

Siemens Intern

Nr. 4 - Torsdag 29. juni 1989

Tre nr. 300

Vårt anleggsområde på Linderud har i våres vist seg i sin fulle prakt. Både Siemens og vårt anleggsfirma Thorvaldsen, Enebakk kan være stolte over de vakre trær, fine beplantninger og velpleide pletter. Siden vi flyttet inn på Linderud er det blitt plantet over 300 trær her, og planen er ennå ikke fullført. De siste ble satt i jorden i mai måned i år, da det ble plantet 22 lønn i skråningen mot Ø. Akers vei. Her skal det neste år beplantes ytterligere, slik at vi får en fin skjerming mot trafikken.

Linderud har jo et tre i navnet, men vi satser på et mangfold: Kirsebær, sveaskeas, lønn, kastanje, rognebær, bjørk, ask og furu, foruten spisslind og parklind. Botanikerne blant oss får ta en runde og finne ut hva som er hva. De flotte, gamle trær som overlevet gravingen og det endrede grunnvannsnivå på Linderud dominerer fortsatt - og perlen er selvfølgelig tuntreet foran lagerinngangen - den gamle kastanjen.



Erik Takkerudseter, Enebakk: Plant et tre!

Siemens i Norge fikk pris for PC-salg



Lars Dyrnes S/T kunne vende hjem fra salgsmøtet i Karlsruhe med 2 utmerkelser: 1. pris for den største prosentuelle fremgang, 3. pris for det største antall solgte PC i året.

Over 33 000 installerte Sicomp PC kan Siemens notere i Europa og på en sammenkomst i Karlsruhe kunne lederen for salget i Norge, Lars Dyrnes, motta 3. pris i konkurransen om beste europeiske salgsresultat på landsbasis for 1988. Første og annen pris tilfalt henholdsvis Spania og Frankrike. Dessuten fikk Norge 1. pris for beste fremgang i prosent.

Det var over 50 deltakere i konkurransen (inkludert Vest-Tysklands ZN) og Siemens hevder å ligge på første plass når det gjelder salg av industri PC i Europa.

- Vi er glad for denne utmerkelsen, som er et tegn på den profesjonelle salgsledelse vi har i Karlsruhe, sier Lars Dyrnes til Siemens Intern. Salget i Norge har vært tilfredsstillende, vi ligger over budsjettet både når det gjelder stykk tall og resultat.

- Men er det ikke stagnasjon og dårlige tider i det norske næringsliv?

- Når det gjelder denne spesielle sektor er det vilje til investeringer, - fordi PC-teknologi riktignok brukt i industrien kan gi betydelige gevinster ved øket produktivitet. Vi er en av de få som arbeider aktivt i denne nisjen, og vi merker et stort behov for våre tilbud. Det er viktig for Siemens å sikre seg en god plattform i dette ekspanderende markedet, sier Dyrnes.



Bjarne Skodbo

Et tungt og ufattelig budskap har nådd oss.

Vår interne revisor Bjarne Skodbo ble plutselig revet bort fra oss den 24. mai, 66 år gammel.

Under et av sine mange oppdrag falt han plutselig død om på Fornebu Flyplass etter en reise nordover.

Bjarne Skodbo begynte i Siemens i ung alder i november 1939 og hadde således vært ansatt i Siemens i snart 50 år.

Han begynte som volontør, men avanserte ganske snart til mer krevende stillinger og har vært ansatt på fakturakontoret, anleggsavdelingen, lagerkartoteket og som leder av selv-kostbokholderiet.

Da vårt firma startet med hullkort 1959 begynte han som nestleder på vår nyopprettede avdeling, men avanserte snart til å bli leder av avdelingen.

Avdelingen ble stadig utvidet og i 1975 forlot vi hullkortalderen og gikk over til mer avansert data. Bjarne behersket også dette felt på en suveren måte og det er mange avdelinger innen Siemens som kan takke ham for gode løsninger og oppgaver.

Da direksjonen i 1977 bestemte seg for å opprette intern revisjon, falt valget ganske naturlig på ham.

Bjarne var meget interessert i all sport og var selv aktivt med på bedriftens bandy-lag i sine unge dager.

Men det var familien og Siemens som var hans store interesse. Han hadde en hytte ved Mjøsa og dit dro han så ofte han kunne med familien.

Vi som har kjent Bjarne i mange år, har mistet en god og omtenkssom venn og kollega. Hans minne omfattes med stor respekt, ærbødighet og varm takknemlighet og vi vil aldri glemme ham.

Våre tanker går til hans kjære hustru Rigmor og øvrige familie i deres dype sorg.

Vi lyser fred over hans eigode minne.

Tore Berg

Dødsfall

Pensjonist Adolf Andersen, S/T døde 07.05.89, 70 år gammel.

