

Det sies at Siemens er best, men ...

Side 10

Dataviruset gikk ikke på Siemens

Side 13

Pengestasjonen ved Siemens

gir oss Køfri - men hvor mye koster den oss? Side 8

Siemens Intern

Nr. 7 - Tirsdag 31. oktober 1989

Vår eksport er i positiv utvikling, fastslår Tor Jemtland, som tar en fornøyd titt på vår nye engelske presentasjonsbrosjyre.

Vi har fått føle på kroppen at Norges økonomi er på nedtur

- Vi har i det nylig avsluttede forretningsår fått merke på kroppen at økonomien i Norge er på nedtur. Såvel vår bestillingsinngang som vår omsetning er over 400 millioner kroner lavere enn budsjettene, og også lavere enn i forretningsåret 1987/88. Totalt vil vi få en bestillingsinngang på ca. 2,9 milliarder kroner og en omsetning i nærheten av 2,8 milliarder, sier adm. dir. Tor Jemtland til Siemens Intern.

Kan du si noe om hvordan svikten i forhold til budsjettene fordeler seg?

- Alle seksjoner og regioner har fått lide under manglende etterspørsel. Det største negative tall-avvik har vi på området installasjonsteknikk, hvor manglende aktivitet i byggebransjen har ført til bortfall av bestillinger og permittering av medarbeidere både hos oss selv og hos våre kunder, elektroinstallatørene. Her er det dessverre ingen lysning å se i det forretningsåret som vi nå er gått inn i.

Var det lyspunkter overhodet i forrige forretningsår?

- Selvfølgelig, en hel masse. La meg først nevne at vår fabrikasjonsvirksomhet har utviklet seg positivt gjennom året, ikke minst fordi våre salgssavdelinger har fått maksimalt ut av et vanskelig marked for

våre produkter. I tillegg har vi greid å øke vår eksport. Her har vi heldigvis blitt hjulpet av gode konjunkturer i de andre europeiske land. Og sist, men ikke minst, vi har greid å holde kostnader i sjakk. Bevisstheten om at en god kostnadskontroll er det viktigste middel for å drive et firma rentabelt både i gode og dårlige tider, har slått rot i firmaet. På den måten er grunnlaget blitt skapt for et positivt resultat for firmaet både i det forretningsåret vi har bak oss og i det vi nettopp har begynt på.

Ja, hva blir resultatet?

- Det endelige resultat ligger ikke på bordet ennå. Men vi har dessverre på slutten av året fått noen ubehagelige overraskelser som har gitt oss tap. Takket være andre avdelingens gode resultater ser det ut til at det endelige resultat blir til å leve med. All honnør til våre medarbeidere i firmaet som virkelig har stått på. Vi har heller ikke tapt noen posisjoner i markedet i denne krisetiden, og vi står bedre rustet enn noensinne til å øke våre markedsandeler. Det er full fres i 91-åringen!

SIEMENS

Dette er vår nye logo. Ser du noen forskjell? Og fargen er ikke tilfeldig - det er vår nye "firmafarge".

Disse symboler gjelder for Siemens internasjonalt. Men overgangen skal være glidende; vi skal ikke ha ekstra kostnader for å skifte ut logo. Det betyr at alt trykket materiell skal nyttes fullt ut, og den nye logo settes inn først

ved nye opplag. Mange har lagt merke til at det nyutformede varemerke er på plass i den store annonsekampanje Siemens har gående for tiden.

Fortrykk for den nye logoen kan som før fåes i reklameavdelingen

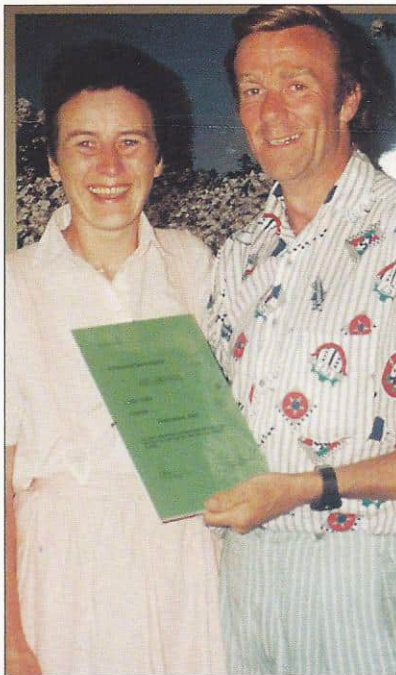
Et nyutformet merke - en ny organisasjon, det hører sammen.

Godt miljøarbeid i Siemens

Arbeidsmiljøutvalget i Siemens Oslo deler hvert år ut en miljøpris til avdelinger som har gjort en spesielt god innsats for arbeidsmiljøet. I år er det til og med utdelt 2 priser - til Seksjon Elektromed og til Elektronikkfabrikken.

Seksjon Elektromed fikk prisen for godt samarbeid i forbindelse med innføringen av røykelovens bestemmelser: Ingen bygging av røykerom, og heller ingen "sure miner"! Slik skal det gjøres, mener AMU/BU.

Elektronikkfabrikken fikk prisen for det gode arbeidet som ble utført i forbindelse med installering av nytt produksjonsutstyr. Her ble det også gjort en aktiv innsats fra verneombudenes side for å skaffe til veie dokumentasjon av helsefarlige stoffer og bruken av dem.



Verneombud Inger Lise Weston ble overrakt AMU/BUs miljøpris til Seksjon Elektromed av utvalgets formann, Øivind Fagersand. - For Elektronikkfabrikken var det verneombud Thor Solberg som mottok den.

Vi gratulerer

50-års jubileum:

20.11. Bjørn Gram, S/O

40-års jubileum:

05.12. Øivind Ollestad, S/O

25-års jubileum:

13.11 Svend Larsen, S/O

23.11 Arne Fredrik Pedersen, S/O

85 år:

06.12. Erling Bjørset, Oslo

80 år:

14.11 Hågen Steen, Orkanger

19.11 Hanna Fisknes, Trondheim

21.11 Arvid Weisæth, Trondheim

70 år:

03.11. Bjarne Krogstad, Orkanger

67 år:

07.11. Ivar Kjøsnes, S/T

05.12. Finn Walsø, S/T

60 år:

01.11. Liv Arnhild Johansen, S/O

08.11. Per E. Engen, S/O

09.11. Tormod Eidsvåg, S/T

30.11. Gunnar Johansen, S/O

01.12. Odd Birger Nysveen, S/O

50 år:

01.11 Ursula Helseth, S/O

05.11. Jan Terje Trælness, S/T

05.11 Hans O. Mowinkel, S/T

24.11 Bjørge Almås, S/T

25.11. Arne Valseth, S/T

26.11. Tore Gleen Skaslien, S/T

01.12. Turid Andersen, S/O

01.12. Gunnar Iversen, S/O

08.12. Harm Witt/S/O

Hjertelig takk

til direksjonen, tidligere kolleger og pensjonistforeningen for blomster og hilsener til min 70-års dag.

Kåre Grefstad, S/O
for fin plante til min 70-års dag.

Asbjørn Larsen, S/T
til firmaledelse, kolleger og montørklubben for all oppmerksomhet ved min sykdom og min 67-års dag.

Oddvar Brenders, S/O
til firmaets ledelse, kolleger og venner i Siemens A/S for vakre blomster og gaver ved min 67 års dag og overgang til pensjonist.

Johan O. Rinde, S/O
til firmaledelse og kollegaer for oppmerksomheten ved min 50-års dag.

Thorleif Havstein, S/T
til direksjonen, venner og kolleger for blomster og gaver på min 50-års dag.

Liv Granøien, S/O
for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag.

S. E. Hellberg, S/O
til direksjonen og pensjonistforeningen for oppmerksomheten i forbindelse med mitt 75-års jubileum.

Rolf Gamborg, S/O
for fine blomster og gaver i anledning mitt 40-års jubileum.

Knut Gerhardsen, S/T
til direksjonen, kolleger og venner for flotte gaver og nydelige blomster i anledning mitt 25-års jubileum.

Grete Eriksen, S/O
til arbeidskolleger for gaven i anledning mitt 25-års jubileum.

Svein Paulsen, S/O

Nytt om navn

Odd Trones, S/O er utnevnt til direktør. Trones er leder av Region Øst.

Arne Nesheim, S/O er utnevnt til avdelingsdirektør. Nesheim er leder av Sentralavd. Marketing.

Per Knotten S/O har avsluttet sitt opphold ved Siemens UB KWU i Erlangen og har overtatt ledelsen av hovedavd. Gasskraftverk Miljøteknikk. I tillegg har han som spesielt arbeidsområde i hovedavd. Energiforsyning Høyspenningsteknikk over 45 kV og Automatisering.

Overing. Svend Larssen inngår med virkning fra 1. okt. 89 i Seksjon Teleteknikkstab og er underlagt seksjonsleder. Svend Larssen vil med virkning fra samme dato på basis i et ett-års-engasjement arbeide som prosjektleder på SIS-prosjektet Industri, hvor han i prosjektsammenheng rapporterer til markedssjef J. T. Herstad som er prosjektansvarlig.

Fra 1. oktober 1989 er avdelingssjef Solveig Ødegaard gått over til TA-administrasjon (1291) S/T.

Fra samme dato overtok senioringeniør Ole Holm stillingen som leder for TA-Everk i Region Nord.

Ole Holm utnevnes til avdelingssjef. Svein Erik Olsen, leder av Anleggsavd. e-verk S/T slutter 1/11 for å begynne i Norconsult. Hans funksjon overtas av O.H. Magnel/A. Leinslie.

Installasjonsavd. S/T ledes av L. Floan assistert av Arild Moe.

Som leder av lagerdrift S/T har H. C. Moe overtatt for S. Krogstad som er blitt leder for transport/spedisjon fra 1/11. Sverre Stallvik er blitt pensjonist.

Avd. Kristiansund er overtatt av S. Sivertsen. T. Stene har flyttet tilbake til Industri S/T.

M. Giske er utnevnt til midlertidig avdelingssjef i Siemens Ålesund mens L. Måseide er i Trondheim.

I Siemens Trondheim er fra 1/10 opplæringsavdelingens oppgaver overført til personalkonsulentene og til et eget kurs-senter som skal administreres av Serviceavdelingen. Bengt Arntsen, Eva Østerås og Edvind Strand har fått ansvaret for de forskjellige områder.

Siemens Kristiansand blir større

AMU/BU i Oslo ble 12/9 orientert om et forslag til vårt styre om sammenslåing av Siemens' avdeling i Kristiansand og PROCON Installasjoner A/S i Kristiansand. Sammenslåingen vil innebære at Siemens i Kristiansand blir en av Sørlandets største elektroentreprenører. PROCON har ca.50 ansatte.

-Nyheten er positivt mottatt av de ansatte i begge firmaer, ble det meldt i AMU/BU.

Vi må leve i takt med våre omgivelser og de krav vi setter til oss selv

Arnfinn Johnsen om arbeidet med ny organisasjonsstruktur

Intervju av Per Buer

- Vi må leve i takt med våre omgivelser og de krav vi setter til oss selv. Det er vårt rekkverk i arbeidet med en ny struktur for arbeidsdeling og samarbeide i vårt firma, sier Arnfinn Johnsen i en samtale med Siemens Intern. Han er leder av et utvalg som er nedsatt for å analysere vår organisasjonsstruktur og eventuelt foreslå endringer. Innstillingen skal være ferdig til 1. januar kommende år, og det er meningen at en ny hovedstruktur eventuelt skal tre i kraft fra 1. oktober 1990.

- Innledningsvis vil jeg også gjerne presisere at innfallsvinkelen til dette arbeidet ikke er å "slanke" firmaet, sier Johnsen. Det er ikke der vi finner grunnene til å se på organisasjonen. Jeg sier dette fordi det er nærliggende å tenke slik på grunn av de spesielt slappe tider vi har her i landet med konjunkturer helt ute av takt med andre land i Europa. Den jobben vi står overfor ville vi ha gjort også om firmaet hadde gått for full maskin - noe vi naturligvis håper det vil gjøre når vårt arbeide er vel avsluttet!

