

1989

Siemens

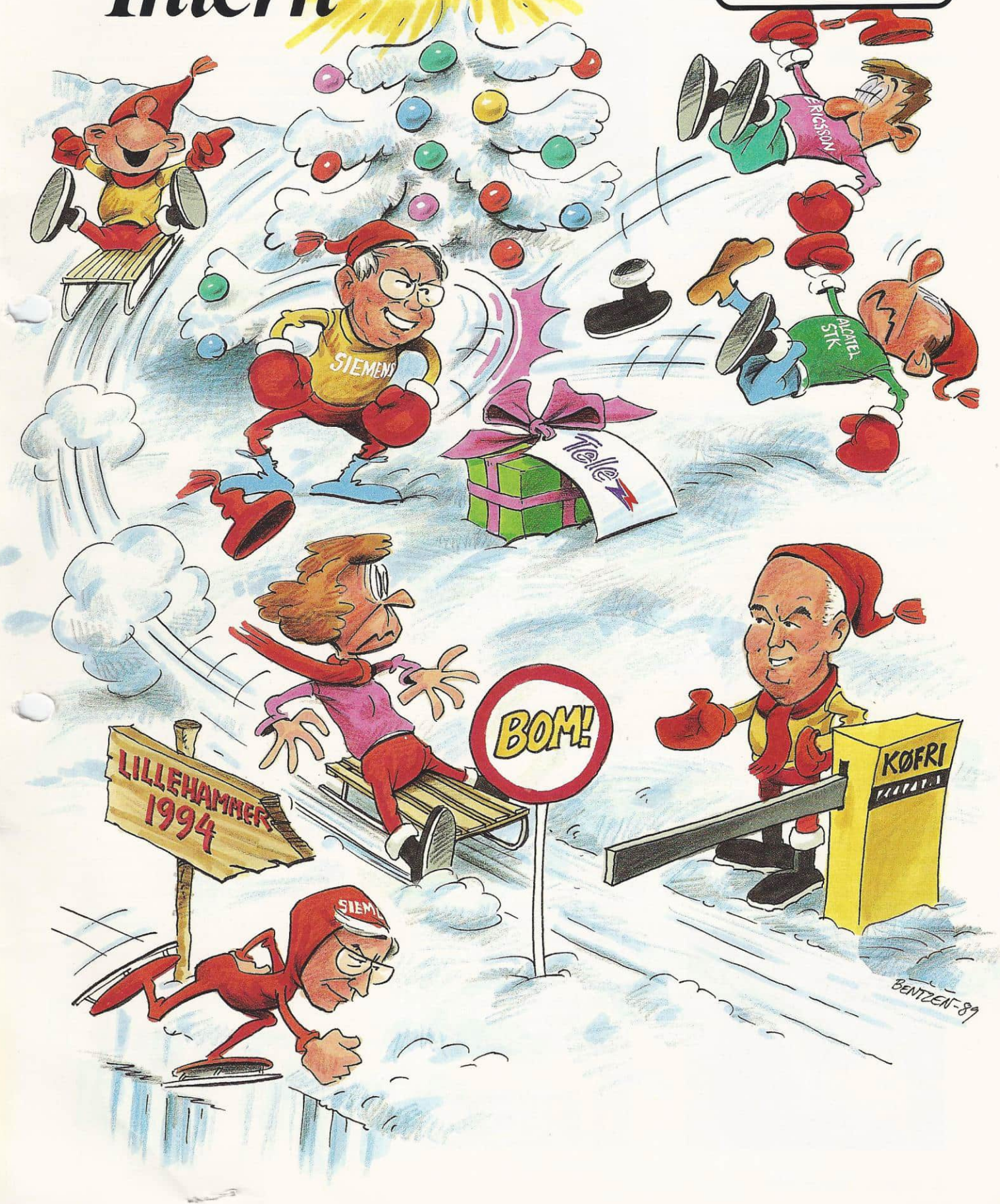
Tirsdag 12. desember - Nr. 8/89

Intern

SIEMENS

Siemens-nissene
har slått til i år -

- og Siemens Intern
ønsker god jul!



Hjertelig takk

til direksjonen for blomster i anledning min 67 års dag og til gode kolleger for blomster og presanger i forbindelse med min pensjonering.

Anders Skjæveland, S/O
til firmaledelse og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med overgang til pensjonist-tilværelse.

T. Ulriksen, S/T
til alle kolleger i S/T for oppmerksomheten i forbindelse med min fratredeelse.

Svein Erik Olsen.
til direksjonen og kolleger, for gaver og blomster ved mitt 50 års jubileum.

B. Gram, S/O
-til direksjon og kolleger for all oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Arne Grotthing, S/Skien
til firma, kolleger og venner for all oppmerksomhet i anledning mitt 25 års jubileum.

Svend Larssen, S/O
til firmaledelse og Siemenspensjonister for skønne blomster til min 80 års dag.

Hanna Fisknes, S/T
til direksjonen og pensjonistforeningen for de skønne blomster jeg fikk på min 75-års dag.

Arne Eriksen, S/O
til firmaledelse for nydelig blomsterbukett til min 70 års dag.

Odd Eriksen, Tromsø
til direksjonen for oppmerksomheten i forbindelse med min 70 års dag.

Einar Vanvik, S/T
til direksjonen og venner og kolleger i Siemens for oppmerksomhet ved min 60 års dag 24/10-89.

Grethe Engebretsen, S/O
til firma og arbeidskamerater for all oppmerksomhet på 60 års dagen.

T. Eidsvåg, S/T
til direksjonen og kolleger for gaver og blomster i anledning min 60-års dag.

Liv Arnhild Johansen, S/O
for oppmerksomheten i anledning min 60 års dag.

Per Engen, S/O
til direksjonen, venner og kolleger i S/O for nydelige blomster, mange flotte gaver i forbindelse med min 50 års dag.

Helge Sørlie, S/O
til firmaledelse og kolleger for oppmerksomheten på min 50 års dag.

Ivar Ræder, S/T
til firmaledelse og kolleger for oppmerksomhet på min 50 års dag.

Hans Ole Mowinckel, S/T
til firmaledelse og kolleger for oppmerksomheten på min 50 års dag.

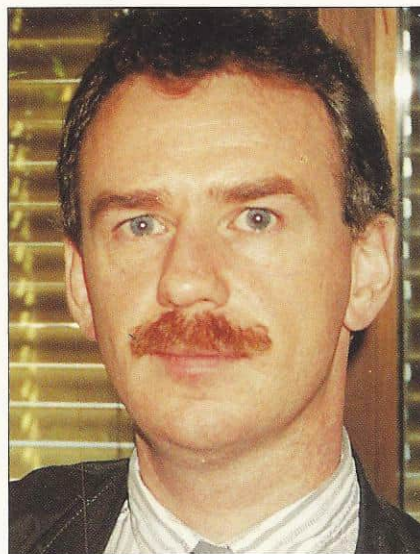
Ivar Ræder, S/T

Vi gratulerer

Rune Krogseth (Sentralavdeling Økonomi/Forvaltning, S/O) og Karin Nylend ble viet på sorenskriverkontoret i Strømmen. Noe forsinkt gratulerer Siemens Intern de lykkelige.



Siemens Intern i Bergen



Hans-Kristian Jensen (33), personalavdelingen Siemens Bergen, er engasjert som Siemens Interns faste medarbeider og kontakt i Region Vest. Navnet er ikke ukjent fra våre spalter - Hans-Kristian har gått en "oppvarmingsrunde" hos oss før han nå slo til med et fast tilsagn om å være vårt ankerfeste i Bergen. Vi regner med mange henvendelser til Hans-Kristian fra regionen med tips om stoff i tiden fremover!

Hans-Kristian Jensen ble ansatt i Siemens i 1987 som opplæringskonsulent. Han er utdannet som marineingeniør ved Sjøkrigsskolen og var kapteinløytnant før han kom til Siemens.

Vi gratulerer

25-års jubileum:

04.01. Jakob Konrad Stette, S/O
27.01. Knut Spord, S/B
27.01. Halvor Woldmo, S/T
01.02. Stein Nystrom, S/O
03.02. Roar Haglund, S/O

85 år:

09.02. Ruth Hansen, Oslo

75 år:

21.12. Ingvald Røhmesmo, Orkanger

70 år:

28.12. Odd Bjørnås, Orkanger
03.01. Alf Jørgensen, Oslo

67 år:

12.01. Tore Berg, S/O
22.01. Bjørn Dahlberg, S/O
10.02. Thor Bertelsen, S/T
15.02. Bjørn Gram, S/O

60 år:

16.01. Arne Harry Berg, S/O
31.01. Bjørn Lindahl, S/O
05.02. Holger Aalberg, S/T
16.02. Leif Jacobsen, S/O

50 år:

27.12. Gunnhild Halstensen, S/T
02.01. Arvid Sveen, S/T
11.01. Jan Kjell Nordli, S/O
09.02. Kåre Bernhard Wiik, S/O

Nytt om navn

Knut-Erik Wibe er fra 1. nov. 89 ansatt som Org./EDB-leder i Oslo. Han er 52 år gammel, født i Oslo og har i flere år arbeidet innenfor ulike Org./EDB-miljøer bl.a. i Siemens AG, München.

Region Øst

Det er besluttet opprettet en ny avdeling i Installasjonsavdeling Anlegg, R/O for å ivareta Teletekniske- og Automatiseringstekniske oppgaver.

Avdelingen omfatter:

- Sprednett og teletekniske anlegg.
- Byggautomatisering (BAS).
- Forvaltning, drift og vedlikehold (FDV).
- Trafikkanlegg.
- Tunnelanlegg.

Helge B. Jørstad er utnevnt til leder og avdelingssjef.

Region Vest:

Nils Nesheim er utnevnt til overingeniør og leder av Markedsføring bransje E-verk.

Markedsføring Industri/Offshore ledes av Sverre Sivertsen.

Avdelingsledere er:

- J. G. Rasmussen (energiteknikk)
- G. Johnsen (automatisering med A. Flygansvær som fagansvarlig)
- H. Nilsen (Fagavd. Prosjektkoordinering)
- O. Steffensen (Stavangeravdeling)
- H. Nilsen (kvalitetssikring).

MFA Industri og Offshore i Region Vest har ansvaret for salg av produkter, anlegg, systemer og service fra Seksjon E rettet mot:

- Landbasert industri i Sogn og Fjordane, Hordaland med Bergen og Rogaland.
- Driftsselskapene i Nordsjøen.
- Installasjon- og Energitjenester. For gass- og oljeindustrien i Nordsjøen (både prosjektorganisasjoner og operatørselskaper).

Bransjen har landsomfattende ansvar for servicetjenester knyttet til offshore-anlegg (leverte anlegg og generelle serviceavtaler). Bransjeavdelingene har kundeansvar og det økonomiske resultatansvar innenfor sitt markeds- og geografiske område.

Markedsføring bransje Skip ledes av Sverre Sivertsen

- Avdelingsledere R. Bøen (bransjeleders stedfortreder og leder markedsføring automatisering/energiteknikk)
- E. Johannessen (fagansvar teknisk konsept).

Markedsføring bransje Informasjons-systemer ledes av S. Mundal.

Serviceavdeling ledes av T. Jetmundsen.

Økonomi Markedsføring:

- Koordinering Industri/Offshore: T. Hop.
 - Avdeling for Automatisering: T. Hop
 - Avdeling for Energi: T. Vikenes.
- Installasjon anlegg: Virksomheten i Stavanger og Flekketjord koordineres fra Stavanger.

Tele - vårt nye banner:

Vi kommer til å bli en av leverandørene, sier Inge Bø

- Tele viser tenner. Men om dere nå ikke får Televerkskontrakten går vel lufta ut av ballongen, seksjonsleder Inge Bø?

- Å nei, vær trygg. Vi skal klare oss. Dessuten vil det ikke skje. Vi kommer til å bli en av leverandørene.

Av Per Buer

Foto: Espen Nordhagen

Sier Inge Bø på sitt inntrykksfulle Telemarksmål som han har klart å bevare, i hvert fall slik vi kan bedømme det, gjennom 27 år i Siemens og Oslogryta. Han sier i hvert fall eg og ikkje. Og ved tanken på telefonkontrakten smiler han trygt og hemmelighetsfullt og vil ikke kommentere mer enn at faglig sett er Siemens best. Som så ofte ellers.

Men han liker godt å høre om at Tele er blitt det nye banneret for Siemens her til lands (intervjuerens utsagn), at det er Tele som har gjort Siemens til et elektronikkfirma og ikke bare et elektrikerfirma for det norske folk. Her har han hatt god hjelp av media-operaene Kjøfri og nevnte anbud - hvor det altså går om milliarder. Uhørte beløp i norsk offentlig anbudsvirksomhet.

Og det er det store og glupe, at det nettopp er denne seksjon, vårt "smertensbarn" gjennom så mange år, som har bragt Siemens-navnet på banen. Dette faktum tar Bø som en utfordring. Han vil reise kjerkinga også internt. Og hans viktigste budskap i denne sammenheng er at Seksjon Teleteknikk i det nylig avsluttede forretningsår har et positivt resultat og har klart sine budsjett-tall.

- Ved bruk av nokså utradisjonelle midler til oss på Tele å være, sier han. Det er først og fremst radikale kutt på nednadssiden som har bragt oss dit. Markedet har sanneligvis ikke gitt oss noe gratis. Våre stikkord for fremtiden er verdiskapning, markedstilpasning og produktivitet.

Elektronikk og data er uten tvil fremtiden i vår bransje, og elektronikk er fellesordet for all virksomhet i Seksjon Teleteknikk. Telesystemer, data, komponent-salg, utvikling, produksjon og service, - alt er gjennomsyret av elektronikk. Snart på tide at seksjonen skifter navn!

Bø tar med vemod frem fra skapet det første kretskortet som ble produsert i Tele. Det er som seg hør og bør innstøpt i plast, og det var Bø's første jobb i firmastøp i slutt-kontrollere det. Hovedbjelken i virksomheten dengang var levering av fjernskrivere til Telegrafverket. Så fikk avdelingen en ung leder med visjoner - Kjell Høitomt.

- De linjene han trakk opp fører frem til idag, sier Bø. Alt er selvfølgelig ikke oppfylt, og mye er gjort feil, men vi har overlevet, med egne og andres gode krefter til hjelp, og vi kan vel si at vi idag står godt rustet til en utvikling hvor Siemens



Vårt viktigste budskap til Televerket er at det må unngå å få en monopol-leverandør, sier Inge Bø. Derfor tror jeg på at Siemens har en ekte sjanse.

med sin spesielle styrke og kompetanse kan gjøre seg mer gjeldende.

- Men hvilke sjanser har egentlig Siemens til å hevde seg som tele- og data-leverandør i Norge?

- Jeg vil si det slik: hvem skulle ha sjanser, om det ikke var Siemens? svarer Bø. Som telefonleverandør er Siemens en av verdens desidert største. Som dataproducent er Siemens blitt Europas største. Vårt største problem er at Norge er et lite marked, og vi får vel ikke alltid den prioritering i Stammhaus vi gjerne ville ha. Men på enkelte områder har vi store og avanserte kunder, og her har vi vårt Stammhaus 100% i ryggen, det viser innsatsen på telefonsentralanbudet. Det samme gjelder datasystemer. Vi var med i finalene i konkurransen om datasystemene til både Postverket og i Hæren, og det var mange som sperret øynene opp da.

Norge skal ikke bli noen "hvit flekk" på kartet for Siemens' datamarked, selv om

det er langt igjen til det store gjennombruddet. Strategien hos oss blir noe annerledes enn ellers for Siemens i verden: Vi er det eneste land som ikke har gått inn for stormaskiner, og vi angriper altså markedet "nedenfra" med UNIX. I dagens dempede vekst i datamarkedet, vil vi prioritere vår datavirksomhet mot større kunder enn dem vi hittil har betjent.

- Hvordan skal dette skje?

- Med de gode dataproduktene som Stammhaus nå kan betjene oss med, vil vi utnytte den spesielle styrke Siemens allerede har i det norske marked, og som er bygget opp på andre forretningsområder enn data. Sentralt står produksjons- og næringsanlegg innen industri, installasjon og kraftforsyning. Kompetanse på nettverk er særlig viktig, og kan være en katalysator for dataleveringer til mange av våre kunder.

