger gjerne på det finansielle og det markedsføringsmessige plan. Siemens har mange muligheter for å markedsføre elektroniske produkter, men ofte kommer de på kollisjonskurs med de tradisjonelle Siemens-pro-



Elektronikkfabrikken leder Aage Tangen, med en del produkter fabrikkens har satset på. I høyre hånd holder han det "gnistfrie relé" som kan erstatte kontakten ved siden. Til høyre Siemens Transfilter for skjerming av PC'er og TV-apparater, og i midten utstyret for teletex-dekoder.

duktene. Veien ligger slett ikke åpen uten videre for de frapperende nyheter, og brukerne er gjerne konservative til å ta i bruk noe nytt.

- Hva betyr samarbeidet med Siemens i München for fabrikkens?

- Det betyr svært meget, og jeg kan si at vi har et meget tett og godt samarbeide, både teknisk og markedsføringsmessig. Men man må være klar over at München ikke uten videre er innstilt på å henlegge produksjon alene til de enkelte datterselskaper. Det fordres noe mer. Det fordres et ekte utviklingsmiljø, og det kan vi bl.a. oppvise på transmisjonssiden. Vår fiber-optiske teknologi ligger i absolutt første rekke, det er kollegene i München de første til å understreke. Man må gå inn i et samarbeide med egen styrke, da blir det fruktbart.

Et annet samarbeidsforhold som opptar oss, er det som vi er i ferd med å utvikle med Tandberg Data, sier Tangen. Samarbeidet går på underleveranser til deres streamerproduksjon. Dette er vi meget glad for, men det understrekes at vi må levere til fullt konkurransedyktige betingelser.

Data må til

Bransjen preges av jungelens lov. Man spiser hverandre, eller blir borte. De store blir større, og det gjelder å være konkurransedyktig både på pris, kvalitet og leveringstid. Fleksibilitet må til - evnen til å omstille seg fort, til å kjøre små serier på kort tid. Disse kravene forsøker vi å imøtekomme ved å basere oss på datateknologi i planlegging, styring og kontroll. Denne prosess har foregått i halvannet år hos oss nå, og vi er nå kommet dit at vi har hele prosessen, fra kundens bestilling til produktet er levert og faktura skrevet, inne i systemet. Gode datasystemer er nøkkelen til de gode ting, oversikt, kontroll med økonomi, sikkerhet for levering, realistiske målsettinger i innkjøp og produksjon, mindre kapitalbinding, gode prognoser.

En funksjon som særlig er blitt viktig er innkjøpet. Tendensen hos oss går mot at en stadig større del av vårt produkt utgjøres av innkjøpte komponenter, det kan ligge helt opp mot 85%. Følgelig blir materialstyringsprosessen tilsvarende viktig, og vi styrker nå innkjøpsfunksjonen med en egen innkjøpsjef.

En eventuell levering av telefonsentraler til det norske marked vil åpne en ny verden for vår Elektronikkfabrikk. Men den får vi se nærmere på når Televerket har bestemt seg, sier Tangen.

Nå er vi alle registrert i LESSOR - vårt nye lønns- og personalsystem

Alle ansatte har krav på å kjenne til de data som er registrert i LESSOR - så langt det gjelder dem selv.

Vil du gjerne vite hva det står om deg i LESSOR, kan du ringe ditt lønningskontor, og du vil få tilsendt en utskrift.

Tekst: T. Gr./Tove Løhne, S/T
Foto: Tove Løhne

LESSOR er vårt nye lønns- og personalsystem. Det er landsdekkende og ligger på vårt sentrale EDB-anlegg i S/O. Alle ansatte er registrert i systemet. Konesjon er innhentet hos Datatilsynet og det er streng kontroll med hvem som har adgang. Innføringen av LESSOR sikrer en lik kontroll med og behandling av alle ansatte. Blant annet vil fraværsoppfølgingen nå bli like god for månedslønte som for timelønte.