Hvorfor forandre?

- La oss først være enige om hva vi snakker om når vi sier organisasjonsstruktur, sier Johnsen. Det er de opptrukne regler for samarbeide og arbeidsdeling i en bedrift vi mener. For 18 år siden nedla vi et stort arbeide i å finne frem til en optimal struktur; det resulterte i vår såkalte matrisesorganisasjon kombinert med de mer frittsulte forretningsområder for tele og elektromedisin. Den strukturen har vi levet med, og vi må vel si at vi i det store og hele har levet godt med den. Så det er et naturlig spørsmål som intervjueren gjerne må stille: Hvorfor da forandre?

Plusser og minuser.

Mitt svar er at en slik struktur alltid vil være et resultat av de betingelser du lever under, både i og utenfor bedriften. Og siden det er gått 18 år, ser jeg ikke noe merkelig i det at vi nå tar et nytt overblikk over terrenget i forhold til kart. Vi vet jo at terrenget ikke lenger er det samme, og med terrenget mener jeg teknikken, markedet, konkurransen og hele samfunnet. Og det vil alltid være slik, at når du arbeider deg frem til en bedriftsstruktur, vil du få en liste over plussverdier og en liste over minusverdier for den variant du velger. Du vil aldri få bare plusser. Du må akseptere at ditt resultat blir optimalt, ikke maksimalt.

Spørreskjema.

Dette er et godt utgangspunkt når man setter seg til for å vurdere hvor up-to-date vår organisasjon er: hvordan ser pluss-listen ut, og hvordan ser minus-listen ut -



Arnfinn Johnsen er medlem av vår Direksjon og leder av Seksjon Produksjon som omfatter Sterkstrømfabrikken og Elektrovarmefabrikken i Trondheim. Da firmaet sist (for 18 år siden) la opp en ny hovedstruktur, var han også dengang leder av organisasjonsutvalget. - Arnfinn Johnsen har vært ansatt i 37 år i Siemens.

idag? Vi har begynt arbeidet med dette, og mange medarbeidere har allerede fått anledning til å gi sine vurderinger i et spørreskjema vi har utarbeidet. Vi vil gjerne ha et nyansert og mangfoldig bilde her. Vi har ikke tenkt å bygge våre vurderinger og konklusjoner bare på egne inntrykk og erfaringer i utvalget.

Lønnsomhetsansvaret.

Så meget om de 18 år som grunn for å se på organisasjonen på nytt. Men det finnes naturligvis andre grunner, som er både mer spesifikke og mer generelle. Og jeg er ikke i tvil om hvilket mål vi må sette høyest: Vi må få en bedre lønnsomhet i vårt firma. - Har så lønnsomheten noe med

firmastrukturen å gjøre? Ja, mer enn vi skulle tro, er min dype overbevisning. Det å skape klare og avgrensede arbeids- og ansvarsforhold for medarbeiderne, gode kommunikasjoner og god informasjonsflyt er verdier som influerer direkte på arbeidsevne, motivasjon og innsats. Det gjelder i særlig grad våre ledere som har lønnsomhetsansvaret på seg. Vi må gi dem anledning til å utvikle sine evner til orden og skikkelighet i måten å lede på!

Kunden og vi.

Da vi frisket opp våre marketingkunnskaper i firmaet ga vi begrepet kundenærhet et nytt og utvidet innhold. Dette ordet

Forts. side 4

Ny fagsjef på Sterkstrømfabrikken vil satse på markedskunnskap

Tekst og foto: Tor-Odd Vist

Sterkstrømfabrikken i Siemens Trondheim har fått sin første fagsjef, Magne Fiskvik (36), ækt Nord-Trønder fra Inderøya, gift og med 2 barn. Bakgrunnen for opprettelsen av stillingen som fagsjef er ønsket om å styrke fabrikkens posisjon på markedet for lavspenningsprodukter, spesielt for tavlesystemet S 405.

Fiskvik er sivilingeniør og ble ansatt i Siemens "nybakt" i 1978 i vår offshoreavdeling. Han fikk praksis både på Statfjord A, på Ekofisk og i Oil Industri Service i Kristiansand, og spranget til Sterkstrømfabrikken kan kanskje synes stort. Men det hang sammen med endringer i vår offshoreorganisasjon, og en revurdering av egen arbeidssituasjon var naturlig, sier Fiskvik til Siemens Intern.

Hva gjør en fagsjef på Sterkstrømfabrikken?

- Arbeidsområdet er temmelig vidt, og jeg er jo såpass ny at jeg stadig oppdager nye sider ved arbeidet. Men jobben spenner over fra å undersøke hva markedet ønsker, gjennom utvikling, konstruksjon og produksjon frem til markedsføring av det ferdige produkt.

Jeg tror forøvrig at vi burde ha mye mer utveksling av personell mellom avdelingene i firmaet. Det gir hver enkelt et bredere erfaringsgrunnlag, bedrer forståelsen for hverandres problemer, og det skaper miljø. Alt dette er pluss for den enkelte og for firmaet.



Hva mener du er de største fordeler med den nye fagsjef-funksjonen?

- Det viktigste er utvilsomt at fabrikkens meget solide fagmiljø nå får en felles tilhørighet, en fordel vi må vite å utnytte. Spesielt store forventninger har jeg til integreringen av utviklingsmiljøet.

Jeg håper våre kunder, de markedsavdelinger som selger våre produkter, vil se klare fordeler med det enhetlige ansvar som denne organiseringen innebærer.

Endelig mener jeg det vil bidra til bedret markedsnærhet og forståelse.

Tanker for fremtiden?

- Etter å ha tilegnet meg nødvendig kunnskap om medarbeidere og produkter, vil jeg prioritere å bli bedre kjent med markedet. Jeg håper å kunne gjennomføre en meget grundig markedsundersøkelse som grunnlag for videre arbeide. Og så må vi overbevise våre markedsavdelinger om at det lønner seg å selge fabrikkens produkter, avslutter en entusiastisk, nyansatt fagsjef.

Forts. fra side 3

ble på en måte fanen over hele vår virksomhet, og det skal det fortsette å være. Vi må sørge for at organisasjonen er innrettet slik at kunden virkelig føler seg nær oss. At han eller hun lett finner frem til sin riktige samtalepartner. - Er det da ikke slik idag, kan man spørre. Det ser ut til at dagens bilde ikke er helt enhetlig her, det viser spørreundersøkelsen. Vi kan bli bedre. Og her skal vi dra lærdom fra de områder hvor vi har lyktes.

Tilpasning til Stammhaus.

Vi er med i et internasjonalt konsern hvor særlig forholdet til moderselskapet i Vest-Tyskland er viktig i det daglige arbeide. Pr. 1/10 gikk Siemens AG inn i en ny organisasjonsstruktur, og vi har et helt naturlig ønske om å tilpasse oss denne så godt det er mulig. Dette er til fordel for oss, dette vet alle som jobber sammen med Tyskland. - Jeg sier det på den måten for å forebygge antakelsen om at vi er pålagt å innrette oss slik Stammhaus har innrettet seg, med en reduksjon av sentralavdelingenes innflytelse og en satsning på mindre og mer selvstendige enheter. Vi er ikke pålagt noe som helst i dette spørsmålet, det eksisterer ingen direktiver og ingen pålegg. Det gjør ikke vårt arbeide lettere, men adskillig mer tilfredsstillende, for vi

kan søke den optimale løsning, slik vi selv vil ha den.

Tendens.

Til nå har jeg snakket om de forutsetninger og de ønskemål vi starter arbeidet i organisasjonsutvalget med, sier Arnfinn Johnsen. Går det så an å snakke om hvor vi havner også - på et så tidlig tidspunkt? Selvfølgelig ville det bare bli spekulasjoner, og det vil jeg ikke inngi meg på. Det foreligger ikke noe mønster ennå. Men det er jo nærliggende å se hva konkurrentene gjør. De arbeider stort sett under de samme vilkår som vi. Og hos dem ser vi en temmelig klar tendens til konsentrasjon omkring mindre enheter som er gjort mer logisk avgrensede og mer oversiktlige. Altså det samme som i Stammhaus.

Tiden som konkurransefaktor.

Vi ser også hvordan kravet til hurtige beslutninger og rask reaksjonsevne drar i samme retning. Vi må til enhver tid være i takt med våre omgivelser, med kundens skiftende behov og ønsker, også i spørsmål som berører organisasjon og arbeidsmåte. Fleksibilitet i alle forhold. Det er blitt et mål i seg selv å kunne handle raskt; tiden er blitt en konkurransefaktor som ofte blir avgjørende mellom ellers likstil-

te konkurrenter. Denne egenskapen må strukturen tilgodese.

Men det er en fare som truer ved dette å opprette de små, handlekraftige enheter: At vi ikke lenger opplever oss selv som ett firma, og at dette smitter over på kunden også. Vi har en klar plikt til å sørge for at Siemens er og blir også det store og slagkraftige firma som er i stand til å samle sine ressurser om de største oppgaver. I fremtiden vil det bli stadig flere av den slags oppgaver, og Siemens skal da som nå være det firma som kan løse dem. Dette skal også strukturen ta vare på.

Struktur og ledelse.

Ingen struktur kan erstatte gode ledere. Men en god struktur kan gjøre gode ledere bedre, utvikle og berike bedriftskulturen og gjøre arbeids- og ansvarsforhold klarere og mer inspirerende for alle medarbeidere. De gode ledere har en enorm betydning for firmaets skjebne. På alle plan er det et samspill mellom god ledelse og god struktur. I disse tider, da ledelsesproblematikken er i brennpunktet, må vi bare huske på hvor viktig det er å gi lederen en real sjanse. Vi vil ha tak i de begavede folkene som ledere, og vi vil tilby en struktur som hjelper og utvikler dem.

Prestisjetunge kontrakter

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Seksjon Tele:

Utvikling og produksjon av våpenterminal

Torsdag 12. oktober undertegnet Seksjon Tele en kontrakt med Hærens Forsyningskommando som på mange måter betyr et gjennombrudd for vår Avdeling Forsvarssystemer.

Kontrakten gjelder videreutvikling og produksjon av en våpenterminal som har vært under utvikling her i huset siden 1985. Etter at terminalen har vært gjennom omfattende prøver i felten, velger Forsvaret nå å satse på den for operativ bruk.

Kontraktsverdien er på ca. 100 mill. kroner, med innebygde opsjoner for utvidelse. En så stor kontrakt er naturligvis i seg selv viktig for oss, men minst like viktig er det å ha blitt akseptert som leverandør av slike produkter til Forsvaret (Hæren og Luftvåpenet skal begge benytte enheten.) Forsvarets forsyningskommandoer stiller meget strenge krav til sine leverandører, men er også trofaste kunder hvis leverandøren innfrir forventningene.



Dette aspektet gjorde også generalmajor Aarsand til et poeng i sin tale ved undertegnelsen av kontrakten - opsjonene vil bli utløst bare hvis vårt produkt og våre tjenester i den fase vi nå går inn i er av en slik kvalitet at vi fortjener videre tillit.

Generalmajor Aarsand og dir. Inge Bø undertegner den historiske kontrakten på Våpenterminalen.

Siemens Intern håper ved en senere anledning å kunne melde om kontraktsutviklinger, et bevis på at Avdeling Forsvarssystemer var tilliten verdig!

Bompengeringen

Sommerens thriller ble endelig avsluttet da veidirektør Eskild Jenssen satte sitt navn ved siden av underskriftene til regionssjef Odd Trones og økonomisjef Leif Karlsen under en høytidelighet i Veidirektoratet fredag 6 oktober.

Veidirektøren la i sin tale ikke skjul på at det hadde vært visse hindre som måtte passeres før man kunne signere denne kontrakten med Siemens, men at alle parter nå måtte rette blikket fremover og sammen sørge for at systemet kom raskest mulig

på lufta. Personlig nærhet han ingen tvil om at Siemens/KØFRI ville komme i land med æren i behold.