Forts. neste side

Samarbeide over avdelingsgrensene gir Siemens store muligheter i CIM

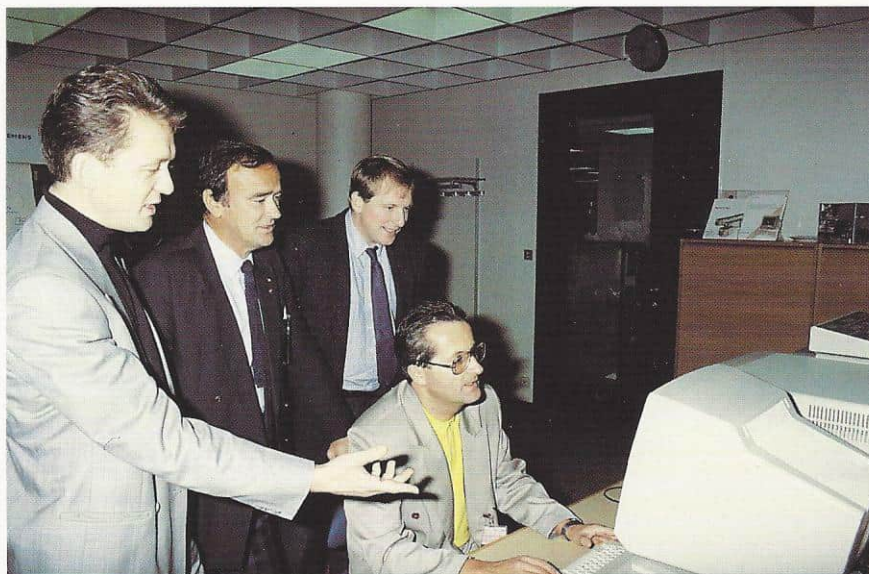
Tekst: Per Buer
Foto: Espen Nordhagen

- Det ligger store muligheter for Siemens i å selge våre ADB-systemer (Administrative databehandlingssystemer) til større kunder innen industrien - kunder vi allerede har et godt samarbeide med på andre fronter. Oppgaven nå er å få istand det spesielle samarbeide innen Siemens-avdelingene som kan gjøre dette mulig. Siemens Informasjonssystemer på Seksjon Teleteknikk kan vanskelig få istand kontakten med industrikundene uten aktiv støtte fra markedsføringssiden i regionene, og i mange situasjoner trenger vi også den spesielle kompetanse som mange Siemens-medarbeidere har innen industri og kontor, sier Svend Larssen, Siemens Informasjonssystemer til Siemens Intern.

Larssen leder idag en prosjektgruppe som har til mål å etablere Siemens som leverandør av administrative datasystemer til norsk industri. Tanken er at vi i tillegg til å opptre som leverandør til industrien på automatiserings- og energisiden også skal levere integrerte dataløsninger for både produksjon og kontor. Det er altså snakk om en totalløsning som omfatter både de tekniske og de administrative sider ved industribedriften. Denne type løsninger går gjerne under navnet CIM (Computer Integrated Manufacturing) og betegnes som et stort vekstområde innen systemteknikken.

Egen-mobilisering.

- Vårt utgangspunkt burde være det beste, sier Larssen. Vi har store markedsandeler som industrileverandør på våre etab-



Livlig diskusjon foran Siemens' datautstyr til industrikunder. Fra venstre: Ståle Mundal, Region Vest, Svend Larssen, Seksjon Teleteknikk, Ola Holen, Region Øst og foran skjermen Lars Dyrnes, Region Nord.

lerte felter, våre kontakter er de beste og tilliten til oss som leverandør er til stede. Siemens er idag Europas største dataproducent med topp produkter og systemer. Her i Norge har vi gradvis bygget opp kompetanse på de administrative områder gjennom leveranser til mindre håndverks- og produksjonsbedrifter. Jeg vil påstå at problemet i første rekke består i å mobilisere våre egne ressurser for dette markedet. Jeg tenker da på all den kunnskap og kompetanse våre egne medarbeidere sitter inne med når det gjelder databehandling på kontor og i fabrikk. Hvorfor ikke tilby kunden denne kompetanse i forbindelse med vårt salg? Og i tillegg må vi bedre utnytte det nett av forbindelser våre markedsførende avdelinger har bygget opp slik at vi kan få et bilde av kunde/bedriftens behov og tilstand.

Større industribedrifter

- Hvilke typer bedrifter tar dere egentlig sikte på?

- Vi vil ta for oss firmaer med etablerte relasjoner som kunde eller leverandør til Siemens A/S. Det er med andre ord de større industribedrifter i vårt land som er vår målgruppe, fordi vi mener at det er denne type bedrifter vi best kan tilfredsstille. Det ligger i sakens natur at kunden må ha et behov for fornyelse av sin maskinpark - at vi kan komme inn som et nytt alternativ med interessante løsninger for bedriften totalt sett. Vi vil gjerne ha tips fra våre medarbeidere om konkrete muligheter her. Som jeg tidligere har understreket, er dette prosjektet basert på samarbeide avdelingene imellom, og vi har også sikret oss støtte i vårt Stammhaus som har bred erfaring med nettopp slike leveranser, sier Svend Larssen.

Forts. fra side 3

- Men hvordan skal du få til noe slikt i Siemens? Alle passer jo på "sine" kunder?

- Vi har jo gått inn for en viss regionalisering. Det er klart at regionene er interessert i å ta del i den omsetningsvekst som informasjonsteknologien åpner for. Og i vårt firma er det jo Tele som representerer mange av de områder av IT vi her snakker om. I Region Nord etablerte vi oss for et år siden for å markedsføre private telefon-sentraler - et produkt som krever både lokale kontakter og en stor faglig bearbeiding sentralt. På datasiden er vi etablert både i Region Vest og i Region Nord.

- Hva slags mennesker skal dere ha i disse avdelingene - spesialister eller dørbetjente?

Vi må være nøye med avveiningen her. Salget av mye av vår teknologi er beting-

et av høy kompetanse, og vi må sørge for å ha et sentralt faglig miljø som kan takle oppgavene. Medarbeiderne i regionene har sin styrke i sine gode kunderrelasjoner. Det viktige er å få istand samspillet her.

- Hva er det egentlig vi skal selge? Skal vi være en slags agent for Siemens' produkter tilpasset de norske forhold, eller ligger det noe mer i det?

- At det er vi som representerer Siemens er helt klart. Men vi skal vite at det er uhyre vanskelig å få lønnsomhet ut av internasjonale produkter på det norske prispresedde marked idag. Derfor må vi legge vekt på tilleggssytelser, verdiskapning i Norge. Det gjelder både for utvikling, systemleveranse, produksjon og service. Dette er vår beste måte å tjene penger på, og vi kan vise til mange gode eksempler her.

Vi ville ikke hatt Forsvaret og Televerket som de kunder de er idag uten å kunne utvikle og produsere i Norge. Våre digitale transmisjonssystemer er blitt "slagere" både ute og hjemme.

Elektronikkfabrikken produserer for både hjemmemarked og eksport, og er blitt en verdifull ressurs for hele vårt elektronikkmiljø i firmaet. Hele servicesektoren er i kraftig utvikling med verkstedtjenester, systemassistanse hos kundene, rådgivning og opplæring.

Verdiskapning i Norge har mange fasetter og mange muligheter. Ingen sier at vi bare skal levere hva vi kan få fra vårt mektige moderselskap. Det er opp til oss å gå videre på dette grunnlaget - og tjene penger på det!

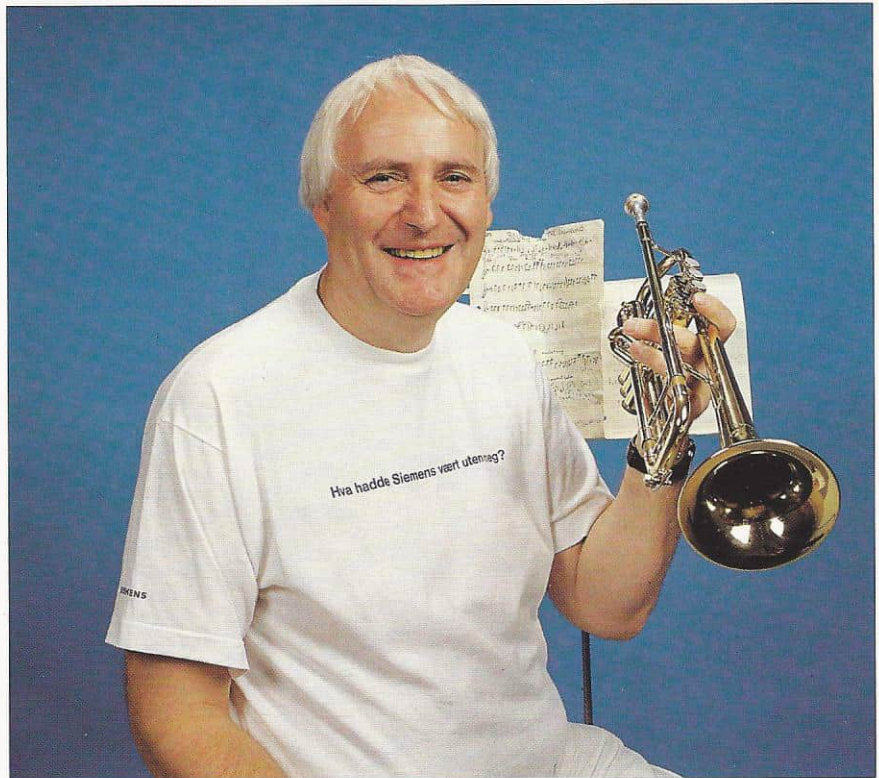
Nå blåser vi i trompeten for Siemens!

*Hva er Siemens uten meg?
Hva er jeg uten Siemens?*

Disse meningsfylte ordene finner vi på for- og baksiden av en T-skjorte alle ansatte i Siemens får som "juleklapp" fra direksjonen i Siemens. I tillegg kommer også en gramfonplate i spesialutgave av vår eminente jazzmusiker Tore Jensen, til daglig arbeidsleder på montasjeavdelingen på Linderud, med sitt orkester Norske Rytmekonger. Jensen har også i en tekst på platecoveret utdypet ordene på T-skjorten på en høyst personlig måte.

Jeg er glad over denne anledningen til å markere hvordan jeg opplever mitt forhold til min arbeidsgiver, sier Jensen til Siemens Intern. Det er viktig at vi medarbeidere viser vår samhørighet med firmaet. Vi ser hvorledes Siemens satser utad for tiden, med imagekampanje og store anbud. Vi jobber i et firma som har tro på seg selv! Og alle har vi en plass å fylle, og kan trygt si til oss selv og andre: Hva er Siemens uten meg!

På den annen side har vi alle lært, spesielt i disse tider, hvor viktig det er med en trygg og solid arbeidsplass. Det er ingen selvfølge lenger å ha sin gode jobb. Men vi kan alle yte et ekstra pluss for å bevare firmaets styrke, nemlig ved å markedsføre vårt firma og våre produkter i vårt nærmiljø, være gode ambassadører for Siemens. Da blir det mening i dette krevende slagordet - hva er Siemens uten meg, hva er jeg uten Siemens, sier Tore Jensen.



Tore Jensen er en veteran i norsk musikkliv - en gledesspreder med sin trompet og sitt orkester Norske Rytmekonger.

Denne julen kommer hans siste plate som gave fra direksjonen til alle Siemens-ansatte, sammen med en T-skjorte som Jensen også kommenterer på en spesiell måte

Årets stipendier er fordelt

Stipendordningen i Siemens har vært en fast foreteelse siden 1975. Ordningen er ment som et tilskudd til videreutdanning som ikke dekkes av avdelingene, eller som en oppmuntring til medarbeidere med en spesiell interesse.

Utenom stipendordningen, bevilger Siemens betydelige midler til utdanning over avdelingsbudsjettene.

Det kom i år inn 97 søknader.

Vi har to typer stipendier. Disse er:

Stipend 1:

- For ansatte som søker videreutdanning.
- For ansatte som søker til hobby/kultur.
- For ansattes barn som har spesielle evner/interesser.
- For pensjonister.

Stipend 2:

- For ansatte som tar videreutdanning tilsvarende ett års helstidsstudium eller mer, og som har vært ansatt i minst tre år.

Vedtektene og søknadsskjema kan man få ved å henvende seg til opplæringsavdelingene i S/O, S/T og S/B.

I år har disse fått stipend:

Stipend 1:

Anita Sandmoen, S/O. Marianne Rygvold, barn av ans. S/Tø. Mette H. Kviseth, S/T. Marit Lange, S/O. Arne Nossun, S/T. Johnny Braathen, S/O. Unni N. Braathen, S/O. Frode Flesland, S/B. Wenche Helen Dahl, S/Stavanger. Eivind J. Rypestøl, S/Kr.sand. Kirsti A. Karlsen, S/Stavanger. Tove Løhne, S/T.

Randi H. Hope, S/Stavanger. Nguyen Q. Thong, S/Ålesund. Gerd Karin Om-dahl, S/Stavanger. Jonas Sjøvaag, barn av ans. S/O. Beate Holst, S/O. Bård Erling Ofstad, S/T. Else Vivike, S/O.

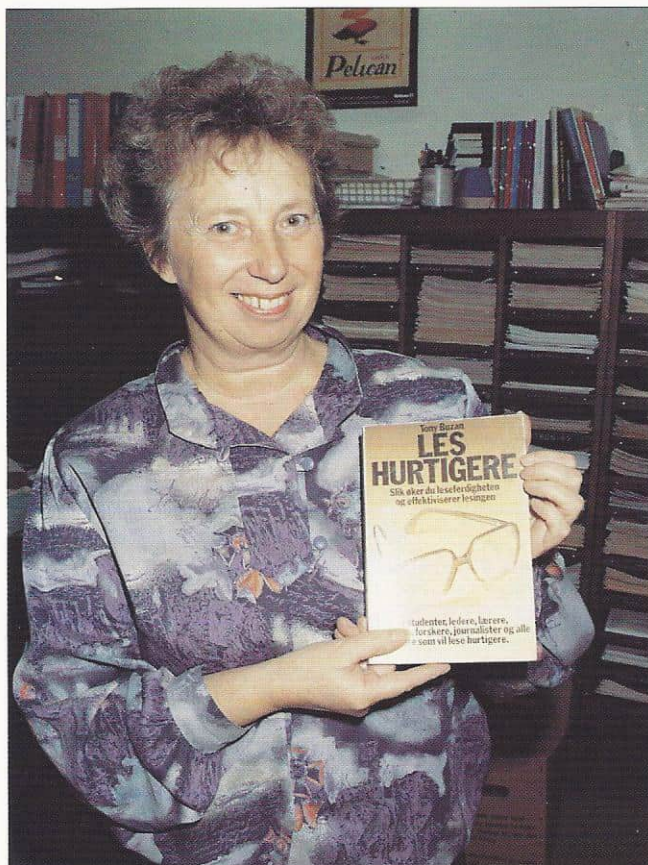
Sigrud Parow, S/O. Ragnar G. Larsen, S/O. Bodil Eikro, S/O. Einar Samuelson, S/Haugesund. Terje Olsen, S/B. Gro Ørnhoft, S/O. Ann K. Bergskaug, S/O. Jan Ove Endresen, S/Mo i Rana. Bodil Gunstrøm, S/Skien. Einar Aarnes, S/T. Jostein Vassli, S/T. Stig-Ove Normann, S/B. Ola Bjørklund, S/T. Steinar Birkelund, S/B. Frank Ludvigsen, S/Kjøpsvik. Petter Pil-

skog, S/O. Jan Olav Rutledal, S/B. Thorbjørn O. Karlsen, pensjonist, S/O.

Stipend 2:

Knut M. Ormsand, S/O. Stein Vidar Trøan, S/T. Geir K. Alstad, S/T. Oddvar Lenes, S/T. Reidar N. Karlsen, S/O. Svein Jarle Svedal, S/T. Per E. P. Lorentsen, S/Skien. Håkon R. Thorsen, S/B. Signhill Steffensen, S/B. Roy Michalsen, S/Stavanger. Ove Olsen, S/B. Asbjørg I. Østgård, S/T. John Øyvind Munthe, S/Stavanger. Arnt Inge Torvik, S/T. Leif Gravem, S/T. Tore Pettersen, S/Mo i Rana. Helge Mikal Eklund, S/Harstad. Terje Hyllmark, S/T. Ove Aunøien, S/T. Oddgeir Moe, S/Kristiansund. Magne Orderløkken, S/T. Pål Rye, S/T. Nils P. Westgaard, S/T. Kurt Inge Nakken, S/O. Rolf Jensen, S/Mo i Rana. Jøran Herfjord, S/T. Svein Rune Josdal, S/Stavanger. Per Olav Haarberg, S/T. Øystein Folde, S/T. Olav Morten Sætran, S/T. Bjørn Brovold, S/T. Ketil Nygård, S/Tø. Ivar A. S. Myrli, S/O.