Spesialarbeider ved Elektrovarme-fabrikken, Gunnar Elias Skogseth, S/T døde 15. april, 63 år gammel.

Gratulerer

70 år

16.06 Gunnar Skarholt, Tr.heim
02.08 Fanny Steen, Oslo

75 år

22.06 Erling Eriksen, Trondheim
19.07 Gudrun Handeland, Oslo
31.07 John Fjelnseth, Trondheim
13.08 Adolf Andresen, Tr.heim

85 år

02.07 Mary M. Aafløy, Tr.heim

90 år

01.06 Sofie Dieseth, Oslo

25 års jubileum

01.07 Arne Tungen, S/T
07.07 Hans Jørgen Forberg, S/O
03.08 Bjørn Tiller, S/T
03.08 Erling Vikhammer, S/T
24.08 Arne Grotthing, S/O
24.08 Kjell Magne Standal, S/O
24.08 Oskar K. Midbøe, S/O

40 års jubileum

23.06 Kjell Mørk, S/T
06.07 Torleif Berg, S/T
25.07 Egil Jacobsen, S/O
01.08 Tormod Hyving, S/O
26.08 Trygve Berg, S/T

50 års jubileum

31.08 Ivar Dragseth, S/T

50 års dag

17.06 Rolf Jan Ellefsen, S/Sarp.
18.06 Erik Bødker Næss, S/O
25.06 Manfred Kleinschmidt, S/O
01.07 Reidar Remme, S/T
03.07 Ingolf Almli, S/T
16.07 Aud May Strand, S/T
19.07 Gerd Hoff, S/O
26.07 Klaus Wunderlich, S/T
27.07 Max Widmer, S/Kr.sand
31.07 Gunnar Holm, S/T
05.08 Eilert Sandvik, S/T
15.08 Juan Schrader, S/O
18.08 Leon Arvid Holiløkk, S/T
18.08 Eilif Nordang, S/T
20.08 John Tverberg, S/O

60 års dag

14.06 Fredrik V. Bentseng, S/O
26.06 Alexander Bratt, S/T
11.07 Tor Inge Johansen, S/T
31.07 Jens Krøvel, S/T
13.08 Trygve Berg, S/T
17.08 Jostein Solem, S/T
26.08 Inger Lunda, S/O

67 års dag

17.08 Ivar Dragseth, S/T
30.08 Einar Brockstedt, S/O

Nytt om navn

Fabrikkssjef Olav Heggland, Elektrovarme-fabrikken S/T fratrer sin stilling ved oppnådd aldersgrense den 31. mars '90.

Fra 1. april '90 tiltrer Arnt Syrstad som fabrikkssjef, og utnevnes til overingeniør. Han vil fra 1. jan. '90 fungere som assisterende fabrikkssjef.

AMU/BU Siemens Trondheim har valgt O. Heggland til formann (bedriften) og H. Berg til sekretær (de ansatte) for neste periode.

Hjertelig takk

for all støtte og deltagelse ved min kones sykdom og bortgang. Takk for blomster og pengegaver til kreftforskning på RIT.

Oddbjørn Alterskjær, S/T
til firmaledelse og kolleger for hjelp, deltagelse og blomsterhilsener ved vår sønn Arilds bortgang.

Kristoffer Meland, m. familie
til venner og kolleger i Siemens for deltagelse i anledning Edeltraud's plutselige bortgang.

Theodor Bjørnstad
for blomster og gaver i anledning min fratreldelse i firmaet.

Magne Tronvoll, S/T
for hilsener og gaver ved min avgang.

Olav Høyland, S/T
til regionsledelsen, venner og kolleger i øst og vest for gaver og hilsener ved min fratreldelse 31. mai '89.

Gunnar Djuve, S/Stav.
for vakre blomster og gaver i anledning mitt 40-års jubileum.

Aksel Holm
for flotte gaver, blomster og vennlige ord i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Gunnar A. Birkeland, S/O
for all oppmerksomhet på min 75-års dag. Mange var dere så ingen nevnt og ingen glemt.

Arne Enersen, S/O
til direksjonen og kolleger for oppmerksomheten på min 60-årsdag.