Det gjorde heller ikke prosjektleder Olav Sætre da Siemens Intern spurte ham om hans inntrykk av Siemens som samarbeidspartner.

- Siemens er et solid firma med store ressurser, og de folkene vi har samarbeidet med til nå har vist vilje og evne til konstruktive løsninger, sier Sætre.

- Du tror altså disse gutta vil ha bompengesystemet på lufta ifølge planene?

- Hadde vi ikke det, hadde vi ikke undertegnet kontrakt med dere! lyder svaret kontant.

Et logisk svar på et dumt spørsmål - og en solid utfordring til John Dawes og hans folk som skal hjelpe stat og fylke med å plukke halvannen million kroner daglig ut av lommene til morgentrotte billister på vei til sitt samfunnsgavnlige arbeide.



Kontrakten er undertegnet - nå skal vi og våre folk brette opp skjorteermene og gjøre jobben! sier installasjonssjef i Siemens Thor Løkke-Sørensen og Olav Sætre i Vegdirektoratet.

Her skal papiret legges!

Den kjære svartkoppen

Hvor det er hjerterom...



- Det ligger ikke bare miljøbedring, men faktisk også en betydelig besparelse i dette, sier Arnfinn Kristensen om den nye pappesken for papirsortering som dukker opp i kontorene på Linderud. Vi betaler mye for bortkjøring og nedgraving av papir, og hvis dette slår an, ville det ikke forundre meg om regningen ble redusert med 50 000 kroner i året.

Men det viktigste er naturligvis at vi med denne esken gjør en innsats for å forbedre miljøet. Alt papir som samles i disse eskene går til produksjon av nytt papir.

Det betyr at man reduserer bruken av trær og råstoffer. Utslipene blir mindre.

Ordningen forsetter at medarbeiderne medvirker ved å overholde reglene. Det er kun papir som skal legges i esken, og papiret skal legges flatt. Esken brukes om igjen etter tømming.

Annet avfall legges som før i "papirkurven" - det gjelder plast, utbrukte kulepennner, epleskrotter, innpakningspapir som er krøllet sammen, gamle smørbrødpakker, tørre skokremtuber og hva kontorfolk ellers måtte ha behov for å kvitte seg med.

Det spøker for kaffetraktingen på Linderud. Forsikringsselskapet liker absolutt ikke de mange kaffetraktere rundt omkring i våre kontorlandskaper, og det er tatt en generell beslutning om at alle traktere må bort fra landskapet for å redusere brannfaren. Dette vil skje over sikt. Foreløpig får den nye regel konsekvens for innredningen av det nye Sentralbygg. Her blir det i stedet innredet egne tekjøkken i etasjene. Dessuten blir det antagelig anledning til å hente kaffe (til vanlig kantinepris!) i den påtenkte kiosk. Så den kjære svartkoppen blir vel ikke borte.

EN OPPFORDRING TIL DERE SOM BRUKER HEISEN!
TENK PÅ HJERTET. PROV Å BENYTT TRAPPEN I STØRST MULIG GRAD NÅR VI BYGGER OM HEISENE. DETTE FOR Å HINDRE OVERBELASTNING PÅ DEN HEISEN SOM GÅR!

VENNLIG TRIMMEHILSEN
KONE HEIS A/S
Stig Johansen



Heisemontørene Svein Erik Kristensen (tv) og Tor Moxness har gjort det mulig for oss å få igjen den gamle formen.



Han hadde kniv

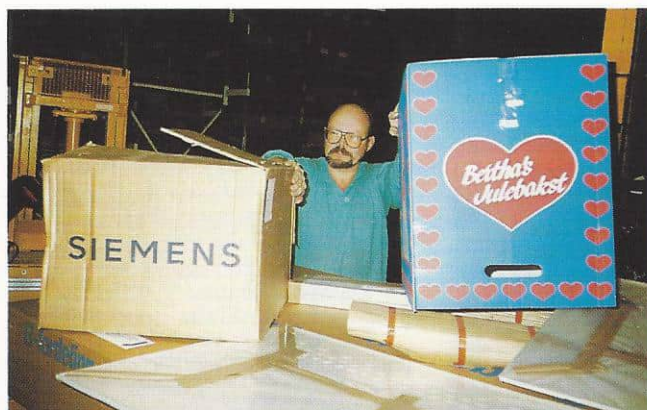
Denne 8 kilos laksen tok Finn Abrahamsen, S/O i Sundsfjord i juni i år - blant mange andre. Sammen med kolleger var han på revisjonsarbeide i Sundsfjord kraftlag som ligger i retning mot Glomfjord fra Bodø. Finn stod i elva hver eneste kveld, og utbyttet var bra. Klepp hadde han ikke for denne fisken i hvert fall. Men han hadde kniv.

I bygg 1 - S/T har det i hele sommer blitt tatt en ekstra "trim" på oppfordring fra "heisemontørene" da det har vært bare én heis i delvis drift mens ombygningen har pågått. Maskineriet er modernisert, og det er montert sikring, fotoceller ved dørene, slik at man ikke skal komme i "klemma". Det er også innlagt telefoner, så de som har lett for å få "klaus" kan få en beroligende samtale om det blir heisestopp.

Når montørene er ferdige, er det opp til oss selv om vi vil beholde den fine formen vi har oppnådd i sommer, etter alle trappetrinnene. Men vi håper fortsatt at dette blir den enkeltes private sak, uten å skrive om dårlig hjerte, astma eller svake bein (knær).

Vi vil være takknemlig når roter er ferdig!

Bjørn



Slutt med de søte tider

Ovnslageret i Siemens Trondheim har lenge holdt til på Tunga, men nå er det slutt på de søte tider med svartkaffe og Berthas kaker, "utgått dato men god". Bertha var nærmeste nabo, forstås. Det betyr at Ohrø flytter til bake til vårt hovedlager.

Men ingen må fortvile. Elv.fab. tar over lagerholdet og foretar salget direkte til våre kunder. Så med denne ordningen vil både ovner og flatpakke S-405 (Tavlesystem) bli effektivert via fabrikk-lageret, og med dette vil S/T få ned sine kostnader vesentlig.

Med Bertha's kaker i tankene, tenker vi uvilkårlig på ordtaket: Den enes død, den andres brød.

Men Bertha klarer seg nok likevel.
Bjørn.



- Næmen, sjå på Siemens no!

Av Leif Fiskaa

Det er forståelig at markeds-spesialistene har vært meget spente ved introduksjonen av Siemens-kampanjen.

Det var ingen lett oppgave som var lagt på deres skuldre.

Formålet med kampanjen kan det sikkert skrives mye om, men la oss si at det først og fremst er å gjøre Siemens mer kjent blant folk flest.

Hva synes så våre medarbeidere?

Påfallende hvor mange som ikke hadde sett kampanjen, (etter 1. annonse), men her er svarene til de som svarer:

Odd Martin Setran, S/T:
Sterkstrømfabrikken

Jøss, som Siemens slår til. Det er veldig bra at informasjon om bedriften kommer ut til folket. Vi har da litt av hvert å fare med, ikke sant?

Knut Larsen, S/O:
Montasje/Service

Synes det var en rimelig bra profilering. La merke til at logoen (Siemens-merket) var forandret. Montørene var beskrevet som mennesker i kjeledress og det er vel til dels riktig.

Ivar Skjevik, S/T
Kontordrift

Endelig markerer vi oss skikkelig i massemedia. Har inntrykk av at folk flest i Trondheim tror at vi bare lager varmeovner. Hadde det vært en ide om annonsene hadde vært litt mindre så vi kunne kjørt dem oftere over lengre tid?

Vivian Dahl, S/O:
Bedriftssykepleier

Hovedinntrykket meget bra. Markerer bedriften som ressurssterk og at den påvirker mange områder i industri- og næringslivet. Hva er det som går av Siemens nå siden de slår så kraftig på stortromma?

Ketil Dahlberg, S/T:
Serviceavdelingen

Enda en kaffeannonse, var min første reaksjon. De har vi sett så mye av i det siste. Men da jeg oppdaget Siemens-navnet ble jeg veldig glad og stolt. Annonsen, om en kan kalle sidene det, var flott.

Brith Skjefstad, S/O:
Telexavdelingen

Godt blikkfang. Overskriften står bra til bildet. Det er vel slik at med den store montørskaren vi har tenner vi lyset mer enn de fleste. Jo, vi er med.

Inger Lise Rolvseng, S/T:
Sterkstrømfabrikken

Jeg har tidligere jobbet med reklame, så min første reaksjon var at dette måtte ha kostet flekk. Vet hvor dyr spaltemillimeteren er i de største avisene. Bortsett fra det synes jeg profileringen var flott.

Oddbjørn Lid, S/O:
Utvikling Teleteknikk

- Kom her å sjå folkens, hvis Siemens har så god råd, vil eg gjerne ha høgre lønn. Kom ikkje så langt at eg fikk lest teksta. Men bevares, for en stilig profilering!

Jan Kåre Iversen, S/T:
Sentralavdeling Installasjon Anlegg

Endelig er Siemens i gang med noe stort på informasjonssiden. Dette vil hjelpe oss i markedsføringen av kabelsystemer for datatelefoni var min øyeblikkelige reaksjon. I Trondheimsdistriktet kjører vi små rubrikkannonser om Siemens. Kanskje de vil bli lest med en annen innstilling nå.

Petter Andersen, S/O:
Prosessdatateknikk

Ganske bra inntrykk. Det var på tide at Siemens viste seg fram skikkelig. Det har vært lenge mellom hver gang, bortsett fra i den siste tiden hvor vi har markert oss i tekniske blader av forskjellig slag. Nå blir folk skikkelig informert. Bra.

Vibeke Marstrand Aas, S/O:
Terminalutstyr

Kjempefint at Siemens endelig profilerer seg på en skikkelig måte. Dette kan vi være stolte av. Nydelig bilde og en slående overskrift. Hvis noe skulle innvendes, kunne kanskje teksten vært litt kortere.

Men, totalt sett: Absolutt et positivt inntrykk.

Gunnvor Røst, S/B
Personalavdelingen

Flott annonse. Fint blikkfang. Dette var som det skulle være. Reaksjon fra yngre siemensianere var dog: - Teksten, nei den har jeg ikke lest. La oss få lage en utstilling når kampanjen er ferdig, så blir nok også teksten lest skikkelig.



Her - i pengestasjonen - skal siemens-folket legge igjen mange tusen kroner

Per Buer

Ingen som jobber på Linderud, og som kommer kjørende til jobben, vil unngå å måtte betale når "bompengestasjonen" på Ø. Aker vei settes i drift 1. februar neste år. "Vår" stasjon blir den første som kommer i drift - her skal systemet Kofri utprøves. Stasjonen blir en av de store med beregnet daglig passering av 30.000 kjøretøyer mot byen. Prisene blir - hvis forslagene blir fulgt - 10 kr. pr. personbil pr. passering og det dobbelte for tyngre kjøretøyer. Månedskort er foreslått å koste henholdsvis kr. 220.- og kr. 440.-, årskort kr. 2.200.- for personbil.