Anita Saugerud, S/O. Arnfinn Aspenes, S/Tromsø. Mariann Hopen, S/T. Morten Ileby, S/T. Arne Nyhammer, S/B. Lars Markussen, S/Harstad. Nils Lund, S/T. Stein Kristiansen, S/O. Arnt Skog, S/T. Kåre Aga, S/O. Pål Gundersen, S/O.



"Les hurtigere"

Vår nye bibliotekar på Linderud, Astrid Larsen, har satt igang en omfattende kampanje for å få inn utlånte bøker, og forespørslor og påminnelser om utlån helt tilbake til 1981 flagrer inn til overraskede medarbeidere.

- Jeg kan ikke med 100% sikkerhet si at disse gamle utlånene ikke er tilbakelevert, men jeg oppfordrer låntakere generelt til å ta en titt i bokhyller, nattpulter, skrivebordsskuffer, kjøkkenskap og ellers hvor man måtte ha for vane å oppbevare litteratur. Kanskje dukker det opp en gjenglemt bok fra biblioteket? Ellers kanskje står det en i bokhyllen på jobben? sier Astrid Larsen.

- Bringer aksjonen resultater?

- Jada, jeg tror ikke noen har noe imot å returnere boken når de først blir minnet på det. Her forleden fikk jeg tilbake en bok som var utlånt i 1981. Låntageren unnskyldte seg med at han var slik langsom leser.

- Hva het den boken da?

- Den het "Les hurtigere".

Minibank på Linderud

Nå får vi minibank på Linderud også. Kreditkassen har bestemt seg for å legge en minibank og en giroautomat til resepsjonen i kontorbygget. Antagelig lønner dette seg bedre enn den gamle ordningen med besøk fra nærmeste filial hver 14 dag. Men dette representerer også flere praktiske fordeler for de Linderud-ansatte. Man kan ta ut penger så ofte man har behov for det, og girering av bank- og postgiroer blir belastet konto den påfølgende dag.

Ulempen er at man ved girering må ha konto i Kreditkassen - og det er det jo ikke alle som har.

Siemens oppfordrer forøvrig alle som ikke har minibankkort til å skaffe seg dette, og de som allerede har et slikt kort blir anmodet om å bruke den nye minibanken så ofte som mulig når den kommer i sving i begynnelsen av februar. Siemens blir nemlig belastet et månedlig gebyr for minibanken, og dette blir mindre jo fler uttak pr måned.

For de av oss som skal reise til Tyskland, er det i tillegg mulig å heve tysk cash i automaten.



Pressa går i Trondheim

Hva holder motet oppe hos ansatte i S/T når høstregnet holder stand uke etter uke? Hva hjelper en å komme over kravstore kunder og sene leverandører? Hva er bedre mot gruff enn kaffe og en stadig vitamininnsprøytning under lange møter? Svaret er vaffer! Nystekte og duftende fortæres ca. 900 vaffer hver dag i S/T.

Vaflene i Trondheim er blitt et begrep blant Siemensansatte. Siemens Intern tok derfor turen til kjøkkenet for om mulig å få oppskriften og noen gode råd med på veien. Det kan jo hende man i den hektiske juleinnsprekten kan lage en liten vri på julebaksten?

Lilly Kaspersen ga oss oppskriften. Samtidig fortalte hun at det hver arbeidsdag går med ca. 2 kg. brunost til pålegg på vaflene. Til tross for at det også selges vaffer med gulost og med syltetøy. Tidligere var vaflene fra gammeljernet (av jern) de mest populære, men nå er det like mange som foretrekker de litt mindre hjertene som lages på nyjernet med teflon.

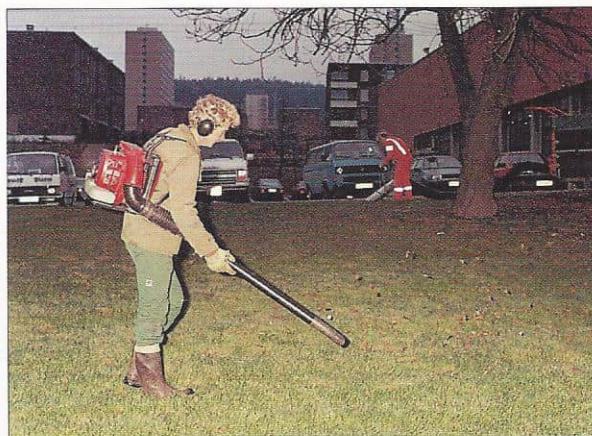
Oppskriften gir ca. 300 vaffer eller 60 plater, så det skulle holde til langt utpå nyåret, eller til hele avdelinga.

5 liter helmelk
4 kg hvetemel,
eller litt mindre
1/4 kg sukker
6 egg
1 liter sur melk.

Ta gjerne oppi noen gamle wienerbrød som er lagt i vann natten over og en skvett fløte hvis du har det. Smør jernet og "la pressa gå" som Reidar sier.

Tekst og foto: Tove

Penere til våren!



Denne mannen, med den merkelige maskin på ryggen tenker på den kommende vår. I tidligste laget vil nok enkelte hevde, men Eivind Morberg fra Norsk Gressservice (NGS) har våren i tankene når han rydder plenene på Linderud for løv. Nå trodde vi at gresset bare hadde godt av et

beskyttende lag med løv mot sne og vinterkulde, men nei.

-Løvet's eneste misjon er at det tilfører gresset næring når det råtnet. Vi gjødsler heller til våren og fjerner løvet, slik at det ser ryddig og pent ut når sneen går, sier han, og starter "løv-blåseren".

Miljøvennlige Siemens-produkter i TV



Siemens i Forbrukermagasinet: Markedssjef Haaberg påviste overbevisende i "Forbrukermagasinet" at Siemens kjøle- og fryseskap også er miljøvennlige. Bildet i midten viser Roy Olsen i Interservice som tapper freon av et kjøleskap. Og til høyre et bilde fra søpleplassen - gamle kjøleskap skrotes med skadelig gassinnhold og det hele.

TV er det nye store reklame-mediet i Norge, og Siemens er med. Ikke bare med reklame i egentlig forstand, men med det som bedre er: reportasje.

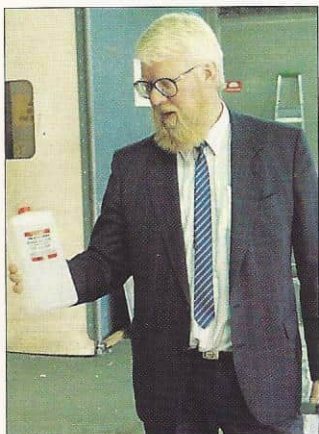
I et av NRKs mest populære programmer med en meget høy seerfrekvens, Forbrukermagasinet, ble vår markedssjef Torgrim Haaberg i høst intervjuet om kjøle-

leskap og miljøforurensning. Siemens ligger i forkant med utvikling av miljøvennlige kjøle- og fryseprodukter. Det skadelige freon-innhold i isolasjonsskummet er nemlig redusert med 50% uten at det i merkbar grad er gått ut over isolasjonsevnen. Videre tilbyr Interservice, vårt service-selskap, å tappe skapet for kjøle-

mediet freon også når det er nødvendig.

- Jeg vet ikke om det er noen forbindelse mellom denne reportasje og det faktum at vi nå er ut-solgt på kjøleskap, sier Haaberg. I Tyskland er etterspørselen etter våre kjøleskap øket kraftig, og det er flere måneders ventetid på leveranser.

Siemens er med i TV-sammenheng ellers også. I det populære Casino TV-spill kan man vinne Siemens-produkter, og nå før jul kjører TV3 30-40 spots for vår nye superkomfyr - vanlig komfyr og micro i ett.



4000 kroner for riktig dumping

- De aller fleste ville latt disse kjemikalierne gå rett i vasken, sier Dag Løvaas fra SIS Kontor/Datatilbehør, og kikker skeptisk på pallen som er full av plast-flasker. - Dette er ca. 200 liter fotokjemi fra telefoto-maskiner vi har levert til aviser og KRIPOS, opplyser han. Alt skal sendes til destruksjon, og det koster altså firmaet 4000 kroner.

- Gjør vi dette for skape et "grønt" image omkring Siemens?

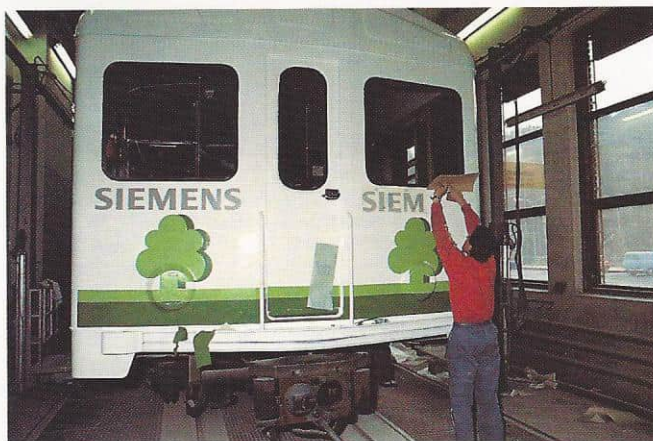
- Nei. - Det finnes helt klare regler fra SFT (Statens Forurensningstilsyn) for hvordan man skal kvitte seg med slik overskuddskjemi. En ting er sikkert: Det skal i alle fall ikke helles i vasken. Og vi i Siemens følger reglene, sier Dag Løvaas og hjelper lastebilsjåføren med lassing-en.

- Godt å bli kvitt det - på riktig måte, selv om det er dyrt, sier han.

Boller og wienerbrød for Peru



Camilla Eriksen (i midten) og Astrid Nyberget (t.h.), (begge 17) tilbød Siemensansatte på Linderud ferske hjemmebakke boller og wienerbrød til morgenkaffen. De to jentene, som går i 2. klasse på Lørenskog v.g.s. stod standhaftig på med



overbevisende salgs-argumenter fra klokken var 07 på morgenen. Inntekten av bakervaresalget gikk til Operasjon Dagsverk, som i år samlet penger inn til et prosjekt som skal gi indianer-ungdom i Peru sjanse til en utdannelse.

- Siemensfolket har vært flinke til å kjøpe varene våre, sier de to, og fanger inn Turid Nordlund som ikke kan motstå tanken på ferske boller til kaffen.

Siemens-reklame på skinner

Et av Oslos særtrekk har til nå vært de røde T-banetrovognene. Nå er de ikke lenger utelukkende røde. En av dem er til og med dekorert helt med Siemens' nye farger og logo.

Vi er et av de første firmaer som "kjøper" T-banetrovogn i reklameøyemed, og man mener i vår reklameavdeling at det er pengene verd. I alle fall er det en iøynefallende trikk som når dette leses befinner seg på skinnene.

Firmaet Finn Solvang A/S hadde oppdraget med å montere opp reklamen, og reklamemontørene Lars Erik Bratvold og Tom Grønabæk hadde hendene fulle på en lørdags morgen.

-Vi bruker ca. 20 - 25 arbeidstimer på et slikt oppdrag, sier de og klitrer den kjempe-messige Siemens-logoen fast på plass.

AN Verteiler	VON	ORG RAZ WIEN	Eingangsvermerke
	Bearbeiter	Fr. Hödl	
	Telefon	2501/4080	
	FAX	2501/4800	
Ihre Zeichen und Ihre Nachricht vom		Unsere Zeichen	Ort und Datum Wien, 1989-10-10
FILETRANSFERNETZBESCHREIBUNGSBUCHBEREINIGUNG			
Selv ikke våre tyskspråklige kolleger klarte å holde tungen helt rett i munnen da de komponerte overskriften på dette rundskrivet. Noe bedre?			

Salgsingeniør Jon Berg: Å fly er terapi!



Jon Berg - pasjonert flyver med ferskt flysertifikat. For ham er det kun en måte å fly på - alene i småfly. Han kan anbefale denne hobbyen til alle som har tid og råd. Det er nemlig ingen billig fornøyelse å ta flysertifikat. I tillegg er det krevende prøver man skal igjennom. Men det er verdt slitet, mener han.

Tekst og foto: Espen Nordhagen

"Det er aldri for sent", sier Jon Berg i bilen på vei til flyplassen på Kjeller like utenfor Oslo. Han har akkurat fått pratet seg varm om det emnet som har preget tankene hans det siste halvannet år, nemlig flygning.

Guttedrøm.

- Bare tenk på når du sitter alene i et fly over Jotunheimen og har den utrolige panoramautsikten. Virkelig frihetsfølelse, sier han med salveslesfull røst.

Jon Bergs flysertifikat er guttedrømmen som gikk i oppfyllelse. Egentlig hadde han siktet seg inn på en flyverkarriere i Flyvåpenet, men en motorsykkelulykke satte en effektiv stopper for det. Nå har Jon jobbet hos Siemens i snart 23 år, og angir ikke på sin alternative karrierevei. Men guttedrømmen holdt seg levende.

- Man kan si at det tok litt tid, men nå er det gjort. Det er ikke mange som tar flysertifikat i en alder av 56 år, men for denne type sertifikat er det ingen aldersgrense oppad. Selvfølgelig må helsen være god, men ellers er det bare å trå til, mener han.

- For meg er det livsnødvendig å ha utfordringer, sier Jon. Jeg vil ikke falle inn i en "forgubbingsprosess" med et hendelsesfattig liv på sofaen etter middag. Jeg pleier å vende litt på et gammelt munnehell, "man lever så lenge man lærer". -Man må unngå å stivne, bedyrer han.

Dyr hobby.

Det er noen som svever i den villfarelsen at det å fly er noe av det samme som å kjøre bil. Disse ville sannsynligvis fått sitt

livs største, og muligens siste overraskelse hvis de ble plassert bak "stikka" og overlatt til seg selv. Flyet beveger seg nemlig på alle akser, og gjør man en tabbe, kan den bli fatal. Opplæringen som fører frem til A-sertifikatet er derfor meget streng - og dyr. Man må regne med en samlet pris i området 25 - 30.000 kroner. Og da har man egentlig kommet billig fra det.

Krevende teori.

Før man kan sette seg bak spakene i et fly, må du ha gjennomgått en viss teoriundervisning og en legesjekk. Teorien er verst. Seks "fag" skal man ha hatt undervisning og bestått eksamen i. Disse er: Flyteori, radiotelefon, meteorologi, navigasjon, fly- og motorlære og lover og bestemmelser for luftfart. Til eksamen kan man ikke ha mer enn 25 % feil i noen av fagene. Har man det, må man "kontinuer" - d.v.s. gå opp igjen.

- Jeg brukte ca. 100 flytimer på å ta "lappen", og det er kanskje mye, men jeg ville ikke forhaste meg. Jeg brukte den tiden jeg trengte, mener Jon.

All omgang med fly krever at sikkerheten settes i høysetet. Ingenting overlates til tilfeldigheter og flaks.

Efter reglene.

-Man har sjekklistor for alt. Taxing ut til startpunktet, takeoff, innflyvning til landingsstedet, landing, o.s.v. Under treningen blir det lagt vekt på takeoff- og landingsprosedyrer. Det som er vanskeligst er landingen. Det kreves at man kan lande flyet på et bestemt merke på rullebanen. Poenget er ikke bare å komme ned i ett stykke. Det skal gjøres etter reglene, understreker han.

Jon er medlem i Nedre Romerike Flyklubb som har tilhold på flyplassen på Kjeller, umiddelbart utenfor Lillestrøm. -Klubben har ca. 300 medlemmer, hvorav 110 har A-sertifikat. A-sertifikatet gir rett til å føre fly under såkalte VFR-forhold (VFR = Visuelle Flyregler). Dette medfører at nattflygning og flygning i dårlig sikt ikke er tillatt med kun A-sertifikat, forteller Jon.

Terapi.

Nå er det ikke slik at når man har tatt sertifikatet, så har man det for evig og alltid. Man må opp til jevnlig kontroll, og man må også ha et bestemt antall flytimer i året. -Det er lett å glemme noe når man ikke flyr så ofte. Derfor er man pålagt å ha et bestemt antall flytimer i løpet av et år.

- Vil du kunne bruke flysertifikatet ditt i jobben?

- Hvis det er en kunde i umiddelbar nærhet av en sivil flyplass som trenger en mindre reservedel, og hvis været tillater VFR-flygning helt frem, så kan jeg nok få den eventuelle reservedelen frem til kunden på rekordtid. Men det er en del betingelser som må oppfylles. Så nytteverdien av sertifikatet i jobben er nok liten, men man kan jo aldri vite, sier Jon Berg.

- Men ellers er det jo topp terapi for en stresset sjel å bevege seg i de store høyder. Sånn sett har flygingen en positiv effekt på min arbeidsinnsats. Det å fly et småfly kan ikke sammenlignes med å være passasjer f.eks. i et charterfly.