LESSOR skal avløse dagens lønnsystem, LØNN, som har vært i drift siden 1972. LESSOR er i stor grad brukerstyrt og alle endringer av opplysninger skjer via terminal. Systemet inneholder alle opplysninger om de ansatte som bedriften trenger for korrekt rapportering til offentlige og interne bedriftsopplysninger for utøvelse av bedriftens personalpolitikk.

Opplysningene kan grupperes slik:

Lønn: Månedslønn, timelønn, skatteopplysninger, arbeidstidsordning, fagforhold, ansiennitet og lønnskonto.

Personal: Navn, adresse, internadresse Siemens, stillingsbetegnelse, stillingsinnplassering, ansettelsesdato, statsborgerskap, kostnadssted, bilordning, telefonordning, utdanning, nærmeste pårørende og lønnshistorikk.

Alle ansatte har rett til å få vite hvilke opplysninger som bedriften har lagret om den enkelte.

Adgangen til LESSOR er differensiert. Det vil si at de som har adgang til LESSOR, kun har adgang til bestemte deler av systemet. For eksempel har de som registrerer timesedler kun anledning til å legge data inn i systemet og ingen mulighet for å se hvilke data som ligger lagret i LESSOR. Det er kun autorisert personell i Personalavdelingene som har full tilgang til systemet, og da via et personlig passord. Dette må endres hver 30. dag for å unngå å bli sperret ute av systemet.

Hovedfunksjoner i LESSOR

- Danne grunnlag for å utøve bedriftens personalpolitikk.
- Sørge for riktig lønn til riktig tid.
- Vedlikehold av alle personopplysninger, lønnsatser o.l.
- Registrere variable lønnstransaksjoner. Disse kontrolleres fortløpende.
- Beregne akkorder for timelønte montører.
- Mulighet for å foreta prøvelønnsberegning før endelig lønnskjøring foretaes.

- Foreta alle offentlige og interne trekk og videresende trekket til riktig mottaker.
- Foreta rapportering til bedriftens øvrige systemer, såsom: Finansregnskap (HBV), Ordregnskap (SKB), Varekjøp ansatte (VAKA). Motta data fra våre tidregistreringssystemer (TIDREG og SERVO). Motta data fra Låneoppfølgingssystem.
- Foreta rapportering til offentlige instanser som Ligningsvesenet (lønnsoppgaven). Foreta rapportering til bedriftens forsikringsforbindelser vedr. våre forsikringsordninger.
- Fraværsregistrering og fraværsoppfølging for alle ansatte. Dette for å holde rede på ferieavvikling, sykepenge- refusjoner, egenmeldinger og permisjonsforhold.

Delvis igangkjøring av systemet er en målsetting fra prosjektets side. Dette fordi full oppstart av alle nye del-systemer og rutiner samtidig, ville bety redusert sikkerhet for korrekt behandling av lønns- og persondata.

Allerede i dag er deler av systemet i drift. Vedlikehold av alle personopplysninger og deler av vedlikeholdet av lønnsatsene, ble igangsatt 1. november 1989. Fraværsregistrering og fraværsoppfølging for alle månedslønte ble igangsatt 1. januar i år.

Akkordberegning for timelønte montører i Region Nord ble satt i drift 10. mars 1990. Etter en prøveperiode på en måned settes akkordberegning i LESSOR også i drift for Region Vest og Region Øst. Fra 1. oktober 1990 vil alle deler av LESSOR være i drift.



Torkild Gravbo har her tatt med seg 3 av brukerne på lønningskontoret i Siemens Trondheim som nok kommer til å bli fornøyd med de lettelsene det nye personalsystemet fører med seg. Det er (f.v.) Mali Reitan, Asbjørg Østgård og Kari Nausthaug.