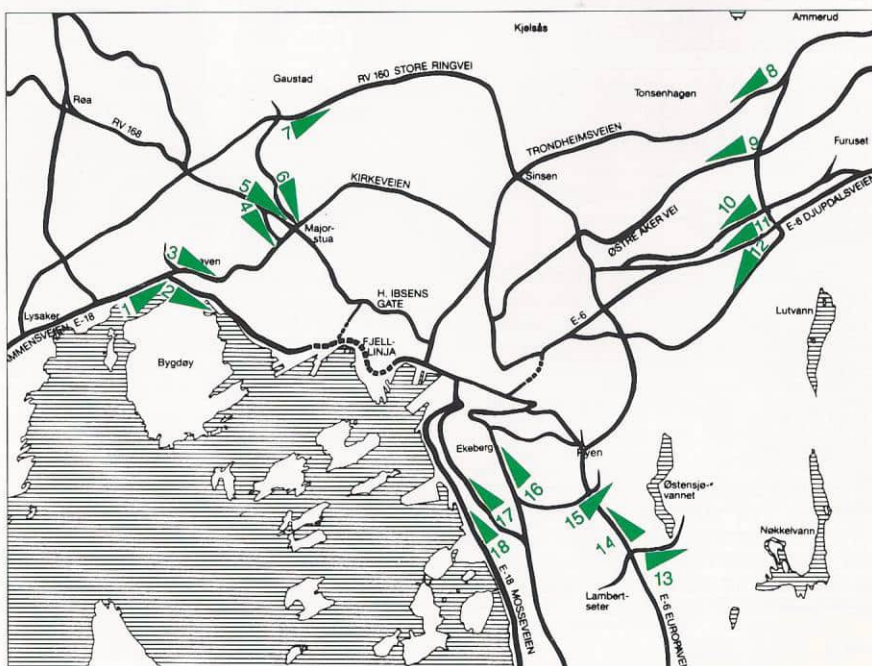
Med måneds- og årskort kan man passere stasjonene ubegrenset, får vi opplyst i Vegvesenets informasjonskontor. Slike kort vil bl. a. være aktuelt for dem som må passere flere stasjoner for å komme til jobben, og for dem som må "ut og inn" flere ganger om dagen. - Det er Statens veimyndigheter som fastsetter de endelige takstene.

Kontrollringen rundt Oslo vil totalt bestå av 18 stasjoner. Det er faktisk like mange som kjører ut av byen daglig som inn i byen - til arbeidssted eller i annen sammenheng. Urettferdig vil det føles for svært mange som har et reiseemønstre som tvinger dem til å krysse ringen. Og på Linderud vil det være mange som må passere to stasjoner for å komme frem.

"Bompengestasjon" er for øvrig et noe misvisende navn. Stasjonene får ingen bommer - det sørger Kofri for. Alle med gyldig elektronisk kontrollbrikke skal kunne passere stasjonen i inntil 50 km/t. Elektronikken registrerer om avgiften er betalt. Biler uten gyldig brikke blir fotografert, og eieren får krav på straffegebyr i posten. Så bommer trengs ikke. Bompengestasjonen er blitt pengestasjon.

Hva vil den nye avgiften komme til å koste Siemens-folket?

Vi har ca. 500 parkeringsplasser som stort sett er fullt belagt. Legger vi til et antall "tilfeldige" innkjøringer kommer vi nok opp i 800 passeringer til glede for veiutbyggingen og miljøforbedringen. Vi skal jo ikke glemme at det er det saken egentlig dreier seg om. Så også her gjelder det å betale skatten med glede.



Industriernet - vår interne forsikring

Av Hilda Holm

- Industriernet er garderingen for at vi har en arbeidsplass i morgen, sier nyutnevnt industrivernleder i Trondheim, Tormod Bekken. - Antallet industribranner har økt enormt de siste årene. Og tenk dere bare følgende: Sterkstrømfabrikken brenner ned, 250 mennesker står der uten arbeid - kontorplass eller dreiebenk. Grusomt og fatalt, men det kan hende her også. I en tid der nedskjæringer rammer de fleste - også det offentlige brannvern - er det mer enn noensinne nødvendig med et slagkraftig industrivern, sier han.

Tykk røyk i oppgangen - hva i alle ...

Ja, slik var det nok mange som reagerte da industriernet litt før klokken elleve den 9. oktober slapp røykbomben. Dette var en fiktiv brann i høybygget i Trondheim, og målet var å trene evakuering fra høybygg ved enten å ta seg ned et langt trappeløp eller å bli evakuert med stigemateriell fra taket på høybygget.

Ikke noe dramatisk oppstod, men det måtte da være tøft nok å bli hentet i kurv av brannvesenets stigebil fra taket på høybygget, som er 7 etg.

- Hvilke nyttige erfaringer fikk dere, spør vi Tormod Bekken.

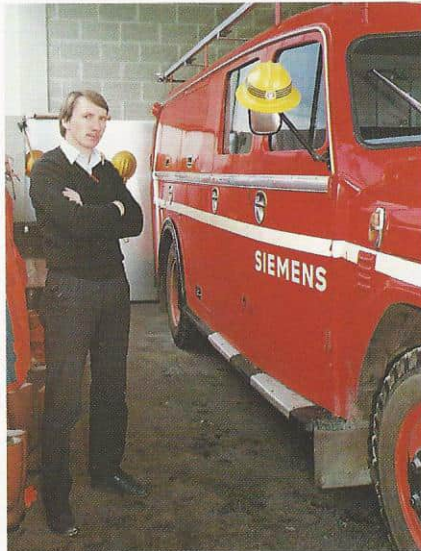
- Øvelsen gikk stort sett som planlagt uten spesielle faderer. Men noen tekniske problemer hadde vi. Og dette er nyttige erfaringer for oss i vårt videre arbeid, sier han. Brannverngruppen trente slangeutlegg, å ta seg frem til brannstedet og å redde personell. Sanitetsgruppen fikk bl. a. trene seg i å ta hånd om og roe sjokkskadede og hysteriske personer. Sambandet sørget for kommunikasjon mellom skadested og kommandorom.

Hver gang alarmen går er det brann.

Tenk iallfall slik. Støtvis ringing i alarmklokkene i ca. 60 min. betyr at det er brann i den bygningen du befinner deg. (Ved kontinuerlig ringing brenner det i en annen bygning). Alle skal straks forlate bygningen og samles på plassen utenfor. Heisen skal ikke benyttes. Ansatte som måtte være på selve brannstedet skal tenke: Slukking - varsling - redning.

"Blinde" alarmer.

- Vi er nå i ferd med å skifte ut det gamle og trege alarmanlegget på Sluppen Nord. De 25 år gamle termiske målerne krever en varme på 70-75 grader C for å utløse alarmen. I våre nye bygg på Syd er det montert brannalarmanlegg med røykmeldere. Disse er ømfindtlige og varsler alt fra tobakksrøyk til vanddamp. Men for all del, sier han, la ikke vær å reagere tvert du hører alarmen. Du vet heller ikke hvilken gang det er alvor.



Den nye sjefen for Industriernet i Siemens Trondheim, Tormod Bekken: Vi har mange motiverte medarbeidere, men tar gjerne imot flere!



Slik er Industriernet sammensatt. Industrivernleder er daglig leder.

Grupper/grener:

Brann: F. Hagen
Sanitet: D. Skrødal
Ordensvern: T. Skaslien
Samband: S. Krogstad.
Rydde og rep.: B. Pedersborg.

Vernet omfatter tilsammen 80 personer. I hver etasje i alle bygninger på Sluppen er det flere utkastere. Deres oppgave er (nesten) som navnet sier å "kaste" eller beordre folkene ut fra avdelingene. De er 60 i antall.

Ved utrykning samles staben i en kommandogruppe, som er sammensatt av en fra bedriftsledelsen, industrivernleder, en teknisk sakkyndig og grenlederne. Fra denne kommandogruppen skal redningsaksjonen ledes inntil de profesjonelle - politi og brannvern - kommer.

Ny leder.

Ny leder fra 1. oktober er Tormod Bekken (40). Han er visst eneste bygningsingeniør oppi alle elektroingeniørene i Siemens i Trondheim iallefall. Han kom til Siemens fra Klæbu hvor han blant annet hadde verv som brannvern- og verneleder ved Hallsetheimen - sentralinstitusjon for psykisk utviklingshemmede. Hans stilling i Siemens er driftsleder på avd. eiendomsdrift. Selv sier han: - Jeg sitter "nært" og har folkende rundt meg. Så når vi ser mangler som skal bøtes på, kan vi utføre det umiddelbart. Derfor er min jobb kombinert med industrivernlederjobben helt ideell.

Vil du være med?

Industriernet har mange motiverte medarbeidere, men er stadig interessert i nye. - Og vi har utfordrende oppgaver i alle grener. Ellers har vi meget bra utstyr, som i seg selv er motiverende. Bedriftsledelsen fortjener ros, fordi industrivernets budsjett aldri er blitt beskåret. Det sier også noe om viktigheten. Vi har dessuten et alle tiders godt miljø, og folkene gjør en god jobb. Brannvesenet er meget rosende i sin omtale. De sier de møter et sjeldent godt tilrettelagt forhold på Siemens. Men likevel, er du interessert i å være med å gjøre en - om mulig - enda bedre jobb, så kontakt grenlederne, slutter Bekken.

Tøft å bli hentet ned fra taket i høybygget på Sluppen med brannvesenets stigebil.

Men både profesjonelle og "amatører" gjorde en fin jobb under industrivernøvelsen på Siemens.

Det sies at Siemens er best - men er det nok?

På noen få måneder har Siemens fått mer media-oppmerksomhet enn - vi hadde nær sagt - i hele sin tid ellers. I 90 år har vi drevet og bygget kraftverk i Norge, og ingen har løftet på øyebrynet av den grunn. Det er da ganske typisk at de to saker som nå forbindes med vårt navn, begge dreier seg om elektronikk: konkurransen om Televerkets telefonsentraler og Køfri. - Mens Køfri har vært en lokal, lett-krydret sommerføljetong med innslag av skyggeboksing fra de store amerikanske forhold, er Televerkskonkurransen det virkelig grove skyts av et kaliber vårt land aldri har drømt om, og som nå kjøres opp i en dramatisk innskytningsfase under full publikumsoppmerksomhet. Og ryktene går: Det sies at Siemens er best, men spørsmålet er: Er det nok?

Dette kan det spekuleres meget over, og ikke vet vi i Siemens Intern, men inntil videre kan vi jo sitere hva som skrives i et innlegg i bladet "Dagens Næringsliv" 4/10:

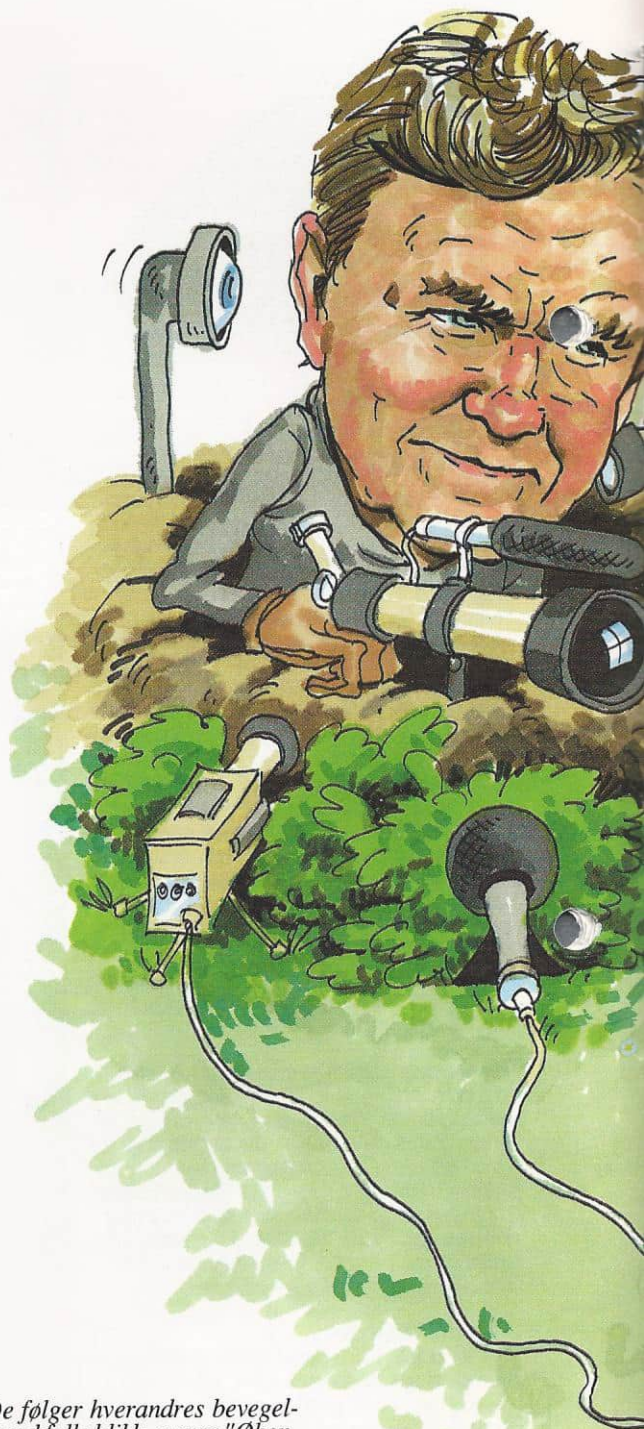
Utviklingskostnadene for et moderne digitalt sentralsystem ligger i størrelsesorden 10 milliarder kroner. For å kunne sikre en rimelig avkastning av investeringene og avsetning for videre- og utvikling, må en leverandør ha en markedsandel på minst 10 prosent. I dag er det bare AT&T (25 prosent), Alcatel (19 prosent) Siemens (13 prosent) og Northern Telecom (11 prosent) som ligger over denne marginen, mens Ericsson ligger under (8 prosent).