For meg er det bare én måte å fly, nemlig alene i et småfly, fastslår Siemens' flyvende salgsingeniør.

Takk for herrrlige år!

Av Per Buer
Foto: Espen Nordhagen

Da Anders Skjæveland engang demonstrerte en Siemens lastsikringskilbryter på Jernverket i Mo i Rana, ble det ytret noen tvil om at bryteren var så 100% sikker som den entusiastiske selger ville ha det til.

Men Skjæveland visste hvordan han skulle bringe opposisjonen til taushet. Han bad om tillatelse til å foreta en demonstrasjon ved å legge bryteren inn mot en stående kortslutning. Så slo han inn bryteren.

Man skal vel være fagmann for å forstå at alle holdt pusten. Men bryteren var akkurat så god som Skjæveland hevdet.

- Man må tro på sitt produkt, sier Skjæveland.

Denne historien dukker opp igjen fordi Anders Skjæveland nylig har fylt 67 år og er gått over i pensjonistenes rekker, etter 40 års tjeneste i firmaet. Mr. Startapparater himself kan vi gjerne kalle ham. Den vevre skikkelsen utstråler energi og beslutsomhet, og det klare blikket står rett på deg: - Ka du meine nå? - Ikke greit å være kunde med uklare tanker om startapparater overfor Anders Skjæveland.

Ikke kan vi se at han bærer noen ytre tegn på at pensjonsalderen er inne. Men regnestykket lyver jo ikke. Og de som vet om det, har nok følt litt bekymring for Anders. For han er bekjent for å ha jobben også som hobby'n. Da kan vel overgangen bli svær?

- Ikke så ille som jeg kanskje hadde trodd, sier Skjæveland. Det viste seg nemlig, da jeg begynte å gi fra meg jobben til min etterfølger, at jeg mistet interessen for den. Når jeg ikke kunne styre det hele selv,



kunne det bli det samme. I hele mitt liv har jeg hatt det jeg steller med i min hule hånd, og noen annen arbeidsform kan jeg ikke tenke meg. Så nå har jeg til og med glemt alt jeg hadde av nye prosjekter og planer, og er vel fornøyd med å ha dagen til egen rådighet. Men det jeg aldri kommer til å glemme er alle de herrrlige år jeg har hatt i Siemens!

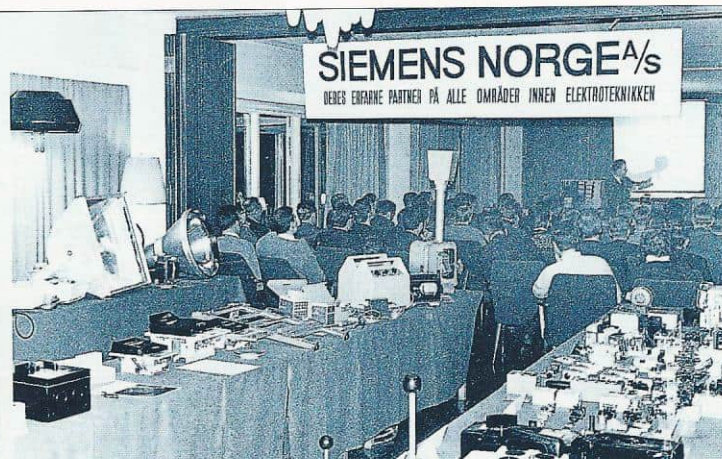
Skjævelands øyne stråler når han sier dette, og skarringen understreker at det kommer fra hjertet. Han er fra Helleland ved Egersund og gikk på skole på Jæren. Som sønn av landhandler og slakter fikk han kremmerånden i blodet og den har han passet på å ta vare på. Sin første dag-lønning tjente han som ni-åring, det var 1 krone dagen. Etter artium og handelsgymnasiet ble det Göteborgstekniker'n.

- Det passet meg bra, sier Skjæveland. Skikkelig utdannelse ville jeg ha, men det viktigste var kontakten med kundene.

Og med sin blanding av rastløshet og stabilitet ble han den ideelle reisende selger. Ustanselig på farten i hele vårt land med demonstrasjoner, salgsmøter og kundetreff.

- Vi solgte mer på teknikk og service den gang. Å selge på rabatt var en nokså ukjent tanke. Og så tjente vi penger. Siemens startapparater ble standard i de fleste industri-bedrifter. Selv konkurrentene måtte kjøpe av oss, fordi kundene forlangte det. Ja, det var morsomt og givende å bygge opp markedet for Siemens startapparater, sier Skjæveland. De var best. Men det er ikke nok å være best. Du må også gjøre det kjent.

Og der røbet Skjæveland den evige sannhet i salg.



Den som ikke har sett Skjæveland i sving med kundemøter, har ikke sett det perfekte demonstrasjonsopplegg. Atmosfæren er viktig! mente Skjæveland. Og kundene var fornøyd. Det gjaldt kanskje også den eldre, veldressede herre som på et møte i Bergen ble vist inn på første benk og satt lenge og hørte på, men så reiste seg og forsvant. Foredragsholderen lurte nok på hva galt han hadde sagt. Men tilhøreren var bare kommet feil. Han skulle til et religiøst møte i etasjen over.

Storsatsing på data i

Anleggs-slusk ble datafreak

Harald Hay har en stor kontaktflate her i huset, bygd opp gjennom de mange forskjellige jobber han er satt til i løpet av sin Siemens-karriere. (Og sto det ingen jobb ledig, så lagde han seg en!).

Tekst: Tor Cederkvist

- Harald Hay, du begynte som nyutdannet sivilingeniør i Siemens for 36 år siden. Hva var ditt første oppdrag?

- Ansvaret for de komplette elektrotekniske installasjoner på to minesveipere. Skjefens kriterium for å velge nettopp meg var grei - underlagene var på engelsk og jeg hadde studert i Storbritannia. Hva jeg visste om minesveipere er naturligvis et annet kapittel.

Mange bransjer

- Du lærte deg altså tidlig å ta deg frem på en anleggsplass. Dette har vel kommet godt med ved senere anledninger?

- Utvilsomt. Oppdragene har vært mange og forskjellige. Siemens hadde bl.a. viktige oppdrag for aluminiumsindustrien - Mosjøen, Husnes og til sist Alnor på Karmøy. Vårt oppdrag på Alnor gjaldt hoveddelen av elektroentreprisen, og var det største enkeltoppdrag firmaet til da hadde påtatt seg.

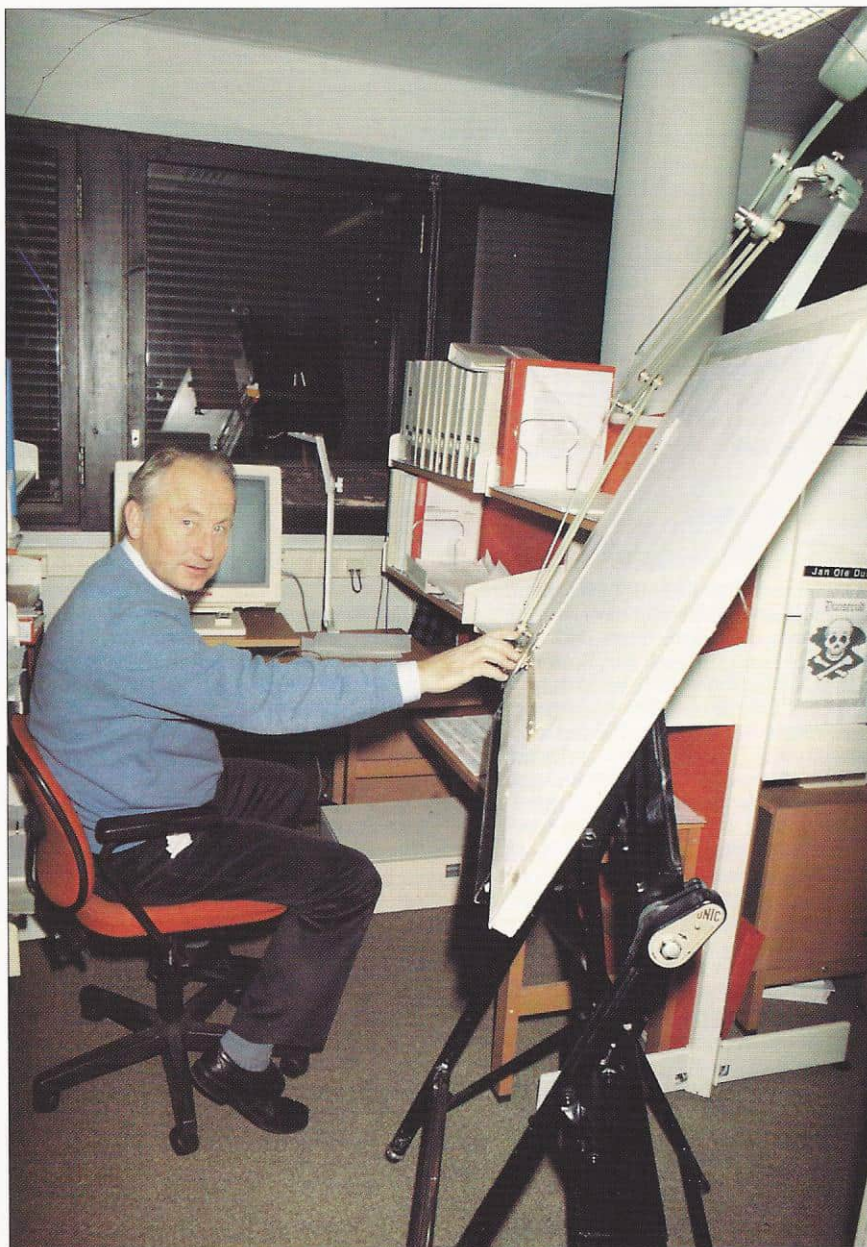
Hay var også en periode "spesialist" på større lysanlegg, bl.a. er landingslysene på Fornebu med på hans merittliste. Men etter lys og aluminium nærmet han seg igjen det maritime miljø, denne gang gjennom utvikling av skipstavler og lavspenfordelinger.

- På området skipstavler hadde vi vel endog konsernansvar?

- Det er riktig. Våre elektrotekniske kunnskaper, kombinert med kjennskap til bransje skip, var gode kort på hånden for å bli et tyngdepunkt i konsernet på dette området. All utvikling ble derfor lagt til Norge, mens produksjon foregikk både i Tyskland, England, Polen og naturligvis i Norge.

Systematikk er tingen

- Sterkstrømteknikk, anleggsbygging og andre håndfaste ting dominerte altså ditt liv til du nærmet deg 60. På den tiden begyinner vel de fleste å stivne noe i sin tankegang. Hvordan i all verden kan det da ha



Harald Hay tilhører den ingeniørgenerasjon som hadde tegnebrettet som adelsmerke. Men han har forlenget tatt steget over i data-alderen, og leder nå fremdriften av prosjektet Integrert Anleggs Produksjon (IAP), - en gigantisk satsing på bruk av data-teknikk i vår anleggsbusiness.

Foto: Espen Nordhagen

seg at vi i dag må kunne betegne deg som noe bortimot en datafreak?

Hay smiler. Datafreak synes han vel kanskje er i drøyeste laget, men han våger ikke helt å protestere heller. Det er jo ikke svært langt unna sannheten...

- Omslaget kom under et sabbatsår i 1983. Første halvåret tilbragte jeg hos Siemensavdelinger i Tyskland, Østerrike og Nederland, mens siste halvdel ble benyttet til studier ved MIT i Boston. Ved MIT møtte jeg forøvrig det mest inspirerende miljø

jeg har opplevd i mitt liv, både faglig og sosialt.

- Så det var der du ble datafrelst?

- Grunnlaget var vel i og for seg lagt mange år tidligere. Erfaringer fra en rekke anlegg opp gjennom årene hadde gitt meg en sterk forståelse for at suksess eller fiasko i anleggsbygging i stor grad er avhengig av en gjennomtenkt arbeidssystematikk og standardisering, både av anleggsloesninger og den dokumentasjon som beskriver anlegget. Forts. neste side

Standardisering og rasjonalisering over avdelingsgrensene

Avdeling TRS - Teknisk Rasjonalisering og Standardisering - ble opprettet i 1984, og er det fagmiljø hos oss som skal ha arbeidssystematikk som et av sine hovedområder. Folkene på TRS skal altså ikke selv bygge anlegg, men sammen med brukerne konsentrere seg om å få frem effektive metoder og verktøy for å bygge anlegg.

En av de første oppgaver for TRS ble å understøtte våre tekniske avdelinger ved innføringen av dataassistert konstruksjon (DAK) på personlige datamaskiner.

Neste fase dreide seg om å utvide dette til bruk av arbeidsstasjoner (workstations) knyttet sammen i nett. I dag har vi tre slike nett, i Oslo/Trondheim/Bergen, med tilsammen 44 arbeidsstasjoner for DAK.

Gjennomføringen av et anleggsoppdrag er avhengig av EDB-støtte også på

den administrative siden. Slike hjelpemidler dukket etter hvert opp, og ble tatt i bruk av de forskjellige tekniske avdelingene. Men et system som kunne binde sammen forskjellige EDB-løsninger på teknisk- og administrativ side, var fortsatt mangelvare.

KOPLER første skritt

Et vesentlig poeng ved et helhetlig eller "integrert" EDB-system, ligger i at alle brukere har tilgang til samme informasjon. Dette er av avgjørende betydning i kvalitetssikringssammenheng.

Et samarbeidsprosjekt mellom Seksjon Installasjon, TRS og Senter for Industrieforskning (SI), tok mål av seg til å løse deler av denne oppgaven. Resultatet ble KOPLER, et integrert EDB-system for kalkulasjon, økonomisk oppfølging og fremdrifts-planlegging.

Forts. fra forrige side

De siste årene før USA-oppholdet hadde jeg derfor viet mye av min tid til standardisering, spesielt på området dokumentasjon. Deltagelse i nasjonale og internasjonale standardiseringsaktiviteter var viktige inspirasjonskilder. Men den betraktningssmåte eller angreps-metode som blant annet har ledet oss frem til prosjektet Integrert Anleggs-Produksjon, tok form under oppholdet ved MIT.

Integrert Anleggs Produksjon (IAP)

- Og for å løse disse oppgavene må vi ta i bruk EDB?

- Ser vi bort fra den fysiske håndtering og montering av materiell, er vår anleggsvirksomhet en informasjonsprosess.

Karakteristiske egenskaper ved denne informasjonsprosess er:

- Anleggsproduksjon er prosjektorganisert
- Et anleggsoppdrag gjennomløper mange faser
- Samme type oppgave går igjen i flere faser
- Samme informasjon benyttes i flere oppgaver
- Informasjon som produseres i én oppgave benyttes ofte i en annen oppgave
- Stort behov for tverrfaglig informasjonsutveksling.

IAP vil gi lavere kostnader, riktigere kvalitet, større fleksibilitet og kortere bearbeidingsstid. Disse fordeler oppnåes ved bruk av integrerte EDB systemer.

- Så nå er vi helt i datafolkets vold?

- Nei!

Systemene tas frem i nært samarbeid med brukerne, og introduseres skritt for skritt. De gir støtte til blant annet følgende oppgaver i vår anleggsvirksomhet:

- Utarbeidelse av spesifikasjoner
- Kalkulasjon og økonomisk oppfølging
- Prosjektplanlegging og fremdriftsoppfølging
- Materielladministrasjon for anlegg
- Dokumentforvaltning
- Hardware Engineering (DAK)
- Software Engineering (CASE).

- Det var ikke småtter! Og alt dette startet med noen måneders opphold ved MIT?

- Inspirasjonen fikk jeg nok der. Men IAP er et samarbeidsprosjekt mellom mange instanser, et typisk teamwork. Som skal realisere det mitt prosjekt ved MIT gikk ut på - Improving Productivity and Quality in the Engineering Process.

Sier anleggsslusken som har beveget seg fra megawatt til megabyte - uten å miste bakkekontakten.

4,7 mill.kr. i offentlig støtte til IAP-prosjektet

En av de viktigste oppgavene for Norges Teknisk Naturvitenskapelige Forskningsråd (NTNF) er å hjelpe norsk industri til større effektivitet og økt konkurranseevne. Dette gjorde bl.a. ved å støtte konkrete utviklingsprosjekter i en bedrift. I det såkalte "CIM - programmet" legger NTNF vekt på at de bedrifter som innvilges støtte skal kunne påvise vesentlige interne besparelser ved bruk av CIM (Computer Integrated Manufacturing), for på denne måten å virke som forbilde og lokomotiv for norsk industri.