Siemens Training Center:

Siemens satser på kompetanse

Kurs- og opplæringsvirksomheten i Siemens har vært under omforming. De tidligere opplæringsavdelingene er borte og oppgavene er fordelt mellom Training Center og personalkonsulenter. Hensikten er en mer bevisst, systematisk satsing på etter- og videreutdanning av våre medarbeidere og en enhetlig profilering av Siemens A/S som profesjonell leverandør innen kompetanseutvikling overfor kunder og interessenter.

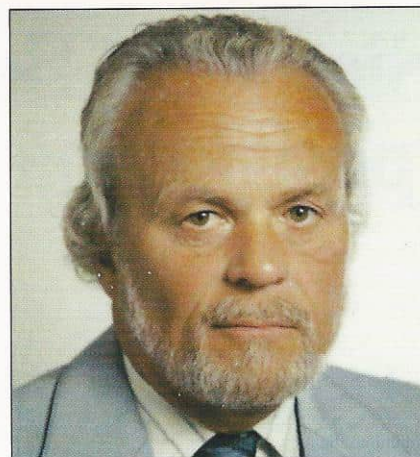
Det menneskelige element i bedriften blir stadig viktigere, den enkeltes kompetanse mer avgjørende i konkurransen. Dette gjelder ikke bare teknikk, men i høy grad også markedsføring, økonomi og ledelse. Nye, fremtidige markedssegmenter krever andre typer kompetanse enn de vi har vært vant med hittil. Langsiktig oppbygging av kompetanse på disse områdene er helt avgjørende for vår framtid, og framtiden ligger foran oss!

Sentral rolle

For å ivareta alle aspekter rundt kompetanseutvikling i firmaet har personalkonsulentene fått en vesentlig mer sentral rolle. Og kompetanseutvikling skjer ikke bare gjennom deltakelse på kurs. I nært samarbeid med ledere og medarbeidere i firmaet, og i tråd med strategiske, langsiktige planer skal personalkonsulentene utrede behov, utarbeide opplæringsmål og opplæringsplaner for avdelingen og den enkelte. I samarbeid med Training Center skal de vurdere behovet for kurs.

Kundene

Men også våre kunder har behov for å bygge opp sin kompetanse. Med avansert utstyr kreves bedre opplæring. Våre muligheter for opplæring av kundens personell veier stadig tyngre ved valg av leverandør. Markedsføring av utstyr og systemer gjennom kurs er effektivt og rimelig. Kurs- og seminarer på tverr-bransjelige og fremtidsrettede områder er viktige elementer i den plattform vi må bygge vår framtid på.



Av lederen av Siemens Training Center, Trygve Gundersen S/O.

Under én hatt

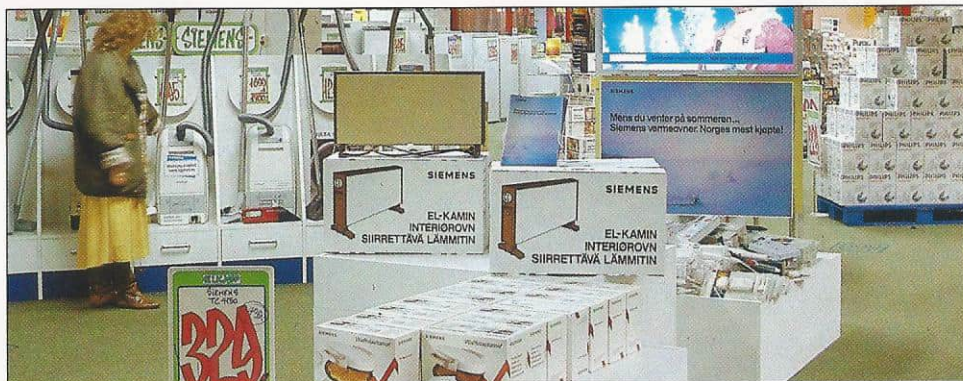
For å oppnå en enhetlig profilering av Siemens A/S som profesjonell leverandør innen kursvirksomhet, og utnytte våre ressurser optimalt og sikre en jevn og riktig kvalitet på våre kurs, har vi samlet all vår kursvirksomhet, unntatt den som foregår internt i montasjeavdelingene under én hatt: Siemens Training Center. Foruten kurs i Siemens A/S har Training Centeret også ansvar for all påmelding av egne ansatte til kurs i Siemens AG og til eksterne kurs. Et nært samarbeid mellom personalkonsulenter og Training Center skal sikre at firmaet til enhver tid har aktuelle, høyverdige og adekvate kursopplegg for våre ansatte og et nært samarbeid mellom Training Center og markedsførende avdelinger og produktansvarlige skal sikre et tilsvarende tilbud til våre kunder.