Her skal vi merke oss at Alcatel har to systemer i sin produktportefølje: E 10 og System 12. For Alcatel er E 10 viktigst; produktjonsvolumet for E 10 er cirka tre ganger større enn for System 12, som i verdensmålestokk er et heller lite system.

I kampen om markeder er det nå Siemens som har gjort siste trekk: Ved å overta (det engelske) Plessey har Siemens ikke bare blitt kvitt en konkurrent, gjennom Plesseys nord-amerikanske forbindelser har de fått enda større tilgang til det nord-amerikanske markedet - hvor de allerede er tredje største sentralleverandør - og et sikkert grep om det engelske.

Disse to markedene er kanskje de mest innovative i verden. Også Ericsson er representert på det nord-amerikanske og engelske markedet om enn i mindre omfang. Og her ligger nok Alcatels hodepine: Alcatel er ikke aktør på noen av disse krevende markedene. Siemens har også fordelene av å ha verdens mest kjøpekraftige og kvalitetsbevisste marked - det tyske - som sitt hjemmemarked. Ericssons naturlige hjemmemarked - det svenske - er meget beskjedent. Det er uklart hvilket som kan betegnes som Alcatels hjemmemarked for System 12.

Mye tyder på at vi i Europa om fem-syv år vil stå igjen med Siemens og Alcatel på sentralleverandørsiden. Spørsmålet er bare hvilket av Alcatels to systemer - E 10 eller System 12 - som vil danne basis for Alcatels fremtidige utvikling. En parallell utvikling av begge systemene kan bli en for tung økonomisk belastning for Alcatel. I den forbindelse skal vi merke oss at Alcatel nå søker en større selvstendighet vis a vis sine eiere franske CGE og amerikanske ITT, en selvstendighet de ser som nødvendig produktasjonalisering hvor også E 10 og System 12 inngår. Når det gjelder Ericsson tyder mye på at det bare vil være et spørsmål om en tid før Ericsson må se seg om etter en større samarbeidspartner. Den nylig inngåtte samarbeidsavtalen med General Electric (USA) om mobilkommunikasjon kan være et første skritt, skriver innsenderen i Dagens Næringsliv.



De følger hverandres bevegelser med falkeblikk, mener "Økonomisk Rapport".

Adm. dir. Tor Jemtland i Siemens (t.v.), adm. dir. Nils Grimsø i Ericsson Telecom Norge (bak) og adm. dir. Bjarne Aamodt i Alcatel STK (i forgrunnen). (Tegning: Øivind Bentzen).





Imponerte finske gjester

Av Aage Amundsen

De siste årene har vi opplevd en meget gledelig markedsutvikling for våre elvarmeprodukter i Finland. Elvarme blir installert i ca 80% av alle nye boliger og Finland er nå det største marked for våre elektriske varmeovner.

Sist i september fikk vi besøk fra firmaet Onninen OY, som er en av våre største kunder i nabolandet i øst. Siemens i Fin-

land la stor vekt på dette besøket og bl.a. adm.dir. i Siemens OY var med på reisen.

Det ble lagt opp til et interessant program med omvisning i produksjonslokalene og informasjon om produktene og vår virksomhet.

Selvom Trondheimsværet sviktet litt, ble det et meget vellykket besøk. Vi regner med en fortsatt utvikling av samarbeidet med firmaet Onninen OY.

De finske gjestene ble imponert av den avanserte produksjonsteknikken. Her ved den automatiske monteringen av bryterbokser.

Fra v.fab.sjef Olav Heggland, Siemens OY's adm.dir. S. Olschewski, og fra Onninen OY, avd.sjef R. Kaukonen, adm. dir. J. E. Toivanen, dir. P. Pietilä og avd.sjef R. Faarinen.

Siemens-pensjonistene forlenget sommeren

I kveldinga lørdag 9/9 møttes vi, 29 Siemens-pensjonister i Trondheim, for å forlenge sommeren med 14 dager. Spenningen var til å ta og føle på som seg hør og bør foran en flytur.

Turen frem til vårt oppholdssted Esmeralda Park i Cala d'Or gikk forsvåvidt ganske greit, tross at det noen dager før vår ankomst hadde vært et forrykende uvær over de sydlige deler av øya som Cala d'Or ligger i; i løpet av et døgn kom det over 2000 mm nedbør samt liten storm. Deler av veier var ufermekommelige, broer var borte og veibanen likeså, store nedblåste trær lå på kryss og tvers over veien. Vi ankom vårt bestemmelsessted ca kl. 0300 natt til søndag.

Utlukter.

Så gikk dagene med varmt og godt vær, så alle fikk sole seg og ta en forfriskende dukkert enten i sjø eller basseng. Det var også anledning til å del-

ta på utflukter både i nærheten og over store deler av øya. Det var grottebesøk, perlefabrikkbesøk, besøk på markeder hvor det var salg av litt av hvert for enhver smak og pengepung. Besøk var det også på likørfabrikker med smaksprøver, handletur til Palma og øytur med bl.a. besøk på det kjente stedet Valdemosa som Chopin i sin tid besøkte. Man kunne også dra inn til sentrum av Cala d'Or og gå i butikker eller besøke noen av de mange uterestaurantene som var der og hvor en fikk meget god mat og drikke for en ganske rimelig penge.

Slik gikk våre 14 dager, altfor fort syntes mange, med sol, bading og utflukter. På fredagen, den siste kvelden, var det duket for felles avskjedsmiddag, på samme sted hvor vår velkomstaften var, for å takke vår vertinne Bente for et hyggelig opphold.

Eysteine Hoseeth, S/T

Nå kan vi ta ferie på forskudd

Den nye ferielov inneholder utvidede rettigheter for overføring og forskuttering av ferie i forhold til tidligere bestemmelser. Noe av det nye er at det kan inngås avtale mellom bedriften og den ansatte om overføring av inntil 10 dager fra det ene ferieåret til det andre. Det kan også inngås avtale om en forskuttering av hele eller deler av ferien fra neste ferieår før dette har startet. Forskuttering av feriepenger for forskuddsferie kan avtales, men er begrenset av lengden på forskuddsferien og opptjente feriepenger for neste ferieår.

Slike avtaler må gjøres skriftlig, og det er utarbeidet et eget skjema som kan fåes i personalavdelingene.

Dataviruset slo ikke til hos oss!

Av Ivar Husby

Det meget omtalte datavirus som skulle slå til fredag 13. oktober slo ikke til hos oss. De fleste tok truslene alvorlig, selv om noen ganske få var tilbøyelig til å mene at dette med datavirus bare var ren overtro.

Infosenteret opplevde i dagene før den fatale dato en hektisk virksomhet med rådgivning, installasjon av backup-systemer og hjelp til å sikre data på PC'ene. Det kom frem at flere av PC-brukerne aldri har tatt sikkerhets-kopi (backup) av de data som ligger på hard-disken..! (Noen liker tydeligvis å leve livet farlig....?)

Datavirus - overtro eller reell trussel?

Enkelte tvilere mener at data/PC-virus bare er ren overtro, men de fleste eksperter er enige om at vi må ta denne trussel meget alvorlig. Vi vet at flere typer, til dels meget ondsinnede virus er i omloop. Mange av datavirusene inneholder "tidsinnstilte bomber" som utløses på eller etter en bestemt dato. Virusene er laget slik at de får anledning til å spre seg til andre datamaskiner uten å bli oppdaget.

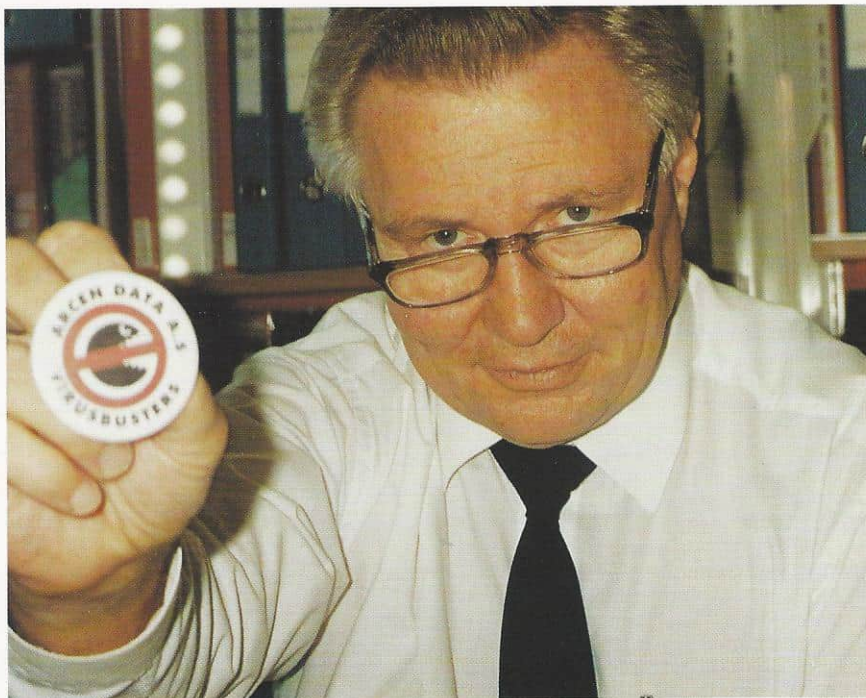
I begynnelsen av oktober ble det oppdaget at over 260 PC'er hos det danske Postgiro var angrepet av det såkalte "Fredag d. 13., Jerusalem eller 1813". Det er et program som aktiverer seg selv fredag den 13., og sletter alle programmer på harddisken og disketter. Viruset var kommet inn i systemet ved at en medarbeider hadde brukt en piratkopi av et dataspill. Heldigvis ble viruset oppdaget i tide og en større katastrofe ble avverget. Omkostningene med å helbrede de infiserte PC'ene kom opp i meget store beløp, og det ble lagt ned en mengde arbeidstimer med å rette opp skadene etter en ubetenksom medarbeider.

Har vi datavirus i Norge?

Vi har hittil vært usedvanlig heldige i Norge med liten spredning av virus, men vi vet det finnes - også her i Siemens! De fleste som har hatt virusangrep på sine PC'er innrømmer at piratkopierte programmer, spesielt spill, nok er den mest sannsynlige årsaken til problemene som oppsto.

Hva er datavirus?

Et datavirus er vanligvis et lite program som er i stand til å trenge inn i eksisterende programmer og overføres til nye programmer. Viruset ligger dermed skjult i et eksisterende program. Datavirus gjør vanligvis ikke noe skade med det samme, og det har hendt at det har ligget i ro i lang tid før skaden inntreffer. På den måten har viruset mulighet til å kunne bli kopiert over



Dataviruset må knipes før det gjør skade. Hjelpemidler finnes...! sier Ivar Husby.

til mange PC'er før noen i det hele tatt er klar over at de er "smittet". Et virus kan utføre de samme kommandoer som et hvilket som helst program, dvs. slette, formatere, kopiere, overskrive osv.