Med basis i de erfaringer vi hadde gjort med KOPLER, og oppmuntret av våre samarbeidspartnere på SI, søkte Siemens midler til et forprosjekt under CIM-programmet. Vårt prosjekt går under navnet IAP (Integrert Anleggs-Produksjon), og er definert som "et prosjekt hvor målet er å styrke vår konkurranseevne ved hjelp av en koordinert anvendelse av IT (informasjonsteknologi) for å integrere de ulike funksjonene innen vår anleggsvirksomhet".

I alt 80 bedrifter søkte om NTNF-støtte under CIM-programmet, 16 av disse fikk innvilget midler til et forprosjekt (kr. 400 000,-). Siemens var en av disse.

Nå må vi stå på !

Forprosjektet er nå gjennomført, og har fått en positiv mottagelse. Så positiv at NTNF har bevilget 4,3 mill.kr. til gjennomføringsfasen.

Dermed er vårt IAP-prosjekt ikke lenger et rent internt anliggende. NTNF stiller krav til oss. Og ikke minst, på grunn av denne tillit må vi stille krav til oss selv! Vi må stå på, og sørge for at IAP-prosjektet kommer velberget i havn.

Store besparelser.

4,7 mill.kr. i støtte er mange penger. Rett nok er Siemens AS forpliktet til å skyte inn dobbelt så mye av egne midler - hvis vi regner med nødvendige investeringer vil det bli enda mer. Men disse pengene kommer til å forrente seg. Vi er overbevist om at IAP vil styrke vår konkurranseevne ved å:

- bidra til lavere kostnader og derved mer konkurranseedyktige priser.
- sikre et høyt kvalitetsnivå på den totale gjennomføring av våre anleggsoppdrag.

Når IAP er kommet i full drift, vil vi ha et verktøy som letter arbeidssituasjonen for den enkelte medarbeider og som raskt vil tjene inn det vi har investert i prosjektet.



Siemens-montørene John Eric Ege og Terje Smeffell med utsikt over Kristiansandsfjorden på taket av Elkem/Fiskaa Verk. Industrioppdragene var, og er meget viktige for vår avdeling i Kristiansand, og i og med overtagelsen av Procon har vi ytterligere forsterket vårt fotfeste i Agder-fylkene. Industrikundene sies å forvente mye av "det nye" Siemens i Kristiansand.

Procon + Siemens = sant!

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Noen la kanskje merke til at vi i forrige nummer av Siemens Intern bragte meldingen om at Siemens hadde overtatt installasjonsbedriften Procon Installasjoner A/S i Kristiansand. Det tok imidlertid ikke lang tid fra overtagelsen var et faktum, til de to firmaenes ansatte også ble "samboere" i Industrigaten 10 a i den blide sørlandsbyen.

Nå har Siemens hatt både egen installasjonsavdeling og tavleverksted i Kristiansand. Tavleverkstedet forblir, av plassmessige hensyn, i sitt gamle lokale i Risetjønneveien, mens installasjonsavdelingen har flyttet til det som nå er Siemensbygget, og som før var Proconbygget.

Industrigaten ligger tre minutters kjøretid fra Kristiansand sentrum. Etter en kortere leteaksjon, finner Siemens Interns medarbeider vår nye, litt anonyme residens i Sørlandets hovedstad. Vi ankommer på en mandag morgen, og det er som ventet hektisk aktivitet i bygningen. I løpet av de første fem minuttene hadde vi hilst på nesten alle de kontoransatte.

Hektisk.

-Beklager all trafikken, sier den smilende avdelingssjef **Per Anders Olsen**. -Alle kontorer her er forbundet med en enslig

passasje, så det kan nok virke litt labyrintaktig med en gang. Skal man utrette noe i den andre enden av bygget, må man igjennom resepsjonen. Dessuten er det litt hektisk for tiden. Vi har som kjent byttet navn og fått noen ekstra medarbeidere.

-Problemer med omstillingen?

-Nei, egentlig ikke. Men det er en del nye rutiner som må innarbeides i huset før vi kan si at alt går for full maskin. Procon hadde litt annerledes rutiner enn det Siemens har, sier han, og garanterer maksimal kapasitet fra nyttår.

Siemens Kristiansand er blitt en definitivt mer slagkraftig avdeling etter at Procon ble en del av firmaet. Adskilt hadde de to firmaer sin styrke på forskjellige markeder. Procons force lå på bygg/anleggssiden, mens Siemens var sterkest på Industri. Nå som de to er blitt ett, kommer det til å merkes i Agder-fylkene at Siemens er på banen.

Men kunne ikke Procon klart seg alene?

Slagkraftig.

-Det kunne vi nok, sier Olsen. -Men tendensen i markedet er at de mellomstore bedrifter ønsker å gjøre mer ut av seg, men at det ikke er rom for utvidelser på budsjettene. Procons motiv for å gå inn i Siemens var for det første at de to firmaene utfylte hverandre i installasjonsmarkedet - man hadde hver for seg store markedsandeler på de to store markedene industri, og bygg/anlegg. Sammen blir det en slag-

kraftig enhet. En annen ting som kanskje er vel så viktig, er tilgangen på ressurser. Siemens har teknisk kompetanse og ressurser nok til å representere et solid støtteapparat for vår avdeling. Vi føler at vi vil få bedre armslag - også økonomisk.

-En annen tungtveiende grunn, var at jeg, som aktiv i NELFO, har hatt en del med Siemens-folk å gjøre opp igjennom årene. Inntrykket jeg fikk av firmaet gjennom disse var at Siemens var et solid og ryddig firma. Dette var en tungtveiende grunn til at Procon henvendte seg nettopp dit.

Positive medarbeidere.

-Hva sier de ansatte om "ekteskapet"?

-Våre medarbeidere er udelte positive til sammenslåingen med Siemens. - Overgangen fra Procon Installasjon A/S til Siemens A/S har skjedd uten oppsigelser eller permitteringer.

Det er vi selvfølgelig fornøyde med. Vi gjorde det slik at alle ansatte i Procon fikk brev med tilbud om jobb i Siemens, sier Olsen.

-Alle er skikkelig "gearet" på å gjøre overgangen så smertefri som mulig. Vi kommer til å få et slagkraftig firma ved navn Siemens i Kristiansand, mener tidligere leder av Procon Installasjoner A/S, nå avdelingsleder i Siemens, Per Anders Olsen.

Forts. neste side

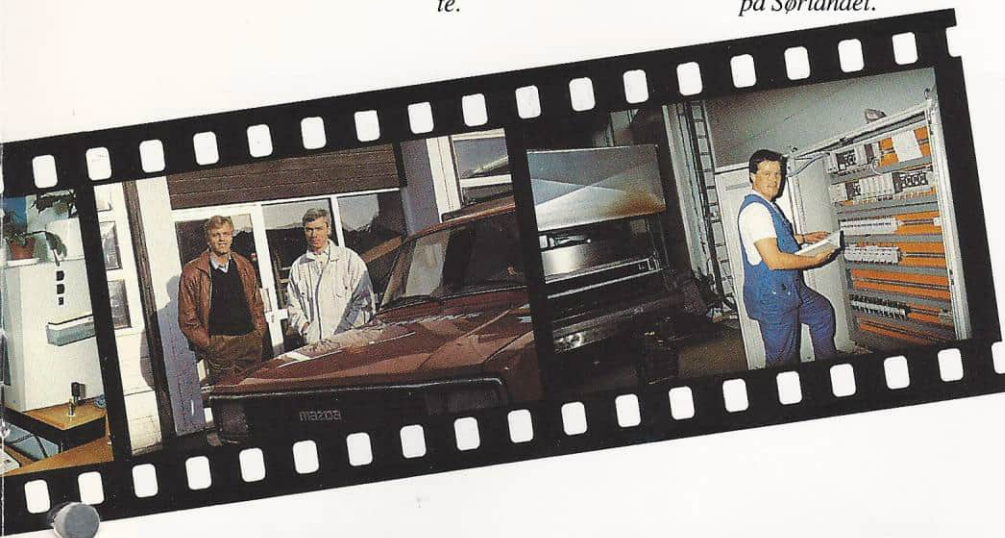
Et tilfeldig utvalg av våre nye kolleger i Kristiansand:

Fra venstre ser vi Karen Jensen ved DAK-maskinen. Hun er teknisk tegner på kontoret i Industriveien.

- På bildet i midten ser vi avdelingsleder Per Anders Olsen og installasjonssjef Jon Eriksen foran inngangen til våre "nye" kontorer hvor vi finner både Siemens- og Proconansatte.

- Helt til høyre kontrollerer montør Jarle Røsland at alt er slik det skal være i et SIMATIC-skap hos Ba-gehuset A/S.

Et av våre mange automatiseringsoppdrag på Sørlandet.



Stort industrimarked.

Installasjonssjef Jon Eriksen er en av de som flyttet fra Riketjønnveien til Siemens "nye" kontorer i Industrigaten. Eriksen og Olsen har samarbeidet før. Da var Eriksen lærling og Olsen sjef i Pro-con.

-Vi kjenner hverandre godt, og samarbeider fint. Jeg har vært ansatt i Siemens i 6 år og har samme funksjon i den nye konstellasjonen som jeg hadde i det "gamle" Siemens Kristiansand. Jeg har ansvaret for det faglige innen installasjon, og administrerer de ca. 50 montører som til enhver tid er i sving med diverse prosjekter i vårt distrikt.

-Industrimarkedet er stort her i Kristiansand. Bedrifter som Falconbridge, Elkem, Norton og Hunsfoss har stadig behov for montasjearbeider. I tillegg er vi i ferd med å bli ganske store på prosessautomatisering. Til nå har vi ca. 40 SIMATIC-anlegg

i drift, bare på Falconbridge, og det skal bli flere, smiler Eriksen.

Optimisme.

Siemens Interns utsendte kan bare bekræfte den positive ånden som hersker i Siemens Kristiansand. Ingen av de vi pratet med i løpet av en drøy arbeidsdag i den blide sørlandsbyen hadde noen negative visjoner om fremtiden med Siemens. Tvert imot ser de på fremtiden med fornøyet optimisme og går løs på oppgavene med krum hals. Det at for eksempel montørene nå må skrive Siemens-timelister, er et nytt innslag i arbeidsdagen. Men ingen sure miner for det! Vi har fått nye hyggelige kolleger i Kristiansand, og vi er blitt mer slagkraftige i markedet på Sørlandet.

Vi ønsker våre nye kolleger velkommen i Siemens-familien.

Tilfredse kunder

I og med sammenslutningen med Procon Installasjoner A/S har vår avdeling i Kristiansand ca. 90 medarbeidere. Den blir ledet av den tidligere Procon-eier Per Anders Olsen. Installasjonssjef er Jon Eriksen fra Siemens i Kristiansand. Inklusive tavleverkstedet har vår nye avdeling et budsjett på 37 mill. kr. for inneværende år.

Firmaet har dype røtter i Kristiansand, idet forløperen til Procon var B. & M. Svendsen A/S, en virksomhet som skriver seg helt fra 1890-tallet, altså elektrisitetens barndom i Norge. Dengang dreiet det seg også om gass. I 1977 skiftet firmaet navn til Procon Installasjoner som hadde forbindelse med andre firmaer med samme fornavn ellers i landet, men med noe forskjellige virksomhetsområder.

B. & M. Svendsen A/S var i sin tid Sørlandets største elektroinstallatør og hadde også engros-virksomhet. Engros-delen fusjonerte i 1960-årene med en konkurrent og ble til Sørlandets Elektro.

Selv om byggevirksomheten er laber på Sørlandet som ellers i landet, går hjulene for fullt i store deler av industrien.

Smelteverkene og papirfabrikkene har fulle ordrebooker for eksport. Kristiansand Mek. verksted skal bygge 4 gass-tankere - en milliardkontrakt - og Båtservice i Mandal har fått Sjøforsvarets oppdrag med levering av minesveiper-fartøyer. Her har som kjent Siemens vært meget aktiv med i utviklingsarbeidet og til å utarbeide tilbudet.

Det er derfor tilfredshet også i kundekretser på Sørlandet med at Siemens har styrket sin posisjon i Kristiansand og kan tilby utvidede tjenester og større ressurser.

Velkommen nyansatte

Bergen:

Tormod Eldholm, TA/Industri S/B.

Oslo:

Knut Erik Wibe, Systemavd. S/O.

Kristiansand: (Procon)

Helge Aamlid, Per Anders Olsen, Richard Tore Laukus, Tore Breland, Judith Jensen, Bjørn Dybing Tønnesen, Sigrd Samuelsen, Geir Olsen, Jan Sandstaa, Inge Solvang, Rune Tein-aas, Åsmund N. Bjelland, Kåre Arly Reise, Tor Gundersen, Lars Østerøy, Tor Øyvind Foss, Kjell Cederberg, Jarl Rosef, Geir Arne Halaas, Lloyd Gunleifstøl, Jon Harald Lintveit, Torgeir Kallhovd, Tor Vidar Lian, Per Martin Brøten, Morten Møller, Jan Erik Vestøl, Helge Sørvalen, Thor Gunnar Åsheim, Hans Sjøvik Hanssen, Svein Ivan Evensen, Hans Petter Bentsen, Steinar Holbek, Petter Johansson, Gjert Valleik, Terje Smefjell, Torfinn Trydal, Karstein Berntsen, John Eric Ege, Runar Bergskås, Roy Ove Olsen, Nicolaas Nonnekes og Karen Jensen.

Ansalg-Nytt i Siemens Intern

AnSalg informerer:

Juletilbud 1989

Tilbudet gjelder fra 20.11.89 og med 20.12.

Oppdragsområde	Artikkel nr.	Antall pris	Tilbudet
Oppdragsområde	BT 2010, 5 mpp.	5.072	5.388
Tærskelrommer	WT 5401, Elektronisk hendelsesur	5.817	5.388
	WT 5401, Elektronisk	4.388	5.388
Kjølfrys	KJ 3020, 322 ltr. kjøleskap	5.148	4.888
Microbølgeovner	Låst brunningsapparat	1.870	1.198
	HF 1102, 800 W mikrobølgeovn, hett	2.300	1.988
	HF 1342, 800 W mikrobølgeovn, hett	2.510	2.888
Låst brunningsapparat (Heltvakt)	HF 8004, Hett elektronisk	5.308	4.488
	HF 8004, Bruk elektronisk	5.308	4.488
	HF 8002, Hett, elektronisk	5.040	4.188
Innbyggings-komfyrrer	HE 0815, Hett mikrobølgeovn	6.088	4.788
	HE 0815, Hett mikrobølgeovn	6.388	4.888
	HE 7001, Bruk mikrobølgeovn	11.540	8.788
	HE 8702, Hett mikrobølgeovn, elektronisk	15.487	12.388
	HE 8704, Bruk, som overfor	15.487	12.388
Pleietopper	EX 4040, Bruk karantene	4.328	3.288
	EX 4700, Bruk karantene elektronisk	4.328	3.488
Småapparat	Sveigevr VS 10103, 1100 W, hett elektronisk	1.148	948
	Tappebrenner VU 6002	280	198
	Mikrobølgeovn VU 6002	280	218
	Kjøleskapp SM 8812, 140	1.584	1.278
	Kjøleskapp TD 8447, 1400 (plus)	801	588
	Vakuum TD 4100, 1400 (plus)	320	248
	Vakuum MJ 3700	80	58
	Computermat TB 8211	487	388
	Lukker ME 4000	703	498

Siemens Intern og AnSalg er blitt enige om et nytt fremtidig opplegg for bekjentgjøring av AnSalgs informasjon til de ansatte i Siemens. Det gjelder i første rekke de faste tilbud til jul, påske, sommer og høst. Tilbudene vil bli trykket i Siemens Intern, og tilpasset de utgivelsesfrister bladet har. Informasjonen vil få samme størrelse og leselighet som ved den nåværende ordning.

Det skjer en stor utvikling på området husholdnings- og kjøkkenmaskiner, og Siemens er i dag etablert som en av de største produsenter i Europa. I Norge er Siemens vokst til å bli markedets nest største leverandør, opplyser Bjarne Ruud-Johansen i Seksjon Handel - en posisjon vi har hatt nå i de siste 2-3 år.

Sikkerhet og fleksibilitet med flyttbare disketter til Siemens PC'er

Tekst: Ivar B. Husby

Flyttbare harddisker er ikke lenger bare et alternativ for brukere som tenker sikkerhet, koste hva det koste vil. Nå begynner disse diskettene å komme på et prisnivå og få en ytelse som gjør at flere og flere brukere ser på dem som fornuftige alternativer til de vanlige harddisker. Vi har fått testet en av modellene mot Siemens PC'er med meget godt resultat.