Det ble forbud mot piggdekk . . .

113 lag fra bedrifter over hele landet har siden i høst kjempet om å bli nordiske mestere i "Business". Dette arrangementet heter Scandinavian Business Tournament og arrangeres av studentforeningen ved Norges Handelshøyskole i Bergen, og Siemens er med.

Turneringen går ut på å lede en bedrift gjennom 5 år og ta de riktige beslutninger mht. priser, markeder, investeringer og finanser. I innledende runde ble det produsert stresskofferter for verdensmarkedet, i semifinalen gikk oppgaven ut på å produsere og selge sommer- og vinterdekk.

Underveis i semifinalen oppstod uventede situasjoner, bl.a. innførte myndighetene forbud mot piggdekk. Slike hendelser krever rask omstilling og setter krav til beslutningsevnen.



Viktig å lære praktisk markedsføring - også i Siemens!

Siemens i Trondheim har vært årvisst deltaker i SBT, i år sogar med to lag. De kjempet i samme pulje i de innledende runder, der laget fra Region Nord dessverre måtte gi tapt. Sterkstrømfabrikkens lag gikk videre til semifinale som ble arrangert på Scandic Hotell i Trondheim.

Etter intens jobbing ble det til slutt en 4. plass tett etter den ettertraktede 3. plassen som

ville gitt avansement til norsk finale. Turneringen avsluttes med nordisk finale på Island i mai. Førstepremien er en tur til Paris.

For deltakerne fra Siemens har arrangementet spesielt gitt trening i å arbeide tett sammen i en gruppe, samt å ta beslutninger under tidspress. Det var også nyttig å få føle hvor tett alle ledd i en bedrift henger sammen.

Siemensdeltakerne var: Magne Fiskvik, Jon Bjørnar Lervik, Knut Berg, Oddbjørn Hole, Ottar Karlsen, Ingrid Skaanvik, Lars Skråvseth, og det var de tre første som gikk til semifinalen.

Hovedkonklusjonen etter at årets SBT er over for Siemens-lagene: Et glimrende arrangement som Siemens fortsatt bør være med på!

Knut Berg

Siemens i Bergen styrker sin posisjon på e-verksiden

Tekst og foto: Hans-Kr. Jensen

Siemens Bergen har nå etter alt å dømme innledet en lang rekke leveranser til Bergen Lysverker! Nylig ble nemlig avd. E-verk's første totalleveranse i manns minne til Bergen Lysverker idriftsatt ved Salhusvegen sekundærstasjon.

Riktig nok er 20 kV-cellene levert av Maxeta, men Siemens leverer 6 felt av 132 kV SF6-anlegg, samt kontrollanlegg for både 132 kV- og 20 kV-anleggene. All montasje og driftsettelse er også utført av Siemens. Teknisk prosjektleder har vært Leif I. Stadheim og Per Chr. Hansen har hatt ansvar for 20 kV-delen. Kontrakten har en verdi på ca. 23 mill. kr.