Et datavirus kan ikke spre seg uten menneskelig hjelp. Din PC vil ikke bli infisert uten at du eller en annen bruker et infisert program og kjører dette, bevisst eller ubevisst.

Kan vi beskytte oss mot PC-virus?

Ja det er fullt mulig. Nedenfor er listet opp noen forholdsregler den almindelige PC-bruker kan ta for å beskytte seg mot tap av data og programmer:

1. Foreta regelmessig backup av dine data (programmene kan du installere på nytt). En backup-versjon er ikke nok. Sørg for å ha flere generasjoner backup.
2. Bruk kun originale programmer, aldri piratkopier.
3. Bruk ikke PC'en til spill.
4. Hvis mulig lås din PC evt. legg inn passord, så ikke andre kan bruke den utenfor din kontroll.
5. Sett alltid skrivebeskyttelse på disketter du ikke skal lagre data på.
6. Skul andre låne din PC må du sørge for at de ikke benytter andre programmer enn de du har liggende på maskinen.

Virus ikke den største trussel mot våre data!

Tross alt... virus er ikke den største trussel mot våre data. Det er mange andre faktorer i dagliglivet som er en vesentlig større kilde til tapte data og programmer! Vi kan her nevne eksempler som brann, tordenvær, strømbrudd, tekniske problemer med PC'en, feil bruk, hastverk, rene uhell, hærverk, slurvet behandling av disketter osv. Disse dagligdagse faktorene utgjør ca. 90-95% av alle problemene vi har med våre PC'er.

Hvor kan vi få hjelp?

Ta kontakt med Infosenteret dersom du trenger hjelp til å løse problemer som beskrevet ovenfor, vi vil forsøke å hjelpe.



Kaos på skjermen - kanskje virus!

Montasjens Grand Old Man

*Trivelige Trøndelag -
- og trivelige Siemens! Det beste be-
viset på det er alle de trauste menn og
kvinner som har tilbragt hele sitt yrkes-
aktive liv i vårt firma.*

Ivar Dragseth er en av disse.

*31. august var det 50 år siden han
inntok verkstedet i Schultsgate 8 med
lærlingekontrakt i handa.*

Det startet med å lage marmortavler som måtte borres med 4mm bor for plassering av sikringer og instrumenter. Time-lønna var 38 øre timen og det var langt mellom pausene. Lars Opheim som var verksmester forlangte at tavler levert av Siemens skulle være perfekte. Det var ikke akkord den gangen, men om du hadde jobbet i verkstedet, i smia eller ute på anlegg var tempoet på topp. Det var nok mere humor og plass for muntre spillopper i gamle dager. Så ble det utenbys arbeid, Ulvund, Tingvoll, Namsos.

Dragseth var på montasjeoppdrag ved Kongsfjord kraftanlegg i Finnmark da tyskerne kom og sprengte høyspentcellene i kraftstasjonen. Han befant seg også i Vardø sammen med siemensmontørene Weiseth og Lium da byen ble bombet av russerne. Skjøting av høyspentkabel foregikk for fullt mellom bombetoktene.

I bomberegner i Nord Norge.

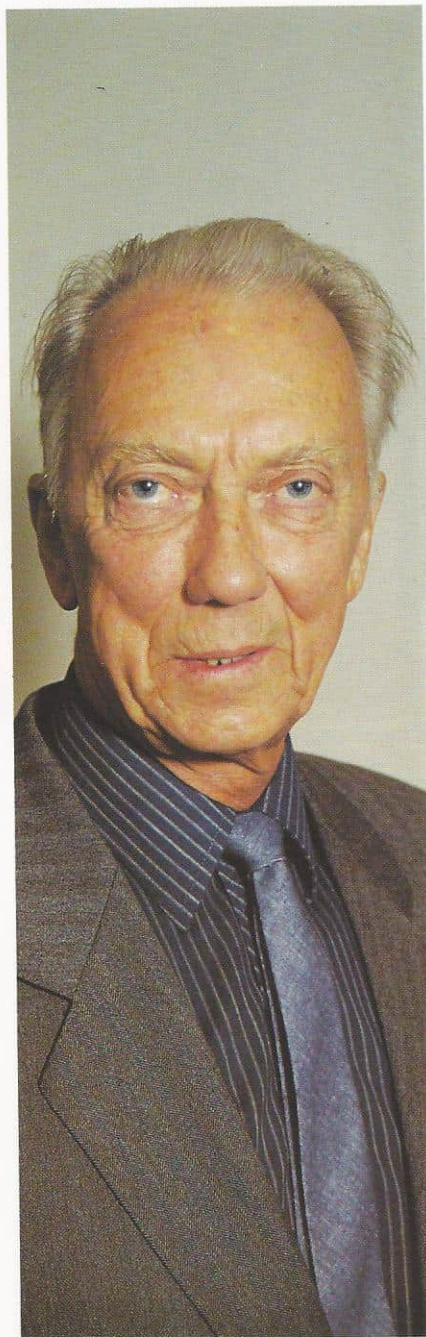
Dragseth var på montasjeoppdrag ved Kongsfjord Kraftanlegg i Finnmark, da tyskerne sprengte høyspentcellene der. Og da Vardø ble bombet som verst, befant han seg midt i nedslagsfeltet, sammen med to andre siemensmontører, Weiseth og Lium, iferd med å skjøte høyspentkabel. Men midt oppe i det blodige alvor, som vi knapt forstod, var det mere trivielle ting som opptok oss.

I spesialgruppe med Thor Heyerdahl.

Da arbeidskameratene reiste hjem til Trondheim dro Ivar til Vadsø sammen med noen samer som hadde rømt fra tyskernes tvangsevakuering. Meldte seg for militæret i Vadsø og etter et kurs i telegrafi og sambandsteknikk kom han med i en 12 manns gruppe som Thor Heyerdahl ledet. Planen var at gruppen skulle droppes bak tyskernes linjer. Heldigvis ble det kapitulasjon og ingen fallskjermhopping, sier Ivar.

Etter et kurs i telegrafi kom han med i en spesialgruppe som Thor Heyerdahl ledet. Planen var at gruppen skulle slippes ned i fallskjerm bak tyske tropper. Heldigvis ble det ingen ting av, sier Ivar.

I frigjøringsrusen sommeren '45 dro han rundt i en sjark på oppdrag fra Sør-Vanger Kraftselskap og tok opptegnelser over skadene tyskerne hadde forvoldt. Før han igjen vendte nesen mot Trøndelag og mer vanlige montasjeoppdrag.



Arbeidsleder.

Erfaring i å takle varierende forhold kom godt med da han fikk arbeidslederfunksjon.

- Har likt å omgås folk, så kundene kom jeg bra ut av det med, smiler Dragseth.

- Overfor montørene har jeg nok vært vel autoritær og kanskje for streng, men det er noe som sitter i fra min egen læretid. En får vel si det har bedret seg med årene.

I de senere år har Ivar Dragseth vært montasjegruppeleder og i tillegg til dette, hadde han til tider ansvaret for 77 montører. Det sier seg selv at oppfølginga av jobbene måtte bli som "god dag mann økse-skaft".

Dette gikk bra fordi montørbasene var dyktige folk, men særlig tilfredsstillende var det ikke for noen av partene.

- Likeså var vernetiltakene på byggeplassene dårlig. Husker spesielt Kornsiloen i Trondheim. Sju mann havna på sykehuset mer eller mindre hardt skadet under arbeidet der. Når det gjelder vernetiltak har mye positivt skjedd i og rundt elektrikeryrket på 50 år, sier Ivar.

Vannavkjølt skjærfil.

Mange historier kan fortelles om friskusens Dragseth.

En læregutt skal være rask og dyktig, mente Ivar, og en dag to lærlinger drev og skar ekspansjonsbolter med skjærfil, syntes Ivar det gikk heller smått, men gutten forsvarte seg med at skjærfilbladet gikk varmt. I frokosten rigga Ivar til to flasker vatn og plaststrømpe med knut på som laget dryppavkjøling på skjærfila. Det hører også med til historien at en av læreguttene i dag er installasjonssjef i en herværende konkurrerende bedrift. Han glemmer aldri episoden.

Fjellvandring er livet.

Dragseth er en uforskammet sprek pensjonist, tiltross for at han har vært insulin-avhengig diabetiker i over 40 år. Som sin største fritidssysse oppgir han vandring i fjellheimen. Sammen med sin kone, som han forøvrig også traff i fjellet, pakker han Bergan-sekken og begir seg inn i viekjerr og dvergbyrk.

- Det er godt å være pensjonist, konstaterer Dragseth fornøyd og ønsker Siemens og ansatte fortsatt framgang og takker for samarbeidet!

Inger

Siemens styrker seg på det amerikanske telefonmarked

En ny kontrakt bekrefter gjennombruddet for Siemens EWSD-system på verdens viktigste telefonmarked, USA. Det er selskapet Bell South som kjøper 27.000 linjer fordelt på 2 sentraler, noe som innebærer at Bell South etter en innledende prøvefase, vil gjøre sterkere bruk av Siemens-teknologi for utvidelser og moderniseringer av sitt nett.

Siemens har nå ca 5% markedsandel i USA av offentlige telefonsentraler, og er eneste "ikke-amerikaner" med en så god posisjon på det amerikanske marked.

Heimann sikkerhetssystemer - et satsningsområde for Siemens

Siemens markedsfører fra Linderud hele spektret av sikkerhetssystemer fra Heimann i Vest-Tyskland, som nå eies 100% av Siemens. På messen SAFE-SEC 89 i Sandvika for kort tid siden hadde Heimann en stand som vakte stor oppmerksomhet. Produktene har en enestående posisjon. For røntgen gjennomlysningsmaskiner for håndbagasje på flyplasser har Heimann 100% markedsandel i Norge, opplyser salgslederen Carl O. Laader til Siemens Intern.

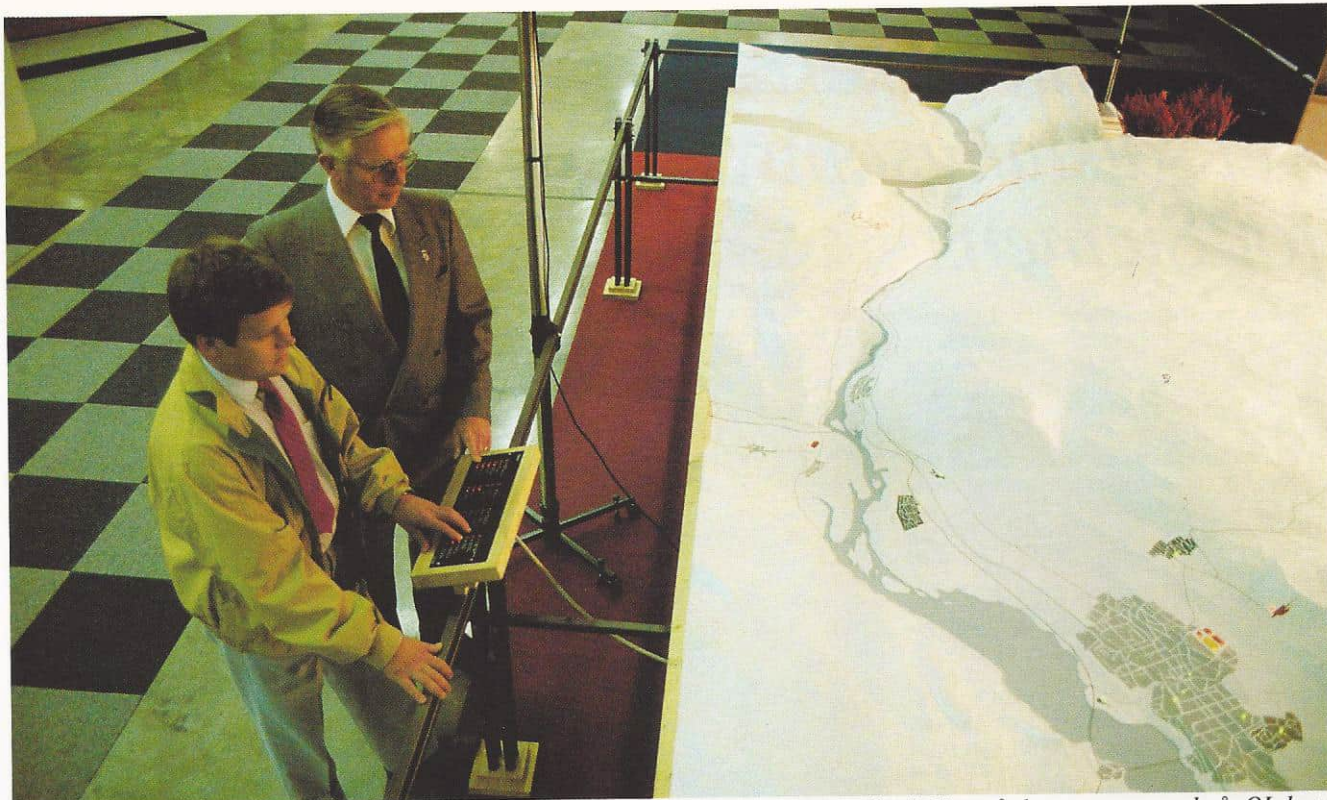
Men det er ikke bare flyplassene som er markert for sikkerhetssystemer. Industrien, internasjonale konferanser og messer, garasjeanlegg osv. er voksende markeder. Den preventive virkning av sikkerhetssystemer er stor, og av den grunn ser politiet gjerne at de benyttes. Utstyret kan også være transportabelt, og det kan nevnes at Heimanns utstyr fulgte Paven ved hans besøk i Norge.