- **Harddisken på PC'en en sikkerhetsmessig hodepine.**

De aller fleste PC'er som brukes i Siemens er utstyrt med en harddisk. Dette er en stor fordel for brukerne -- men skaper også sikkerhetsmessige problemer. I mange tilfeller er det ofte vanskelig å hindre uvedkommende i å bruke disse maskinene og dermed få tilgang på konfidensielle data. En annen sak er at et betydelig antall brukere sjelden eller aldri tar sikkerhetskopier (backup) av sine harddisker, til tross for at de er meget avhengige av de data som ligger på harddisken.

- **Flyttbare harddisker på 42 MB for under 1.000 kroner.**

Flyttbare harddisker har vært på markedet i flere år, men de har vært svært langsomme i bruk, og prisen har ligget så høyt at de ikke har vært tilgjengelig for den almindelige bruker. Stort sett har det vært forsikringsselskaper, sykehus og andre som bruker konfidensielle data som har gått til anskaffelse av denne typen harddisker.

I dag er markedet svært endret. De flyttbare harddiskene er teknisk blitt både bedre og raskere -- og selv om grunnlagsinvesteringen fortsatt ligger over tilsvarende for de tradisjonelle harddiskene, så er prisen kommet ned på et akseptabelt nivå.

En lynrask flyttbar harddisk kan i dag fåes for en engangsinvestering pr. maskin på under kr. 10.000,-. Selve den flyttbare harddisken på 42 MB koster ca. kr. 850,-. Dette er priser som gjør det svært interessant for mange av våre brukere.

De flyttbare harddiskene kan bygges inn i PC'ene, eller de kan leveres som en egen boks ved siden av.

- **Vi har testet flyttbare harddisker...**

Gernot Wullstein på EDB-Drift har gjennom en tid testet en av de flyttbare harddiskene på markedet, og han er full av lovord om de muligheter denne typen utstyr åpner for mange av våre brukere. Vi har bedt Wullstein si noen ord om hva utstyret kan brukes til.



Denne harddisken koplet mot din Siemens PC kan gi deg perfekt data-sikkerhet. Følsomme data kan du låse i safen.

Sikkerhetskopiering av hele harddisken.

Sikkerhetskopiering (backup) av en harddisk på 32 MB er på en Siemens PC 32-30 målt til ca. 3 minutter. Backup av utvalgte filer er naturligvis også mulig. Gjenfinning av data går betydelig raskere enn f.eks. fra en streamer eller disketter.

Låsbare harddisker

Følsomme data og/eller dyre programmer kan tas ut av maskinen og låses inn i en safe. Mange bruker de flyttbare harddiskene som eneste harddisk på sin PC, de unngår derved at uvedkommende kikker i deres filer -- og muligheten for bl.a. industrispyonasje reduseres vesentlig.

Arkivering av CAD-tegninger m.m.

Store tegninger og dokumentasjon for større prosjekter kan samles på egne harddisker. Dette gir øket sikkerhet og større fleksibilitet. Hvis flere medarbeidere deler en PC kan hver ha sin egen harddisk.

Forsendelse av større datamengder

Ved forsendelser av større datamengder til andre avdelinger eller til f.eks. trykkerier o.l. er de flyttbare harddiskene en enkel og elegant løsning.

- **Krever standardisering av PC'ene**

Wullstein fremhever at bruken av flyttbare harddisker krever en absolutt standardisering av harddisk interface i PC systemene hos de brukere som velger denne typen løsning, men fordelene er så store at en absolutt bør vurdere dette nærmere.

- **Nærmere opplysninger**

Interesserte kan få nærmere opplysninger ved henvendelse til Gernot Wullstein, EDB-Drift / K1, telefon 3284.

Siste nytt om ny Siemens-logo!

Å ta i bruk vår nye logo har mange praktiske konsekvenser. For PC-brukere med adgang til laserskrivere, gjelder det å få scannet inn og bearbeidet den nye logoen slik at den kan brukes i korrespondanse med omverdenen. Når dette leses er logoen klar for innlasting i Ventura Publisher og til Apple-miljøet. Logoen kjøres ut på laser med Postscript sidebeskrivelse. Interesserte kan ringe til Leif Fiskaa, S/O, linje 3495 for å få logoen utlevert på diskett. Det er håp for kolleger med annen programvare og laserskrivere uten Postscript. Gode krefter er i sving for å komme frem til løsninger som tilfredsstiller kravene til eksakt form, trykk-skarpe konturer og jevn fargedekke.

Hvem skal få julehilsen i år?

Har du begynt å kontrollere listene fra i fjor? Er det mange endringer som skal gjøres? For mange avdelinger kan det være en stor jobb å holde orden på disse registrene, men det finnes en løsning!

Med RapidFile på din PC ordner du disse problemene enkelt og elegant!

RapidFile er et enkelt databaseprogram som hjelper til med å holde orden på kundeadressene. Programmet kan skrive ut sorterte lister, selvklebende merkelapper, og mye, mye mer...

Ta kontakt med Ivar B. Husby, Infosenteret, S/O, linje 3607 for nærmere informasjon.

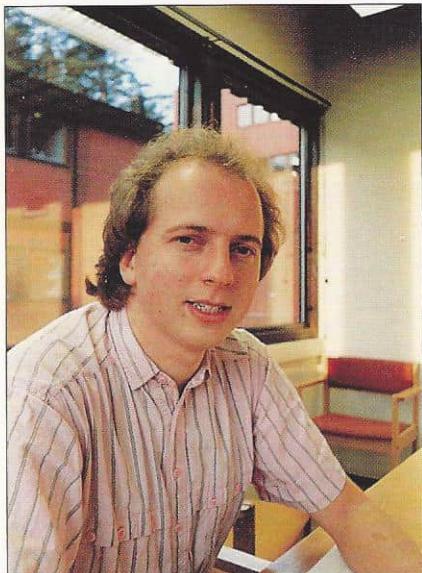
Studenter fikk føling med Siemens-prosjektarbeide

Tekst og foto:
Hans-Kristian Jensen, S/B

Siemens Bergen følger opp en tradisjon ved å ta imot studenter fra Bergen Ingeniørhøgskole (BIH). I år vil 8 studenter arbeide med praktiske prosjekter - til nytte for både studenter og for Siemens. Starten på prosjektene var at vi kjørte dem gjennom en intensiv uke, der innholdet i SIMATIC-kursene Drift 1, Drift 2 og halve Drift 3 ble gjennomgått på 5 dager - mot normalt 12 dager!

Skreddersydd

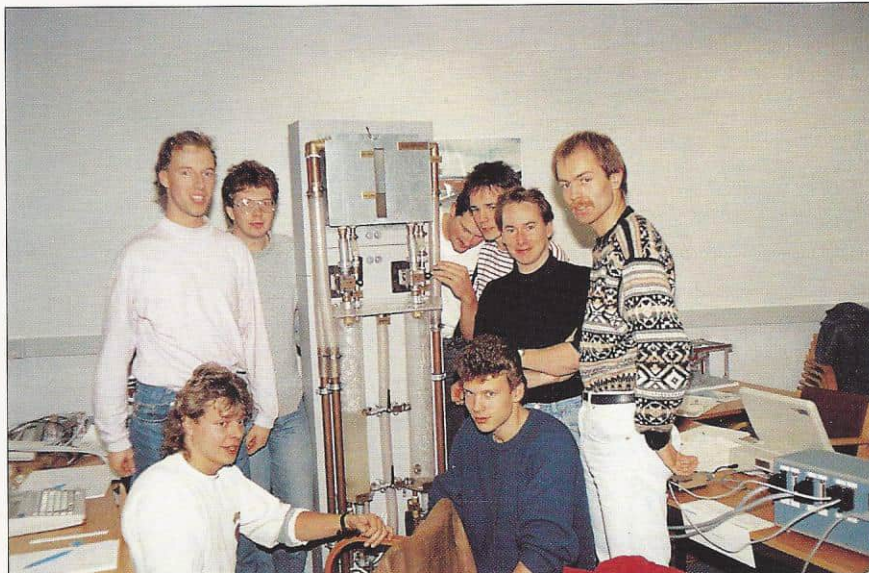
Dette skreddersyde kurset representerte naturlig nok også en utfordring for instruktøren, Roy Westby. Det er ikke hver dag han har elever med det faglige utgangspunktet som studentene på automatiseringslinjens 3. år representerer, med ditto intrikate spørsmål på lager. Ifølge Westby er det imidlertid bare sunt å måtte skjerpe sansene ekstra en gang i blant. Når standardkursene begynner å bli plankekjøring, blir man lett en dårligere instruktør. På spørsmål fra oss svarte studentene at de var meget godt fornøyd med kurset både faglig og pedagogisk. I tillegg falt det mange godord om bespisingen og oppvartningen fra vår alles "Tobben" i kantinen.



Gruppeleder Bård Berle har kontakten med studentene.

Gode erfaringer

Selve prosjektoppgaven vil bestå av et forprosjekt, som skal være ferdig til jul. I denne fasen skal den endelige ramme og spesifikasjon for hovedprosjektet fastlegges. Hovedprosjektet skal fullføres til mai neste år. Gruppeleder Bård Berle, Indu-



Studentene samlet rundt "vannklosetet" - en tankmodell som demonstrerer SIMATIC-styring og skjermovervåking. Denne er også utviklet av BIH-studenter.

stri/Offshore Automatisering er oppdragsgiver, kontaktperson og koordinator for studentene. Vi spør ham om hvilke erfaringer vi har med denne type prosjektarbeid.

- Erfaringene fra tidligere prosjekter er meget gode. For studentene representerer arbeidet en mulighet til å anvende tilegnet teori i praksis, og i tillegg lære seg planlegging og gjennomføring av et prosjekt innenfor gitte rammer. For Siemens betyr det at en del av resultatene fra disse prosjektoppgavene faktisk kan nyttiggjøres i praksis. Eksempelvis baserer en del av det nye SIMATIC Drift 3-kurset seg på resultater fra en tidligere prosjektoppgave.

I år skal studentene jobbe sammen to og to med følgende problemstillinger:

- Tunnelstyring. Illustrasjon av Siemens tunnelkonsept. Styring av lys, ventilasjon, gassmåling etc. og kommunikasjon mot fjernsentral som dekker flere tunneller.
- Skrivende instrument realisert på PC. En vesentlig del er to-veis kommunikasjon mellom PC og SIMATIC, der PC-en representerer skjermovervåking, og det skrivende instrumentet logging av reguleringsforløp.
- Programmering av en robot. Målet er å vise hvordan SIMATIC kan styre en bevegelig robot-arm.
- Temperatur-/fuktighetsregulering ved forsert luftstrømning i et rør. Målet er å få til samtidig regulering av to parametre som innvirker på hverandre.

Gjensidig nytte

Studentene vil fra nyttår av være på Siemens en dag pr. uke. En tidligere Siemens-ansatt, som nå er lærer på BIH, vil være veileder for dem i arbeidet med prosjek-

ter. Bård Berle mener at dette vil gi både studentene og Siemens et godt utbytte - ikke bare faglig, men også PR-messig. Hensikten med alle prosjektene er i tillegg til det som er nevnt tidligere, at de skal presenteres på "Automatiseringsdagene" som vil bli arrangert hos S/B i løpet av høsten 1990. En del av resultatene vil også erfaringsmessig bli interessante for dem bruk på kursene våre.

Siemens i trafikken

Ca. halvparten av Norges gater, veier og parker er belyst med Siemens lysarmaturer og mer enn 100 lyskryss i Oslo Sentrum og de østlige bydelene har i en rekke år vært sentralt styrt med Siemens datamaskiner.

Dette har vært med på å skape grunnlaget for en intensiv satsing på feltet trafikkteknikk. Utbyggingen av det norske veinettet karakteriseres av en økende tunnelbygging, både over og under vann - og det samme gjelder behovet for tekniske løsninger i forbindelse med automatiske bomveisystemer - som leveransen av Osloingen til Veidirektoratet er et eksempel på.

De seneste Siemensleveransene til Vålerenga- og Fjellinjetunnelene har understreket at behovet for totalløsninger på området trafikkteknikk er stort. De omfatter, foruten sterk- og svakstrømsinstallasjoner, også lys og tekniske anlegg samt databaserte styringssystemer for overvåking av kulløstutslipp, ventilasjon, siktkontroll, vindmåling, TV-overvåking og radiosamband og nød- og signalanlegg.

Billigere forsikring for Siemens-folket

Fra 1/1 1990 vil UNI Forsikring gi 8% rabatt på private skadeforsikringer for Siemens-ansatte. Forsikringene det gjelder er bil, motorsykel, moped, villa, innbo, hytte, båt, verdisaker, ferie/fritid og ulykke.

Det er sendt ut en informasjonsfolder i firmaet med svarkort og tilbudsskjema.

Nytt hentelager -ny lagersjef i Siemens Oslo

Tom Eriksen er opprinnelig montør, men fra første februar blir han lagersjef i Siemens' nye hentelager for installasjonsmateriell og startapparater i Oslo.

Dette lageret skal befinne seg i Narvesen-bygget på Lille-Tøyen. Hentelageret skal betjene våre kunder og egne montører, og kommer i erstatning for lageret på Linderud som blir flyttet til Kløfta utpå nyåret. Med seg får han Arvid Zetterstrøm og Nikola Bes. Disse tre skal etter sigen- de fungere som lagerekspeditorer og selgere. Man skal nemlig i størst mulig utstrekning påvirke våre aktuelle kunder til å ringe det nye hentelageret direkte, slik at bestillingen slipper å sendes veien om Linderud.

- En utmerket ordning, sier Tom Eriksen, som ser en utfordring i å bygge opp vårt nye salgslager.



Tom Eriksen foran vårt nye hentelager på Lille-Tøyen.

Siemens markedsfører overspenningsvern fra Lom

Siemens A/S og NOAS Markeds-Service A/S har inngått en samarbeidsavtale om overspenningsvernet OVP fra NOAS A/S. OVP-vernet er utviklet av NOAS, produseres i Lom og er dermed det eneste norskproduserte vern for fast montasje her i landet.

Siemens vil distribuere produktet over alle aktuelle elektrogrossister og avtalen innebærer at Siemens A/S får ansvaret for markedsføringen i Norge.

Bedriften NOAS A/S i Lom har spesialisert seg på å lage elektroniske sikrings- og alarmsystemer. Det vernet som nå bringes på markedet er et såkalt kombinasjonsvern, det vil si grovvern og finvern kombinert i en helhet. Derved oppnås full kontroll også over de restspenninger som normalt vil fortsette innover i installasjonen etter grovvernet. Vernet er testet av EFI i Trondheim med godt resultat.

Leif Helge slo til ...

Det er vel ikke ofte at en oppsigelse er innledningen til en ny og bedre fremtid. Men slik var det for vår medarbeider Leif Helge Iversen (24) i Siemens Tromsø.

Innskrenkningene ved avdelingen rammet også ham i hans jobb som lagerekspeditor, og det sier seg selv at humøret stod ikke høyt hos Leif Helge. Men en dag dukket avdelingssjef Olav Rygvold opp med et tilbud: Du skal få sjansen til å utdanne deg innen materialadministrasjon med sikte på å forsterke miljøet faglig her i Tromsøavdelingen. Men du må hospitere 2 år ved MA-avdelingen i Trondheim og ta utdannelsen ved Trondheim økonomiske høyskole på kveldstid. Take it or leave it.

Og Leif Helge slo til, og er nå å finne på jobben på lageret på Sluppen om dagen og på skolebenken om kvelden.

- Ikke noe vanskelig valg, smiler han. Det er jo en ny fremtid som blir budt meg. Jeg anser meg heldig - selv om skolen føles litt tung av og til!

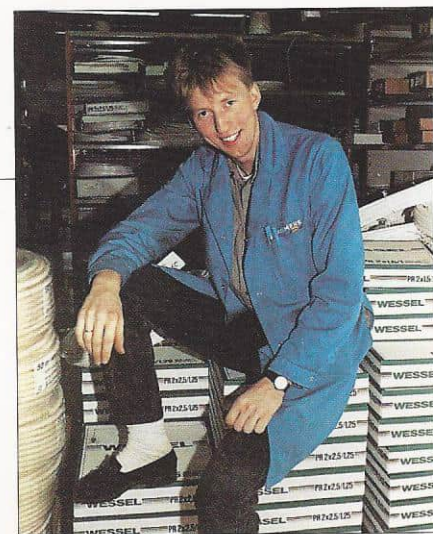
Forsvarskontrakt til Siemens

Siemens A/S og Hærens Forsyningskommando har undertegnet kontrakt på ferdigstillelse og produksjon av en våpen-terminal som er utviklet i Norge.

Terminalen er en del av Hærens luftvernssystem NALLADS (Norwegian Army Low Level Air Defence System). Ut fra radardata leder terminalen skytteren inn mot målet, og kalkulerer skytedata basert på karakteristikken til det våpenet som er i bruk. Flere angripende objekter kan overvåkes samtidig.