132 kV SF6-anlegget er det tredje i rekken til Bergen Lysverker, og inngår i en langsiktig strategi om å skifte ut det eksisterende 45 kV-nettet i Bergen med 132 kV-nett. De to foregående anleggene, Grønsdal kraftverk og Fyllingsdalen sekundærstasjon er montert inn i eksisterende bygninger. For Salhusvegen er det reist en ny bygning. Denne utmerker seg med et forseggjort arkitektonisk utseende med bl.a. runde utsparinger og vinduer, buete braketter for overspenningsavledere, bevisst fargevalg etc., samtidig som den er funksjonell og montasjevennlig. Den eksisterende bygningen med 45 kV-anlegget, som ligger like ved den nye, skal rives når det nye anlegget er kommet i drift.

Styrket posisjon

Rolf Madsen, som har vært markedsføringsansvarlig, sier at prosjektet har blitt

gjennomført på en slik måte at han er overbevist om at vi har styrket vår posisjon overfor Bergen Lysverker.

- Vi har hele tiden vært i forkant av problemer, tilleggssytelser etc. Dette har avstedkommet en rasjonell avviking, ikke minst takket være avdelingsøkonom Arne Broch's stramme prosjektoppfølgning. Dessuten sitter kunden igjen med et inntrykk av et ryddig gjennomført prosjekt og en solid leverandør i Siemens.

"God kjemi"

Madsen deler også rundhåndet ut for tjent ros til montørene, der særlig basmon-

tørene Hosøy, Nygård og Toftvåg har vært eksponenter for en bevisst holdning til de kontraktmessige forpliktelser og omfang. Det har i det hele tatt vært en god "kjemi" mellom prosjektledere og montører.

Prosjektet har videre medført at Stadheim og Toftvåg nå skal oppholde seg 3-4 måneder i Stammhaus for ytterligere oppbygging av kompetanse innenfor SF6-teknologien.

Målet er at vi også i fremtiden skal fremstå som en kompetent og solid leverandør for Bergen Lysverker.



Dette er topp moderne teknikk for en sekundærstasjon. I rørene er det 132 kV spenning, men du kan trygt sette deg på dem - slik Leif Ingar Stadheim har gjort. Ved siden av ham: Per Chr. Hansen.

Kamp om Draugen ved nattetid

Om Draugen i sagnet har lagt inn årene eller om han fortsatt gjør havet utrygt fra sin halve båt, si det vites ikke. Men med det planlagte kommunikasjonssystemet ved Norske Shells Draugen-plattform på Haltenbanken, skulle en være sikret både mot halvånder og andre uhyrer som ferdes til havs.

Siemens Installasjonsavdeling i Trondheim anbudsberegnet jobben og teamet måtte bruke både kvelder og netter for å bli ferdig i tide. Klokka slo fem om morgningen før den siste av seks bagger med anbudsdokumenter ble lukket og sendt til Oslo. Materialet omfattet satellitkommunikasjon, telefonsentral, underholdning, intercomm.anlegg, datanett, forsterkeranlegg, værdata m.m.



Anbudet ble stort både i omfang og pris - men prisen den er hemmelig inntil kontrakten er signert, sier de slitne kalkulatører.

Siemens Intern var på seinkveldbesøk med marsipankake. Det var populært!

Til venstre nærmest: Arild Moe, Georg Sauer, Arnkjeld Skagseth, Bjørn Haukaas, Harald Sundal, Per Kirkaune, Ottar Karlsen, Jan Kåre Iversen, Trine Fredheim, Signe Hamner.

Inger

Prototyper direkte fra Dak-anlegget

Oppmerksomme seere på TV-Norge lørdag 24. februar kunne observere et Siemens-innslag fra teknologihovedstaden.

Tekst og foto: Utviklingssjef Tore Trondvold

Bakgrunnen var at Elektrovarmefabrikken i Trondheim nylig har tatt i bruk en helt ny metode for bygging av prototyper.

STEREOLITOGRAFI er navnet på teknikken som verken har med lyd eller bilde å gjøre.