Også Siemens på Linderud er tilbudt et Heimanns demonstrasjonsanlegg, uten at det er funnet budsjettmessig dekning for det.

Markedsføringen av Heimann fra Siemens på Linderud gjelder både Norge og Sverige, og Laader opplyser at man nå forbereder en større offensiv overfor vårt naboland.

Øverst til høyre demonstrerer Carl O. Laader et Siemens promilleregistreringsapparat som er godkjent for rettskraftige prøver i mange land, dog ikke i Norge. Bildet under viser hvordan en suspekt koffert fremtrer på gjennomlysningsapparatets skjerm. På bildet nederst passerer Anne Martens en Heimann metalldetektorportal, montert på messen SAFE-SEC 89. T.v. en røntgen gjennomlysningsmaskin for håndbagasje med metalldetektor.





Roy Heitmann (t.v.) er den ansvarlige for Centrol-anlegget på "Lillehammermodellen". Her står han sammen med vår OL-koordinator Olav Kraakenes på Bygg Reis Deg-messen i Oslo.

Lillehammer-modell med Centrol

OL på Lillehammer var i brennpunktet også på Bygg Reis Deg-messen på Sjølyst tidligere i høst. En modell av hele OL-området, bygget ved Arkitektthøyskolen i Oslo, var utstilt og vakte stor oppmerksomhet. Modellen var utstyrt med forskjelligefarvede lysdioder som kunne styres fra et Centrol-panel, slik at de forskjellige

lige arenaer og hovedområder ble markert - slalombakke, ishockeystadion, presesenter osv. Det var Siemens som hadde ansvaret for denne del av anlegget, og det ble en meget populær beskjeftigelse blant messebesøkende å trykke på knappene og finne ut hvor de forskjellige OL-aktivitetene skulle utspilles.

Mer enn 10.000 besøkende var til stede på ialt 90 presentasjoner på denne standen, opplyser Bygg Reis Deg-messen i en pressemelding. Det er regnet ut at 75% av de henimot 100.000 besøkende så OL-standen.

Flere hvite Siemens-riddere på veien

Installasjonsavdelingen i Oslo var raske i starten da meldingen om ny farge og nye regler for merking av bilene våre kom for drøyt halvannet år siden. To biler var i bestilling, men Knut Larsen klarte å få endret fargen til hvit før bilene forlot fabrikken i USA. Ikke dårlig! I høst gikk den siste "blåskimmelen" ut av stallen til fordel for en hvit og fyrrig amerikaner. Begivenheten ble behørig feiret med samling og avfotografering foran treet på Linderud.

De fleste syntes det var litt uvant den første uken, med hvit bil og tanken på oftere vasking. Den nye fargen på logoen virket jo også litt "spesiell".

I dag er det bare én mening: Det er mer stil over bilparken og med kraftigere logo i den nye fargen synes det bedre at Siemens er på veien. Ikke minst gjelder dette for de litt større varevognene som kan ha fra 1,1 til 1,75m brede merker på side-
ne.



Volleyball - nå også i Siemens- laget Trondheim!

I april i år fikk 25 volleyballentusiaster i Siemens Trondheim styrets tillatelse til å melde på 1 mix-lag i bedriftsvolleyballserien 89/90 (bedriftsvolleyball for første gang i Trondheim!) Et mix-lag kan bestå av maksimalt halvparten menn.

En optimistisk gjeng har utnyttet ledig tid i Fokushallen og trent målbevisst fram mot mix-turnering i volleyball 16. - 17. september. Her tok laget en hederlig 5. plass (av totalt 12 lag). I to av de første kampene møtte vi begge finale-lagene, så dette var kamptrening!

Et volleyball-lag består som kjent av 6 spillere. Med den besetningen vi har i dag, vil vi være i stand til å stille flere lag. Vi ser derfor sesongen i møte med stor iver, og håper å få mulighet til å melde på to lag til neste sesong.

Opmann Karen-Marie Stevik, trener Robert Feldt og alle dere andre takkes for velviljen i forbindelse med oppstarten. To av spillerne har brukt ei helg i høst til kretsdommerkurs, og stiller nå med både rødt og gult kort! Volleyball-laget har fått fast trening på onsdager i en fylkeskommunal hall i byen. Nye spillere er til enhver tid velkommen.

Lagidrett er teamarbeid, og kan gi oss fine erfaringer som vi også kan gjøre nytte av i jobben vår. Volleyball er en noe spesiell lagidrett, idet spillerne går inn i forskjellige roller. F. eks.: For å kunne "smashe" kreves det at "smasheren" får et godt opplegg fra en annen spiller. Det aller beste er likevel at kvinner og menn skal fungere sammen på samme lag. Her må vi ta hensyn til hverandres styrke og svakheter. Sammen skal vi nå målet: Vinner vi kampen?

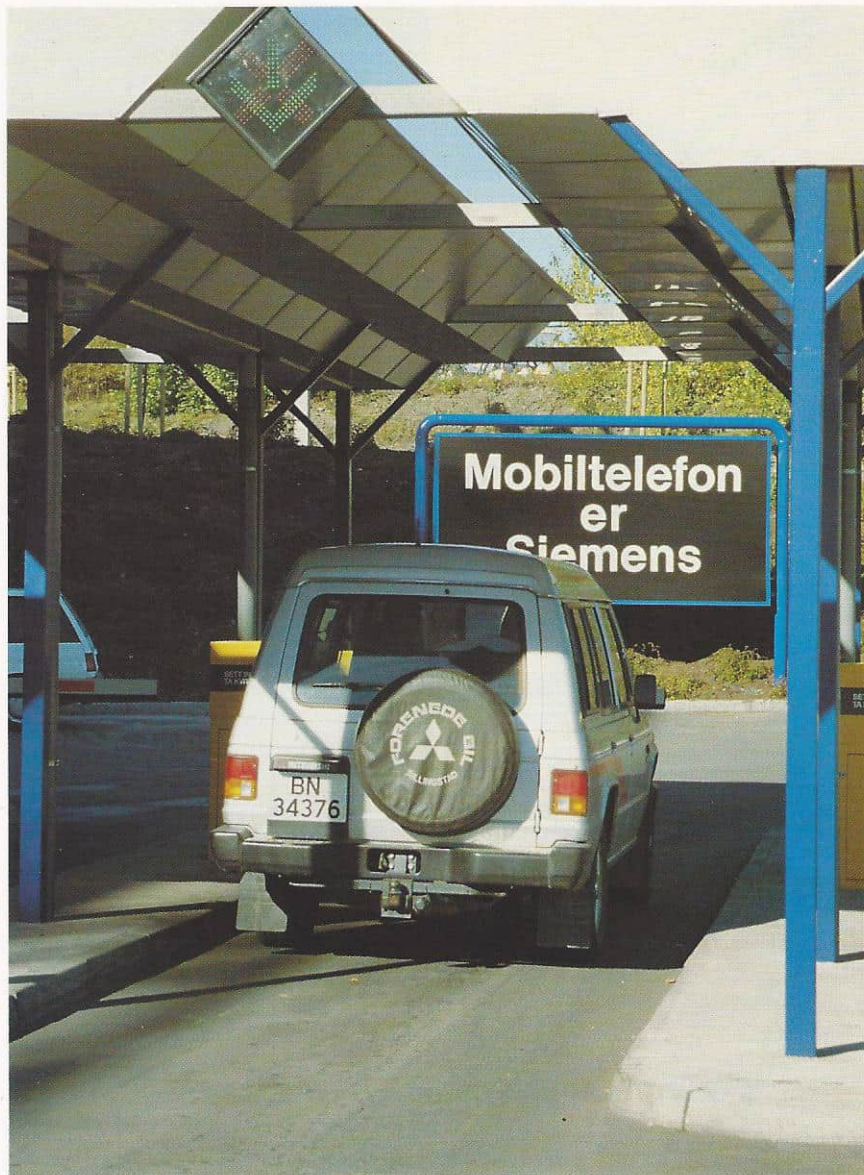
Dersom det blir flere lag i serien neste år må det opprettes en 2. divisjon. Det betyr at de lagene som havner nederst i årets serie må regne med å spille i 2. divisjon neste år. Målet for første sesongen vil derfor være å holde vår posisjon i 1. divisjon. Og med den interessen vi hittil har sett skulle ikke det være noe problem. - Eller hva tror dere?

Anita Brækken.

Desentral EDB - bestilling for Handel

F.o.m. 2. oktober vil Seksjon Handel, som første avdeling i huset, få nytt, desentralt EDB-anlegg, med ordresystemet OLFI. Dette vil innebære at Hvitevarelageret i Ulvenveien ikke lenger vil være tilknyttet BS2000 (Dogma). Belysning skal som tidligere registreres i Dogma.

Alle kunder i kundekategori 3 og 4 (Handel/Inst.), tilhørende kostnadsstedene 1184, 1284, 1384, 1185, 1285, 1385, 1180, 1280, og 1383 er registrert i det nye systemet. Omsetning for andre kunder enn disse, vil bli tilordnet 1180, 1280 og 1383.



Satser på reklame

Når bilistene kjører ut fra det nye parkeringshuset på Fornebu ved Oslo, skal de ikke være i tvil om hva mobiltelefon er: Siemens.

- Et viktig innslag i vår kampanje for Siemens mobiltelefon, sier avd.sjef Stein Bjørntvedt til Siemens Intern. Vi har også en tavle på Værnes utenfor Trondheim.

Disse tavlene treffer midt i blinken av våre målgrupper. Vi henvender oss til bilister som virkelig trenger telefon i bilen som et arbeidsverktøy, og reklame er et viktig middel for å minne om Siemens-navnet. Derfor satser vi på reklame.

Lærere på skolebenken

Torsdag 5. oktober var over 30 lærere fra elektroutdannelsen i den videregående skolen samlet til tema-dag på Stormyra. I forbindelse med Vestlandske lærerstemna ønsket fagutvalget for disse lærerne å gi dem en mulighet til faglig og kollegialt samvær. Fagutvalget mente at Siemens var det beste stedet å samles utifra vår bredde i produktspekter og vår kompetanse innen de ulike felt.