Terminalen har vært under utvikling hos Siemens A/S siden 1985, da firmaet fikk en utviklingskontrakt med Forsvaret. Etter omfattende feltprøver med prototypen bestiller nå Hærens Forsyningskommando et antall terminaler for levering i perioden 92/94. Kontrakten lyder på 92 mill. kroner, med mulighet for ytterligere bestillinger etter at hovedkontrakten er fullført.

Siemens A/S håper også på eksport av dette produktet, basert på markedsføring direkte og gjennom vårt moderselskap i Vest-Tyskland.



- Lærer du noe nytt om lagerhold?
- Hver eneste dag. Jeg tenkte vel aldri tidligere på hva det kostet å ha varer liggende på lager. Jeg bare bestilte - ferdig med det. Nå begynner jeg å få litt peiling på hva kostnader er, og hva papirflyten og rutinene i det hele betyr. Det gir et nytt perspektiv.
- Hva er det viktigste?
- Å opprettholde servicegraden overfor kundene, samtidig som vi holder omløpstiden for varene så lav som mulig, sier Leif Helge som ikke har hatt noen problemer med å finne tonen blant trøndera. Tekst og foto: Hilma

Firmanytt

Tilbud om førtidspensjon for Siemens-medarbeidere

Ca 25 Siemens-ansatte som i løpet av 1990 fyller 65 år har i høst mottatt tilbud om førtidspensjonering.

- Vi får ofte spørsmål fra medarbeidere som nærmer seg pensjonsalderen om muligheten til å gå av med førtidspensjon, dvs. før fylte 67 år, sier personaldirektør Gunnar Friedl til Siemens Intern. Det er derfor en glede for firmaet å kunne presentere et slikt tilbud, og vi håper det vil bli godt mottatt. Ytelsen blir 65% av nåværende lønn når lønnen ikke overstiger kr. 392.400 som er 12 x grunnbeløpet i Folketrygden.

Førtidspensjonen består av to deler, opplyser Friedl. Det er den avtalefestede pensjon, AFP, og et tilskudd fra bedriften. Ordningen gjelder fram til fylte 67 år da Folketrygden og vår tjeneste-pensjonsordning overtar. Men det er verdt å merke seg at bedriftens tilskudd er beregnet som om alle de berørte har full opptjeningstid, nemlig 35 år. Videre er det slik at ordningen ikke medfører noe tap av opptjeningstid hverken i Folketrygden eller i vår pensjonsordning. Det blir som om man hadde stått i stillingen til fylte 67 år.

Men fra 67 år vil bedriftens alderspensjon på normal måte bli beregnet på grunnlag av den reelle opptjeningstid (førtidspensjonsperioden iberegnet).

- Hva vil dette tilbudet koste bedriften?

- Fra før betaler vi ca 800.000 kr årlig til fondet for Avtalefestet pensjon, AFP. Hvis alle sier ja til tilbudet om førtidspensjon, vil det koste firmaet ca 4 mill kr, men dette er under forutsetning av at alle de ledige stillinger blir besatt igjen, sier Gunnar Friedl.

Hva får en førtidspensjonist i "lønningsposen"?

Med utgangspunkt i en årslønn på kr. 225.000 vil regnestykket bli:

Bruttolønn pr. år kr	225.000
Bruttolønn pr. mnd. kr.	18.750
- skatt	8.700
Netto utbetalt pr. mnd. kr.	10.000
Brutto AFP pr. år kr.	146.000
Brutto AFP pr. mnd. kr.	12.200
- skatt	4.400
Pensjonsutbetaling kr.	7.600

Mens bruttopensjonen er 65% av lønnen, blir nettoutbetalingen 76% av tidligere netto lønn. (Obs: Cirka-tall).

... men 11 andre ble tatt inn igjen

11 oppsagte elektrikere fra Siemens i Trondheim er blitt offer for en kjempetabbe fra sitt eget fagforbund. En famøs oppsigelsessak ender med at de 11 og montørklubben ved bedriften nå krever Norsk Elektriker og Kraftstasjonsforbund (NEKF) for en halv million kroner, skriver "Arbeider-avisa".

Elektrikernes fagforening i Trondheim støtter kravet.

De 11 elektrikerne ble oppsagt i slutten av mai i år, og montørklubben ved Siemens ba forbundet ta ut stevning og erklære oppsigelsene for usaklige. Dette ville sikret at de 11 fikk stå i jobben med full lønn inntil dom hadde falt.

Forbundets saksbehandler glemte imidlertid saken og reiste på ferie. De 11 mistet dermed både jobb og lønn, og har tapet nærmere en halv million kroner på en ren forglemmelse fra Norsk Elektriker og Kraftstasjonsforbund side, mener avisen.

Personalsjef Kåre Ytre-Eide i Siemens Trondheim sier til Siemens Intern at når de 11 oppsagte måtte fra tre, medførte det at 11 andre elektrikerne som var permittert ble tatt inn i arbeid igjen. Ettersom dagpenger ved permittering og arbeidsledighetsstrygd er den samme ytelsen, medførte fratreddelsen ingen reduksjon i den totale lønnsutbetaling til medlemmene i NEKF.

Den halve millionen som fagforeningen hevder at de har tapt, har dermed kommet andre medlemmer til gode.

Mer blest ved neste korsvei?

Lørdag 18. november hadde man mulighet til å kjøpe brukt og billig sportsutstyr i gymsalen på Linderud, det var Siemenslaget som for andre år på rad arrangerte dette bruktmarkedet. Fjorårets marked ble en suksess, men i år hadde tydeligvis interessen for slikt dabbet av.

- Vi antar at det er tilbudene fra de mange sportsbutikkene rundt om som har gjort sitt til at vi i år ikke opplevde den helt store interessen, sier en av initiativtakerne, Tor Wæhler til Siemens Intern. Det rapporteres at man ble sittende igjen med en del utstyr, som nå går tilbake til de som håpet på å få det solgt. Selv om det var billig og tildels bra utstyr som ble frembudt, var dette altså ikke nok.

Det var også et lite salg av nytt sportsutstyr i gymsalen denne dagen. Det var Sportsboden A/S som på denne måten ble gitt mulighet til å selge sine sterkt nedsatte varer til Siemens-folket.

Forlik med 30 elektrikere

30 oppsagte elektrikere ved Siemens i Trondheim gikk til arbeidsrettssak mot bedriften. Saken er imidlertid endt med forlik før den kom i retten. I forliket inngår en bestemmelse om at partene ikke skal offentliggjøre hvilke ordninger som er truffet.

Uttekslingskontrakt med retur

På TA i Region Nord er oppfinnsomheten stor for å utnytte alle de mulighetene vårt firma byr på for jobbveksling. Det siste er "uttekslingskontrakt med returbillett", og det er allerede flere som har slått til:

Avdelingens blad "TA-nytt" - nå i sin 5. årgang og med Lidvard Måseide som redaktør - kommenterer saken slik:

Kanskje følger du at du har stivnet noe i mønsteret, at det hadde vært godt å jobbe med noe annet en tid? Skifte omgivelser? Få nye impulser? Har du utnyttet de mulighetene Siemens byr på?

En ting som må presiseres igjen: Din ansiennitet i firmaet beholdes om du flytter aldri så mye internt! Erfaring fra nye områder gir deg i tillegg "flere ben å stå på". I fremtiden stilles det større krav til mobilitet og omstillingsevne synes alle å være enige om - dette gjelder Siemens-medarbeidere også! Har du utnyttet...?

Jobbrotasjon er en planlagt "rotasjon" mellom to eller flere jobber. Som en del av omstillingen vår på TA siste halvåret ønsker vi å sette jobbrotasjon i system. Vi har valgt å utarbeide en Uttekslingskontrakt med returbillett.

Kontrakten inngås frivillig og sikrer en bearbeider retur til sin opprinnelige avdeling etter å ha jobbet i en annen avdeling en avtalt periode på for eksempel 1-2 år, forteller bladet.

Flott innsats ved Holla Smelteverk

Torsdag 19.10.89 klokka 12.00 fikk gruppeleder Tor Johnsen ved vår montasjeavdeling i Trondheim beskjed om at det hadde vært kabelbrann ved Holla Smelteverk i Hemne.

200 kabler var ødelagt ved brann. Vesentlig styrekabler, men også effektkabler for lav- og mellomspenning, samt 4 stk. 20kV kabler med tverrsnitt 630mm².

Kunne Siemens hjelpe en god kunde, selv om weekenden nærmet seg?

Selvfolgelig kunne vi det!

Allerede samme kveld var de første Siemens-montørene i arbeid på anlegget. I løpet av fredag formiddag ble anlegget bemannet etter kundens ønske.

Lørdagskveld fikk Tor Johnsen en ny henvendelse fra Holla:

Bemanningen måtte økes!

Så grytidlig søndagmorgen, mens alle andre sov tungt under dynene, var ytterligere tre Siemens-karere på vei mot Hemne.

Søndag kveld var anlegget i drift. 16 montører hadde vært i aktivitet for å hjelpe en god kunde i en vanskelig situasjon.

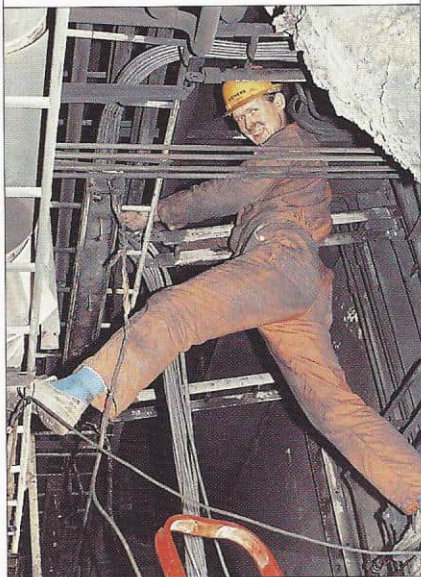
Det er grunn til å framheve den positive innstilling våre montører viste, og vi benytter anledningen til å takke for flott arbeidsinnsats.

Kunden satte også stor pris på innsatsen og takkebrev kom. Det kunne være fristende å sitere hele brevet, men vi får nøye oss med siste setning.

Sitat: "Holla Smelteverk har alltid hatt et nært samarbeid med Siemens, etter en slik "jobb" vil dette samarbeidet bli styrket", sitat slutt.

Dette er hyggelig tilbakemelding å få. Flott gjort!

Jarle Øyum



Full innsats på Holla Smelteverk: Her Kjell Jørn Lian i aksjon.



Kåre Iversen, Siemens Trondheim, tar seg av kunder fra ADB-systemer, Roar Kambuås og Victor Behrents.

Bredt spekter av Siemens teleteknikk fremvist i Trondheim

1., 2. og 3. november ble det arrangert teleteknisk messe i bygg 7 S/T, etter ganske intensivt forarbeide både gruppevis og felles. Ca. 25 Siemensansatte var med på gjennomføringen av messen.

De to første dagene var messen beregnet for kunder. Den siste dagen var den åpen for Siemensansatte. Det ble sendt ut i underkant av 1000 invitasjonsbrosjyrer. Disse ble sendt ut til forretningsstanden, fylket, kommunen, forsvaret, konsulenter og brannvesenet på flere steder. Messen ble besøkt av ca 110 eksterne besøkende, et antall arrangørene var bra fornøyde med. Gjestene ble registrert for senere oppfølging. Hver enkelt av de besøkende fikk uken etter messen tilsendt et notat og en teleteknisk brosjyre.

Telefoni.

På hussentralsiden ble det vist frem sentraler for både store og små bedrifter. De minste sentralene har en kapasitet på 2 bylinjer og 6 internlinjer. OMNI digital hussentral, som er vårt eget produkt, ble presentert med skjermbasert sentralbord og ble viet meget stor interesse av de fremmøtte.

Brannalarmanlegg.

"Brannalarmgruppa" viste med en del av sin utstilling utviklingen på brannalarmanlegg-fronten. De la også vekt på Siemens' erfaringer og kunnskaper når det gjelder brannalarmanlegg, både når det gjelder nyinstallasjoner og service på eksisterende anlegg. Denne gruppen arrangerte et eget brannseminar i tillegg til sin messeutstilling.

På seminaret holdt Trondheim Brannvesen og forsikringsselskapet Storebrand innlegg med etterfølgende diskusjon.

Forvaltning/Drift/Vedlikehold.

FDV er et eget program som holder orden på store bygg med oppfølging, styring og preventivt vedlikehold av alt fra tekniske installasjoner til låssylindere.

Tidregistrering.

Tidregistreringsutstyret holder orden på skiftordninger / tariff / deltidsavtaler / overtidsoordninger / pauser / sykdom / fravær / permisjoner osv. Dette utstyret sparer mye tid, foreksempel ved at en unngår kontrollregning av stemplingskort.

Siemens Informasjonssystemer.

Siemens er totalleverandør av datautstyr, og kan tilby integrerte løsninger med basis i UNIX flerbrukermaskiner, arbeidsstasjoner og PC'er i en rekke utførelser og med div. programvare.

I forbindelse med denne gruppens utstyr ble det også vist fram avbruddsfri strømforsyning.

Kablingssystem for data og telefoni.

Sie-NETT heter vårt nye strukturerte kablingssystem for data og telefoni.

Systemet er bygd opp av komponenter som allerede er anerkjent i markedet.

Parkabel, Koaksialkabel og Fibrer kabel kan benyttes, men ut til hver arbeidsplass brukes parkabel som standard.

Et meget oversiktlig og enkelt merkesystem sørger for at vedlikehold av nettet blir enkelt. Våre svakstrømsmontører er allerede igang med å installere Sie-NETT kablingssystem hos våre kunder.

Vi var der med 54 bag'er og Siemens-orkesteret

Fin stemning i Televerket da Siemens leverte sitt tilbud. Fra høyre: Arne Besseberg, Inge Bø, Arve Fretheim, Halvor Floden, Tom Sonberg, Svein Sjøvaag og Jean Buer. Bak, på trommer: Lars Baardsgaard.



Til tonene fra "On The Sunny Side of the Street", friskt fremført av Siemens-orkesteret, kunne avdelingsdirektør Inge Bø overlevere Siemens' tilbud på det som er kalt historiens største teleoppdrag. 54 bager med tilbudsdokumenter ble båret inn dørene til Teledirektoratet fredag 24. november.

"Velkommen til Teledirektoratet, Siemens" stod det på lystavlen i resepsjonen i Universitetsgaten 2. Og man følte seg velkommen fra første stund. Da Siemens-orkesteret klemte til med sin gla'jazz, stakk nysgjerrige ansatte hodene ut og lurte på om det var fest på gang. Det tok imidlertid ikke lang tid før alle skjønnte at det var noe helt annet på trappene. Bag efter bag fullstappet med papirer ble båret inn av ivrige medarbeidere fra Tele, og adskil-

lige kvadratmeter av Teledirektoratets store resepsjon ble dominert av tilbudsbager med våre nye friske firmafarger. De spesialbestilte bagene hadde også EWSD/ISDN-merket godt synlig, så ingen skulle være i tvil om at det her dreiet seg om teletilbudet fra Siemens.

Inge Bø og Siemens-orkesteret dukket også opp på Dagsrevyen samme kveld. Sikkert på grunn av god stil.



50 år i Siemens

Under en enkel sammenkomst i direktorsjonslokalene den 20/11 ble Bjørn Gram, (f. 14/2 1923), S/O tildelt Kongens fortjenestemedalje av adm. dir. Tor Jemtland, for lang og tro tjeneste i Siemens.

Bjørn begynte i firmaet i 1939 som viklerlærling, og han var ferdig utlært i 1944. Han har gjennom årene deltatt i mange store oppdrag for Siemens, og var også tre måneder i Berlin i 1961, for opplæring i termolastisk isolasjon. Han har vært "fader" for mang en ung montørviklerlærling og tillitsvalgt på verkstedet i en rekke år. Bjørn har reist mye i jobbsammenheng og har vært over hele landet fra Risør i sør til Finnmark i nord. Han har arbeidet med hele spekteret av elektriske maskiner fra Siemens barbermaskiner til vannkraftgeneratorer på 17 tonn.

Siemenslaget i Oslos årsmøte:

Bra aktivitet på alle plan

2. november hadde Siemenslaget i Oslo sitt årsmøte, og dette foregikk på Linderud etter kjent mønster.

Styret kunne i gjennomgangen av sin årsberetning fortelle om et aktivt år - både sosialt og idrettslig.

Juletreffest, kulturaften, hyggeaften, sommerfest, teateraftener, siemenshytta, trimrommet og marked for brukt sportsutstyr ble alt sammen gjennomgått og kommentert.