Konstruktørene på utviklingsavdelingen har forlenget skiftet ut tegnebrettene med arbeidsstasjoner. Tegningene plottes ut fra en 3-dimensjonal trådmodell av delen som er konstruert på dataskjermen (bilde 1).

Hittil har disse tegningene gått til en prøvemaker som har sagt og limt sammen modeller.

Det nye ved STEREOLITOGRAFI er at konstruksjonen blir omgjort til en 3-dimensjonal fysisk modell uten å gå veien om tegning og håndarbeid.

Takket være et nært samarbeid med NTH/SINTEF er EFAB blant de første i Europa til å nyttegjøre seg denne teknikken.

Det første som må gjøres er å transformere vår trådmodell over til en volummodell (bilde 2).

Denne modellen mates inn i STEREOLITOGRAFI-anleggets datamaskin.

Enkelt forklart kan vi si at konstruksjonen (delen) i datamaskinen blir oppdelt i parallelle snitt som en ost av en osthøvel.

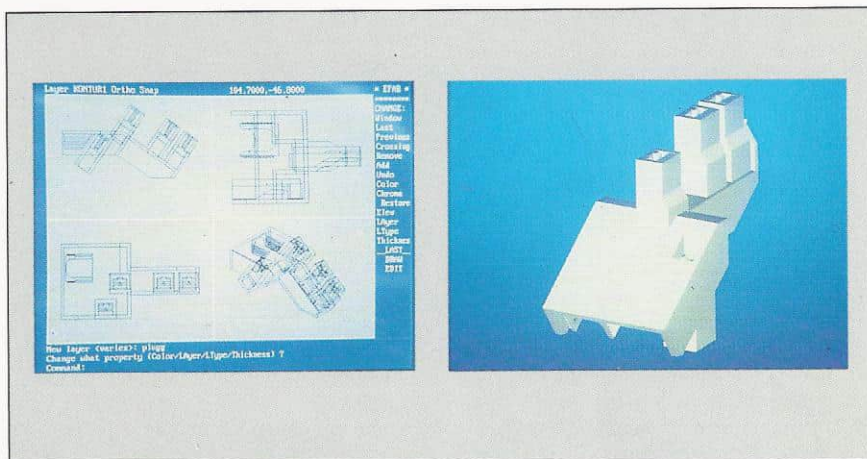
Utvendig og innvendig kontur av snitt for snitt mates fram til styreinneheten for en LASER som føres over et bad av flytende fotopolymer (lysfølsom plast).

For hvert snitt som blir belyst (=herdet) senkes delen snitt-tykkelsen ned i badet før prosessen gjentar seg med neste snitt. På denne måten bygges modellen opp til en ferdig del.

Anlegget arbeider med en nøyaktighet på 0,1 mm, og kan håndtere de mest kompliserte geometrier, innenfor ytre dimensjoner på ca 25x25x20 cm.

Med denne metoden kan konstruktørene raskt få en kontroll på sitt arbeid. Slike modeller er til stor nytte under samarbeidet med designeren, og når vi senere skal diskutere verktøydetaljer med sprøytestøpere og verktøybyggere.

Spesielt på små og detaljrike deler er dette en metode som på sikt vil bli et verdifullt supplement til det arbeidet prøvemakeren i dag gjør.



Bilde 1: En trådmodell av delen i 3 projeksjoner og i perspektiv på vårt DAK-anlegg med AutoCAD 10. Bilde 2: En volummodell av delen i perspektiv på SINTEF's DAK-anlegg med Intergraph EMS.

"Historisk år" for Trondheimsfabrikkene

Det er ikke ofte vår nøkterne årsberetning tar i bruk de store ord, men denne gang skjer det: "Historisk omsetningsrekord" heter det i omtalen av våre to fabrikker i Trondheim, Sterkstrømfabrikken og Elektrovarmefabrikken. Begge kan se tilbake på meget aktive og innsatsrike år etter en labor start.