Etter velkomstord av avd.dir. Sverre Sivertsen og generell presentasjon av Siemens, ble det holdt foredrag innen automatiseringsteknikk, høyspenningsteknikk, kraftelektronikk og kommunikasjonsteknologi. I tillegg orienterte vi om kursvirksomheten i Siemens. Det var en

lydhør forsamling, og spørsmålene tydet på engasjement og interesse.

Pausearealet var for anledningen innredet som en minitstilling, så her fikk lærerne demonstrert PC-program for kortslutningsberegning, PLS-styringer og diverse annet utstyr, i tillegg til at de fikk "knotte" en del selv. Til slutt hadde vi en meningsutveksling om hvordan vi i fremtiden kan bygge opp et samarbeid med skolen til nytte for begge parter. Kommentarer vi fikk underveis og avslutningsvis tydet på at deltakerne var meget godt fornøyd med opplegget og dagen.

Hans-Kr. Jensen, S/B



Siemens Intern og Kunstgruppen i Siemenslaget innbyr til:

"Mitt kjæreste bilde"

I løpet av høsten vil Siemens Intern i samarbeide med Siemenslagets Kunstgruppe arrangere en kunstaften på Linderud.

Tanken er at enhver av våre medarbeidere - også pensjonister - skal kunne delta i en kunstutstilling med et bilde eller to hjemmefra - "Mitt kjæreste bilde".

Eieren skal også få anledning til å fortelle hvorfor bildet er ham/henne så kjært.

For å få en pekepinn om interessen for billedeltakelsen ber vi om svar på nedenstående kupong.

Vi vil også forsøke å få til en enkel servering med vin/ost, og ikke minst en kunstnerisk underholdning ved en av våre kjente pianister, slik at det blir det rette miljø for en hyggelig kunstopplevelse!



Klipp av og send til Per Buer, F1

*Jeg blir med på kunstaftenen "Mitt kjæreste bilde" med følgende bilde:
(angi kunstner, manér, motiv)*

.....

.....

Innsendt av:

.....



Firmaprofilering

Leser i siste Siemens Intern om den nye Sentralavdeling Marketing, og om dens forestående satsning på blant annet firmaprofilkampanje. (Forøvrig et positivt og ikke minst nødvendig tiltak!)

I den forbindelse har jeg et forslag til tema som jeg mener det vil være fornuftig å inkludere i disse "grønne tider", nemlig Siemens sin rolle som leverandør av miljøteknologi.

Jeg tenker da spesielt på vårt avfallsforbrenningsanlegg (plasmaprosess) som har vært omtalt og tilbudt i det siste.

Miljøteknologi kommer til å bli et av industriens fremtidige utviklings- og satsningsområder, spesielt på bakgrunn av den miljøbevissthet som vekkes overalt, og med de krav om omlegginger dette fører med seg.

På bakgrunn av dette, er jeg sikker på at et firma som satser på, og som kan skape et inntrykk av å ligge i forkant på dette området, vil score høyt når det gjelder firmaprofilering og positivt image.

Steinar Jacobsen, S/O

Fjelltur gir trivsel

I år gikk turen til Narbuvollen fjellstue, vel 700 moh., 18 mil fra Trondheim i retning Røros/Os, helgen 8. - 10. sept.

Vi møttes til middag fredag klokken 20. Fjellstua var "sprengt av Siemensere", ialt ca. 50 voksne og 25 barn.

Lørdag formiddag var det fellestur hvor høstturkomiteen sto i spissen for båltenning, koking av kaffe i kjempekjel på bål, pølsegrilling og fiksing av saft til barna. Både store og små så ut til å kose seg. Enkelte oppdaget at det var rødt av tyttebær ikke langt unna, så "matauk" kunne det også bli.

Klokken 17 var det leker for barna, og her ble alle aldersgrupper aktivisert. Alle barna fikk små premier, diplom og godtepose. Det ble merkelig stille i lokalene etter dette...

Om kvelden var det duket for festmiddag. På menyen sto Champignonsuppe og elgstek m/kokte grønnsaker, og til dessert kirsebærfromage. Et utsøkt måltid! Etter maten ble det kaffe og senere også dans til et lokalt orkester. Under kaffen var det utlodning med fine premier. Stemningen steg jevnt utover og enkelte holdt det gående til de små timer...

På hjemvegen, søndag, var det mange som tok turen om Røros. Vi tok oss der tid til å kikke på museet de har laget i ei gammel smeltehytte ved slagghaugene. Her hadde de laget små modeller som viste hvordan bergverksdriften foregikk i gamle dager. Virkelig flott foretak, så et besøk her anbefales!

Det var ei trivelig helg både for barn og voksne. Slike arrangement er med på å skape samhørighet i bedriften. En får sjan-

sen til å bli kjent med kolleger fra andre avdelinger og også ektefeller og barn får muligheten til å bli kjent med ens kolleger på en fin måte. Indirekte medvirker arrangementet av slik art til trivsel på arbeidsplassen!

Vi gleder oss allerede til neste års HØST-TUR, og oppfordrer andre til å benytte seg av dette tilbudet!

Trude Ness Egeland

Dart på nivå

Å kaste piler er vel noe de fleste av oss har gjort. Men dart - er det vel færre som har prøvd. Montør Stein Jæger i Tromsø kjenner godt til spillet og reglene, og han har spilt dart siden han var ganske ung.

I Siemenslaget i Tromsø er det 12-15 aktive spillere som trener hver onsdag. Men Stein er i tillegg aktiv spiller i DK 135 - en av de beste klubbene i Norge. Og den 22. oktober dro han og en annen "siemensianer" til Toronto i Canada for å representere Norge i "News of the World"-turneringen i åpen klasse.



Overgangskurs til Svakstrøm og Automasjon

Ved flere anledninger har overgangskurset for Lavspenlektrikere (Gr.-L) til Svakstrøm og Automasjon blitt rosende omtalt i Siemens Intern. Dette liker vi.

Det vi ikke liker er at Siemens Trondheim høster æren for utviklingen av disse kursene.

I S.I. nr 1 hevdes det at "S/T i samarbeid med ... (osv.) har utarbeidet kurs i" Også i S.I. nr 6 får man inntrykk av at S/T har spilt en betydelig rolle i dette arbeidet.

Sannheten er at Elektrikernes Fagforening i Trondheim fikk i oppdrag av ORE (Opplæringsrådet for elektro) å utvikle overgangskurs for Gr.L-montører mot Svakstrøm- og Automatikersertifikat.

Dette gjorde foreningen i samarbeid med først og fremst Siemens Montørklubb. Dermed ble det tilknyttet ressurspersoner fra IGP, Brundalen v.g.skole, Elektromontørenes fagforening i Oslo, Siemens Trondheim og Vintervoll A/S.

S/T som bedrift har spilt en heller perifer rolle i dette utviklingsarbeidet.

Æres den som æres bør.

Med hilsen
Finn E. Johnsen

Prosjektansvarlig for Elektrikernes fagforening i Trondheim (også Siemensansatt)

Jeg har en stekeovn med mange muligheter. Hvordan skal jeg utnytte dem?

Dette spørsmålet forekommer ofte.

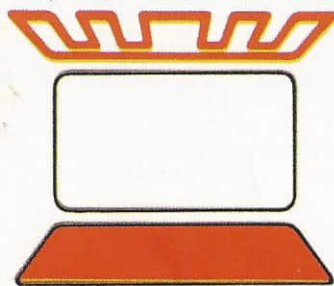
En komfyr har til alle tider vært utstyrt med over- og undervarme. I 1936 kom den første komfyren til Norge med grillelement. Det var en komfyr fra Siemens, og et eksemplar har vi stående i vår utstilling i Østensjøveien. Grillelementet var avtagbart. Når funksjonen grill ikke brukes, henges grillelementet inn under komfyren. Med kun over- og undervarme og grill levde vi i mange år.

Den neste funksjonen som kom var varmluft, i slutten av 70-årene. Varmluft er det samme som konveksjon, slike ovner har eksistert i bakerier i lange tider.

Samtidig med introduksjon av varmluft ble den vanlige platetoppen byttet ut med keramisk platetopp.

Det siste er at mikrobølgefunksjonen integreres i stekovn.

Fordelen med å velge en stekovn med alle funksjoner er at da har man mulighet til å velge den ideelle funksjon som gir denne retten et optimalt resultat. Her må man prøve seg frem, men på grunnlag av en del erfaring kan jeg anbefale følgende.



Over- og undervarme

Velegnet til:

- Stek av magre kjøttslag, kalv, okse og vilt.
- Fisk.
- Fjærkre.
- Sukkerbrød, det blir ekstra høyt og luftig hvis du setter det inn i kald ovn.
- Rullekake.
- Vannbakkels.
- Wienerbrød.
- Gjørbakst, søt skal ha tynn og myk skorpe f.eks. kringle og hveteboller.
- Sufflé.
- Omelett.



Varmluft

Varmen blåses rundt i ovnsrommet. Det kan stekes i 2 eller 3 høyder samtidig. For å få et jevnt stekeresultat må temperaturen settes ned 20 grader C og steketiden forlenges med fra 2-3 min. til 10 min., alt avhengig av den opprinnelige steketiden. Ta deretter ut ett og ett stekebrett. Begynn øverst, tøm brettet for bakverk. Apne døra og ta ut neste brett. Følges denne metoden skal man få et tilfredsstillende jevnt resultat på Siemens komfyrer. Funksjonen varmluft er omdiskutert, men brukt på riktig måte blir du sikkert fornøyd.

Varmluft har den egenskap at retten/bakverket får en lekker skorpe som er sprø. Viktig angående gjørbakst: Før steking må det være særdeles godt etterhevet for å få pent stekeresultat.

Varmluft er velegnet til:

- Steker av fete kjøttslag, f.eks. svin.
- Fisk i folie.
- Pizza.
- Brød og loff.
- Pariserloff og baguetter.
- Rundstykker og horn.
- Formkaker og saftige fruktkaker.
- Småkaker.
- Tining av frosne matvarer.
- Tørring av forskjellige matvarer.



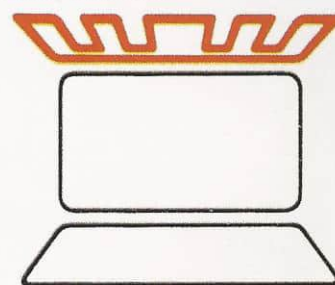
Omluftgrill

Grill kombinert med varmluft gjør grillspidd overflødig. For at matvaren skal grilles rundt det hele må den legges på rist med fettsamler under, plassert på ovns-

pannen. Fettsamleren har her to funksjoner. Den virker som en reflektor (årsaken til at man slipper å snu matvarer under grillingen). Det blanke brettet med hull beskytter også saft og fett som renner ned fra matvaren, det resulterer i at det blir mindre os og fettsprut opp på grillelementet. Dessuten ligger det som er rent ned i panna beskyttet og kan brukes til saus. Her er det ikke noe som blir svartbrent.

Omluftgrill er velegnet til:

- Fjærkre (maks. 8 kyllinger).
- Store steker, magre eller fete.
- Hel fisk.
- Roastbiff.
- Varme smørbrød



Flategrill

Grillelementet blir rødglødende og vi får en direkte stråling ned på matvaren.

Avstanden til grillelementet er avhengig av grilltiden.

Tid	Plassering
2-3 min	Høyt oppe i stekovnen
5-15 min	Midt i stekovnen
15 min og lengre tid	Nederst i stekovnen

Flategrill er velegnet til:

- Fjærkre i stykker.
- Porsjonsstykker av kjøtt.
- Steaks.
- Koteletter.
- Grillspidd.
- Fisk i skiver.
- Sildefileter, fylte.
- Grønnsaker.
- Frukt.
- Toast.

Alle tider og temperaturer som er oppgitt er veiledende. Det kan være nødvendig av og til enten å heve eller senke temperaturen. Eller å forkorte/forlenge steketiden.

Håper noe av dette kan være til hjelp!

Siemens Intern

19. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen, Siemens Oslo

Redaktør: Per Buer
Red.sekretær: Espen Nordhagen
Kontakt i Trondheim:
Inger Kristensen