Fra alle aktivitetsgruppene forelå det også årsrapporter som ble gjennomgått. Alle rapportene kunne stort sett fortelle om god aktivitet, kanskje med unntak av skigruppa, som i år manglet den vesentligste forutsetning for aktivitet, nemlig snø.

Når det gjelder tildeling av midler til de forskjellige gruppene, er dette alltid gjestand for frisk diskusjon. Så også denne gang. Ikke alle var like fornøyd med styrets fordelingsnøkkel, men det ble tilslutt oppnådd enighet, slik at budsjettene ble godkjent av årsmøtet.

Det var også valg på nytt styre, og Siemenslaget i Oslo har fått ny formann. Han heter Egil Sønsterudbråten, og han får med seg Turid Nordlund som nestformann, Gerd Vågenes som sekretær og kasserer Anne Mette Bjørgen.

Styremedlemmer er: Jean Buer, Øivind Helseth, Kirsten Jahren, Berit Moen, Tom Nielsen og Henki Skavhaug.



Siemenslagets nyvalgte styre - smilende og klare til et nytt år med nye oppgaver.

Vi ser fra venstre:

Øivind Helseth, Heiki Skavhaug, Turid Nordlund, Jean Buer, Egil Sønsterudbråten (formann), Anne Mette Bjørgen, Gerd Vågenes og Berit Moen.

Som vararepresentanter ble Anne Nybråten og Anne Kvarvåg valgt inn. Øivind Buraas sitter som vararepresentant ett år til.

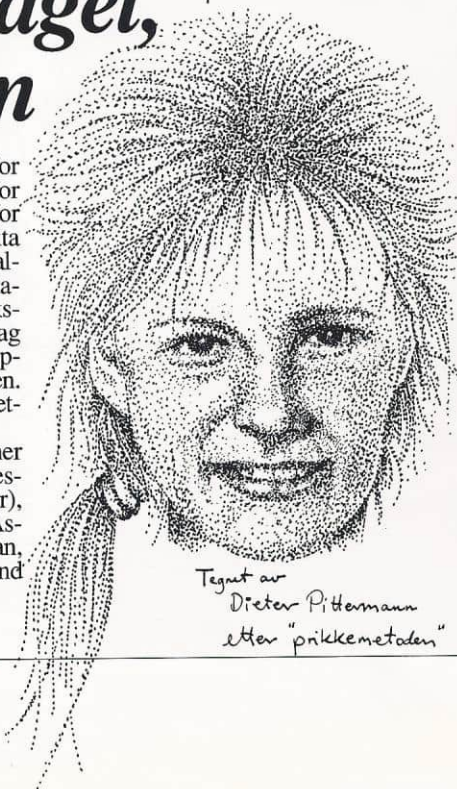
Verd å merke seg er det at sommerfesten, som en stund har vært en årviss foreteelse, er strøket av programmet. Som "erstatning" vil de enkelte avdelinger i huset få kr.160,- pr. snute til dekning av utgifter ved sosiale sammenkomster.

Nyvalgt leder i Siemenslaget, Trondheim

Anita Brækken

- Vi må stadig se etter nye veier for å bli et enda bedre samlingspunkt for de ansatte, sier den nyvalgte leder for Siemenslaget i Trondheim. Anita Brækken, til daglig å finne i personalavdelingen, understreker at informasjon og kontakt er nøkkelford i virksomheten. Styret vil gjerne ha forslag fra de ansatte for så å gi tilbake oppdrag til kreative ildsjeler i bedriften. Aktiviteten må legges i forhold til etterspørsel og behov.

Laget har idag 1130 medlemmer fordelt på 24 grupper. Styret ellers består av Leif E. Øverland (nestleder), Harald Wigan (sekretær), Tove Asklund (kasserer), Terje A. Wikan, Hans Dahlquist og Trude Mosand (styremedlemmer).



Tegnet av Dieter Pittermann etter "prikkeметоден"

51 PC'er solgt internt

-Et salg som forventet på et så bra tilbud på et såpass godt produkt, sier Anita Jensen, salgsssekretær på SIS (Siemens Informasjonssystemer) om 51 solgte PC'er til Siemens-, Tandberg Data- og Kongsberg Offshore-ansatte. For en drøy måned siden gikk SIS på Linderud ut med en kampanje rettet mot egne ansatte. Tilbudet gjaldt en Siemens PCD-2-maskin med 1.MB RAM, og 20 MB harddisk.

-Prisen var skrapet helt ned til benet - egentlig koster denne PC'en noen og tyve tusen, mens vi solgte den for 11.520. Det var et røverkjøp, mener Anita Jensen. Det faktum at det ble solgt 51 av disse maskinene på en drøy måned, viser vel bare at siemensfolket slår til når sjansen til et kupp er der. - Maskinens hukommelse kan bygges ut og man hadde anledning til å kjøpe fargeskjerm istedenfor monokrom (sort/hvitt)-skjerm. Man fikk også med på kjøpet operativsystemet MS-DOS, sier Anita Jensen, som er meget fornøyd med responsen på SIS' interne PC-kampanje.

Full fart med Køfri

Hvem der?



Når du nærmer deg bomstasjonen, oppdager systemet at du er under veis. Via antennen (se pil) blir du spurt hvem du er, og på basis av svaret tillagt et tellerskritt - eller bot. (Filen til høyre er for manuell betaling). Innfelt: Prosjektleder John Dawes, delprosjektleder (montasje) Vidar Eikeri og deres folk har hendene fulle om dagen. Men terminene skal holde! Foto: Espen Nordhagen.

Allerede før bølgene hadde lagt seg etter politikernes mer eller mindre velfunderte utspill omkring Køfrikontrakten, var vårt tekniske personell i gang med å bearbeide oppdraget. Et oppdrag som fra deres synsvinkel neppe er mye forskjellig fra de automatiserings- og installasjonsoppgaver de løser i andre sammenhenger.

Køfri-brikken sentral

Det som skiller bompengesystemet fra andre automatiseringssystemer, er det første leddet i kjeden, selve Køfri-brikken. Den lille saken du skal sette på frontruten, og som forteller Store Bror i detalj når og hvor du passerer en port i den nye elektroniske bymuren. (Neste versjon vil kanskje også fortelle *hvorfor?*)

Etter at denne brikken har "sladret", er resten av jobben stort sett konvensjonell databehandling.

Kan ikke "hackes"

Køfri-brikken i seg selv virker nærmest som en (elektronisk) refleksbrikke, den inneholder ikke noen mikrodatabasert e.l. Derfor kan ingen smart dataskner forandre koden, og på den måten sørge for at betalingen for dine passeringer belastes naboen. Brikken er heller ikke "ladet" med tellerskritt eller liknende informasjon som kan trikses med. Køfri-brikken er helt passiv, et "identifikasjonskort" som sier "her er jeg" hver gang du passerer en bom. Dermed blir du belastet et "tellerskritt", og kan passere med god samvittighet.

Syndere blir fotografert

Hvis du ikke har Brikken, derimot, aktiveres et kamera (i tillegg til din dårlige samvittighet). Et raskt knips- og regning i posten et par dager etterpå.

Tekst: Tor Cederkvist

Meget fleksibelt

Fordi Køfri-brikken bare sier "her er jeg", mens resten av "saksgangen" skjer i et kraftig datasystem, blir innkrevingssystemet meget fleksibelt.

Køfri-brikken i seg selv er hverken månedskort, klippekort, årskort eller noe som helst annet med en gitt pris. Bare myndighetenes fantasi setter grenser for hvordan og hvor mye vi som trafikanter skal betale for å komme til jobben eller på kino.

Det er i øyeblikket ikke klart hvilket avgiftssystem man vil lande på, selv om det i skrivende stund ser ut til å gå mot et rent "klippekortsystem" (7 kr/klipp).

Også manuelt system

De som ikke ønsker å kjøpe Køfri-brikke, vil kunne betale manuelt eller i myntautomater. I perioden frem til Køfrisystemet står klart i august, vil dette være ekstra aktuelt - selv om et "halvautomatisk" system med "jeg har betalt" - merke på frontruta også vil bli tatt i bruk.

Kø - selv med Køfri?

Køfri-systemet bærer sitt navn med rette. Det virker selv om du "blåser forbi" i en fart høyere enn hva som er tillatt på norske veier. Ingen kø foran Køfri-stasjonen.

Når det likevel sannsynligvis blir visse trafikkproblemer før bomstasjonene selv med systemet i full drift, skyldes dette at man også må ha mulighet for manuell betaling. Alle disse bilistene vil nødvendigvis måtte bremse ned og stoppe ved bommene- og derved forårsake køer. Men å legge skylden på Køfri og Siemens vil være å rette baker for smed!

Siemens i rute

Bompengesystemet er på mange måter et prestisjeprojekt for Siemens (hovedkontraktør) og vår partner Microro Design (Køfriutstyret)

-Men vi er i rute, både med hensyn på den midlertidige løsningen som skal være i drift i februar, og sluttløsningen 1. august, sier prosjektleder John Dawes til Siemens Intern.

-Bomstasjonen på Østre Aker vei skal være forsøkskanin. Når starter testene?

-Utstyret som detekterer at et kjøretøy passerer er allerede klart, og de første biler med Køfri-identifikasjon vil ha passert bommene når Siemens Intern går i trykken.

-Hvem vil ha disse brikkene?

-Ca. 100 biler fra Siemens' Serviceavdeling vil bli utstyrt med brikke i løpet av kort tid. Dette skulle være tilstrekkelig i første omgang for å teste de tekniske funksjonene.

-Hva skjer 1 februar?

-Da er all manuell innkreving og mange myntautomater i drift. Likeledes deteksjons- og videosystemene.

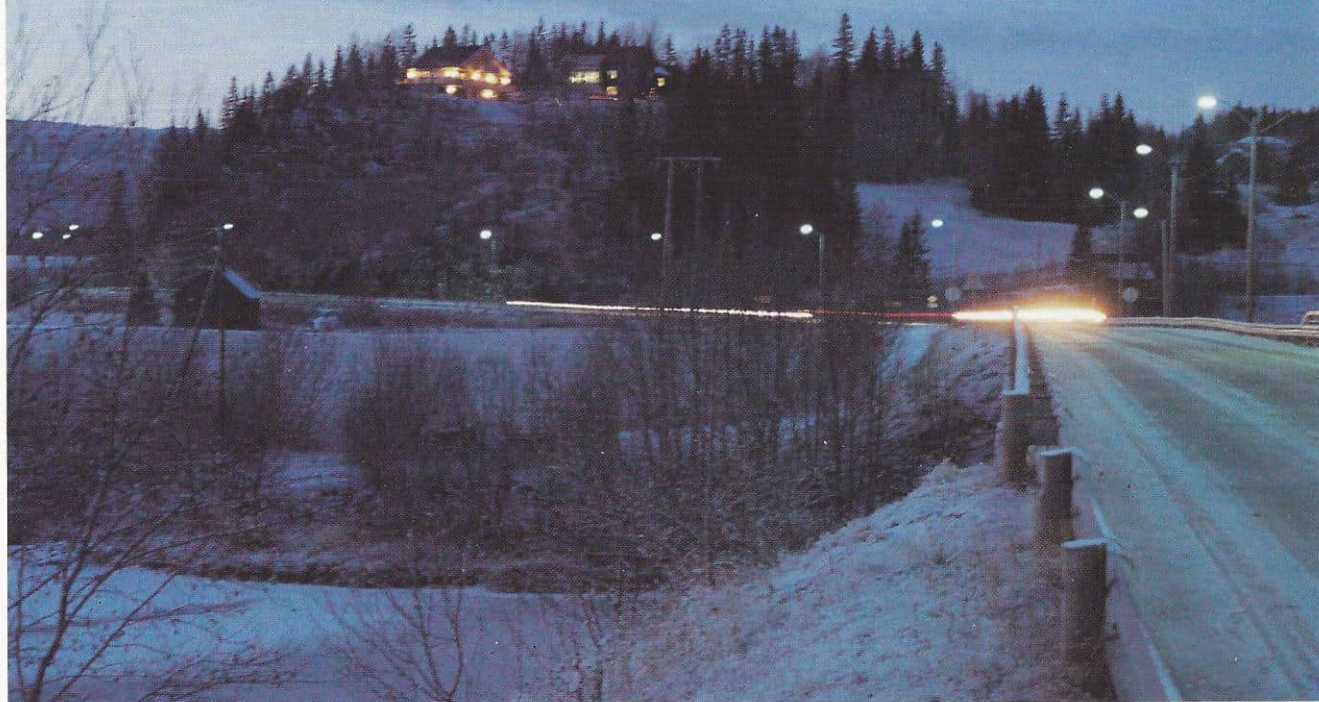
-Dermed kan alle syndere knipes?

-Ikke alle. Men med 4000 - 5000 video-bilder pr. dag, skal ingen føle seg trygge. I løpet av en måned vil mer enn 50 % av passeringene være registrert. Med litt intelligent utvalg av tider og steder for denne overvåkingen, økes sannsynligheten for "treff" ytterligere, sier Dawes.

-Mye stress og mas for gutta i prosjektteamet?

-Det kan ikke nektes for at jobben er tøff. Men vi skal stå løpet ut!

Det lyser om kvelden fra et lite hus i skogen ...



- fordi verden er stappfull av motorveikontroller

Tekst: Inger Kristensen
Foto: Tor-Odd Wist

- Jeg er strateg av natur. Min styrke er strategi og ledelse. Jeg ser etter nisjer og muligheter i markedet - setter meg høye mål og gir meg ikke før jeg når dem, sier Kai Bogen, adm. dir. i Micro Design. - Har kjemperessurser personlig og elsker å jobbe, sier mannen som snakker fire språk og har hele verden som "lekegrind".

Kai Bogen, oppvokst i køfritt miljø på en gård i Skiptvet.

Etter gymnas og NTH, var han proff-flyger i fire år. Flyr gjør Bogen fortsatt, men nå som passasjer. Setter merker etter seg gjør han også, der han reiser rundt og selger Køfri.

En travel hverdag tiltross, det var ikke vanskelig å få Kai Bogen i tale. Audiensen foregikk på et velutstyrt møterom i Travbaneveien i Trondheim. Og den som trodde at en direktør fra bygda kom i strikka-genser og nikkers, må tro om igjen. Hvit skjorte og slips var antrekket, så den gutten tar nok ingen sjanse på at bunaden skal spolere en god handel.

Kunne lekse si gjorde han, men så er det også mange som har bedt om å få høre den i det siste.

Med rette kaller Micro Design A/S seg for "Norges mest ambisiøse elektronikk-bedrift" i stillingsannonsen. I en tid da andre bedrifter kjemper med nebb og klør for å holde seg i live, går Micro Design ut og averterer etter stadig flere medarbeidere.

Pr. i dag er det 37 ansatte fordelt på bedriften i Selbu og kontorene i Travbaneveien i Trondheim. Innen jul skal tallet være 50, om to år 100 og 1000 personer innen fem år.

Har tro på distrikts-Norge.

Da Micro Design plasserte seg i Selbu i 1984 var det få som drømte om at bedriften en dag skulle lage elektronikk i verdensklassen.

Fra et lite hus i skogen drives i dag forhandlinger om million-leveranser av Køfri-brikken til Singapore, Australia, Japan og flere store byer i Europa.

Og i Selbu akter Bogen og Micro Design å bli, selv om bedriften har problemer med å få høyt kvalifiserte fagfolk til å slå seg ned. Ledelsen i firmaet har tro på distrikts-Norge.

Selbu er blitt et navn på verdenskartet, takket være bedriften Micro Design og Køfribrikken.

Selbyggene er nå beskjeftiget med annet et totråds-binding, men fingermemheten fra denne virksomhet skulle komme godt med når finelektronikk skal kobles.

Liten, enkel og råbillig.

Ideen til Køfri-brikken ble unnfanget av en samarbeidsgruppe da verdenspresse og politiske signaler uttrykte et behov for rasjonell styring av avgiftsbetaling.

Statens Vegvesen ble overbevist og støttet prosjektet med knappe 6 millioner. Dette var sommer 1985. DU-midler, billige lokaler og rimelige lån utpekte Selbu som arena.

Høsten -87 var et non-stop-registreringssystem utklekket, og køfribrikken - en liten, enkel og billig sak var en realitet.

Da ideekonseptet lå på bordet, bistod SINTEF med testinger. Etter diverse prøving og feiling, framstod systemet som et Columbi-egg.

Millionene ruller inn.

Høsten - 88 ble Køfri tatt i bruk ved bomstasjonen på Ranheim i Trondheim, da første etappe av den nye E6-traseen mellom Trondheim og Stjørdal ble åpnet.