Det var eksporten som reddet situasjonen for Elektrovarmefabrikken gjennom et spesielt stort salg til Frankrike. Finland er også en meget stor kunde. Eksporten utgjorde hele 75% av fabrikkens totalomsetning ifjor.

"Arbeidet med å automatisere produksjonen nærmer seg nå et nivå der gevinstene er forholdsvis marginale i forhold til innsatsen. Oppmerksomheten rettes derfor mer og mer mot kapitalrasjonalisering av ferdigvarelager, varer i arbeid samt lager av råvarer og halvfabrikata. Dette arbeid er nært knyttet til utvikling av vårt eget material- og produksjonsstyringssystem på EDB", skriver årsberetningen.

Bonuslønn positivt

Viktige oppdrag for Sterkstrømfabrikken var leveringer til 3 portugisiske fregatter og store industri- og offshoreanlegg som Oseberg, Snorre o.a.

"Innføringen av bonuslønn i montasjeavdelingene har bidratt til produktivitetsvekst, og sammen med andre tiltak gitt en nødvendig styrkning av konkurranseevnen", heter det i Sterkstrømfabrikken.

Eksportandelen for det utviklede apparat for avbruddsfri strømforsyning (en-faset) er ca 80%.

Leverbiff . . . åh, nam, nam

Av Asbjørg Gullord

Innmat er billig og godt. All innmat som selges i butikkene er veterinærkontrollert. Vi kan være sikre på friske råvarer. Innmaten er fra unge slaktedyr.

Vi trenger ikke vanne ut disse råvarene. Innmat må brukes like etter innkjøp. Ta råvaren ut av pakken og skyll under kaldt, rennende vann hvis stykkene er blodige. Rundt storfelever finnes en hinne som trekkes av. Dermed er storfeleveren klar til å skjæres opp og gå i pannen. Lever stekes ved middels sterk varme. Etter brunning skal den stå og trekke over svak varme med litt vann i pannen. Den må ha skiftet farge tvers igjennom før den serveres. Lever som har stekt eller kokt for lenge blir tørr, seig og smakløs. Riktig stekt lever er saftig, mør og smakfull. Lammelever skal ha litt kortere stekeløketid enn storfelever. Innmat kan fryselaagres inntil 3 mnd. Lever er lett å skjære opp når den er halvtint.

Leverbiff

150-200 g storfelever pr. person

1 ss margarin
Salt og pepper
1/2 dl kaldt vann

Lever skjæres opp i biffer, tørk biffene med håndklepapir. Dryss hver side med salt og pepper. Brun biffene godt på hver side på middels sterk varme. Hell på litt vann og legg over et lokk og la pannen stå ved svak varme og ettersurre til leveren er helt gjennomstekt. Server f.eks. stekt sopp, kokte grønnsaker og bakt potet til.

Blodpølse/pudding med rømmesaus

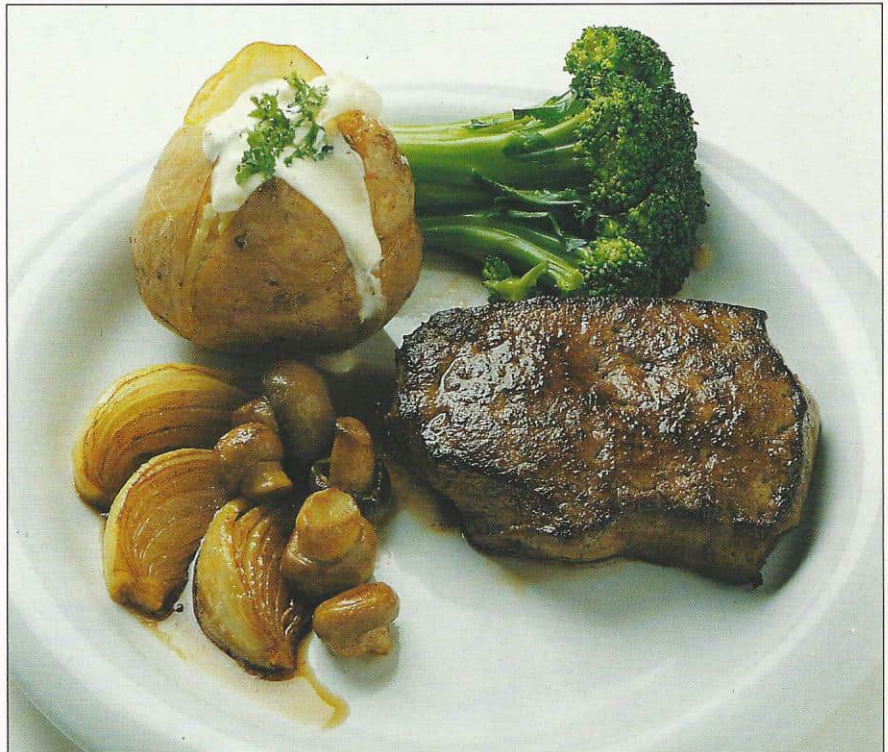
6 porsjoner
2 blodpølser (ca. 900 g)
1/4 l rømme
1 ss ravigotte saus (ferdigkjøpt på flaske)
1 revet eple
1 appelsin

Varm pølsen i emballasjen i vann, skjær skiver og anrett med appelsinbåter. Blodpudding i løs vekt kan skjæres i skiver og varmes i stekepanne med litt smør.

Visp opp rømmen og rør inn ravigotte og revet eple. Server kokte poteter og tyttebærsyltetøy ved siden av.

Leverskive sitrus

4 porsjoner
600g storfe eller kalvelever i skiver
2 løk



Smør
Salt og pepper
1 sitron

Løken renses og skjæres i tynne skiver og stekes gylden i ca. 1 ss smør. Legges i ildfast form og holdes varm. Leverskivene drysses med salt og pepper. Stekes raskt i panne på begge sider. Legg løken over den stekte leveren og hell presset sitronsaff over det hele. Mengden sitronsaff kan man selv smake seg frem til. La retten stå og småsurre til leveren har skiftet farge tvers igjennom.

Serveres med kokte poteter - en god salat og tyttebærsyltetøy.

Leverkaker

4 porsjoner
1/2 kg lever (storfe eller lam)
1/2 løk
1 purre
2 middels store poteter (rå eller kokte)
1 dl brødrasp
1 egg
1 1/2 ts salt
1/4 ts pepper
1/2 ts støtt rosmarin

Lever, løk, purre og poteter skjæres i biter. Mal det i food prosessor med kniv. Tilsett resten av ingrediensene og la maskinen gå et par sekunder til alt er blandet. Røren er tynn og må legges med skje i

middels varm panne og stekes på begge sider. Stekes kakene for lenge blir de lett tørre. Server med poteter og en grønnsakstuing. Disse kakene kan også brukes som pålegg med rødbeter til.

Blodpannekaker

10-12 stk
3 1/2 dl blod
2 dl melk
3 dl rugmel, hveteblandet
1 ss farin
1 ts salt
1/4 ts pepper
1/4 ts ingefær
1/4 ts nellik

Visp blodet til det skummer lett. Tilsett melk og rør inn mel, farin, salt og krydder.

La røren stå ca. 1/2 time for å svelle.

Stek pannekakene ved ganske svak varme i margarin. Snitt i midten for å se at de er gjennomstekt. Blodpannekaker må være litt tykkere enn vanlige pannekaker, og de legges i stabel på fatet. Spis pannekakene varme med smørdampert purre eller eplemos. Små kalde blodpannekaker med smør og geitost er godt til kaffen. Røren kan også brukes til brune vafles. Da må jernet smøres meget godt for de kan være litt vanskelige å steke.

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:
Inger Kristensen
Kontakt i Bergen:
Hans-Kristian Jensen