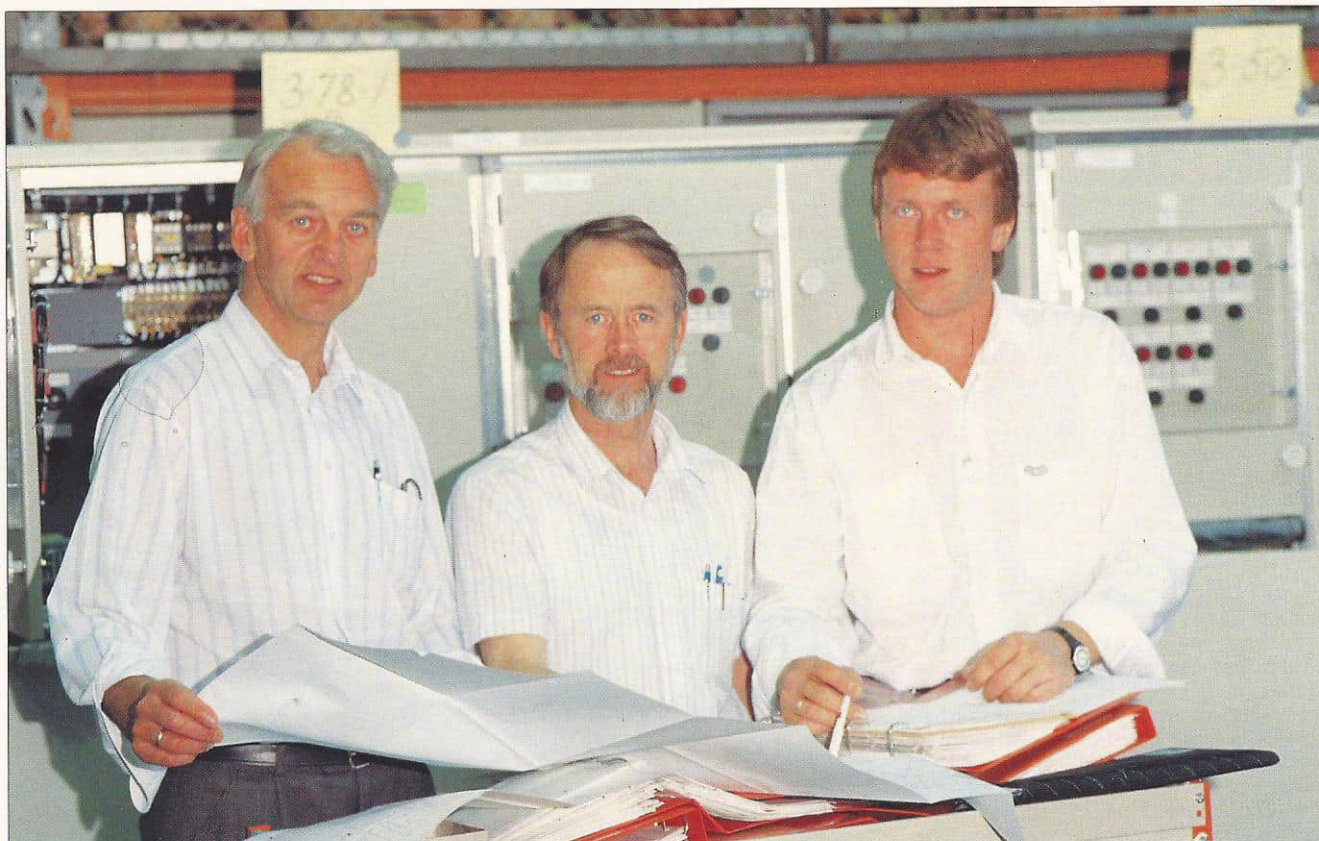
Tor Jacobsen, S/O
til direksjon, kolleger og venner i Siemens for all oppmerksomhet ved min 60 års dag.

Fredrik Bentseng, S/O
for oppmerksomheten i anledning min 60 års dag.

Randi Foldahl, S/T
for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag.

Roald Torpenberg, Folla
til firmaledelse og kolleger for oppmerksomheten ved min 50-års dag.

Egil Berg, S/T



*Et samarbeidsteam som nå ser lysere på våre sjanser som eksportør:
Fra venstre Arne Tungen, arbeidsforbereder, Tor-Odd Vist, produksjonsansvarlig, begge Sterkstrømfabrikken
og Peter H. Kahrs, prosjektleder, Siemens Bergen.*

Vi konkurrerer igjen!

Sterkstrømfabrikken i Trondheim er i ferd med å gjenfinne sin internasjonale konkurranseform. Det gjelder for både pris- og leveringstid. Kvaliteten har ved aldri vært problemet. Men verden er ikke som før - i dagens marked er terminer og priser helt utslagsgivende.

Desto hyggeligere - og lovende for fabrikkens fremtid - er det å konstatere at fabrikken for tiden er i full gang med levering av en stor eksportordre av tavlefelt til den portugisiske marine som bygger 3 fregatter i Vest-Tyskland. Tilsammen skal det leveres 318 felt til en verdi av 27 millioner kr. innen 1991. Kontrakten ble vunnet i full konkurranse med både norsk leverandør og vårt eget verksted i Hamburg.

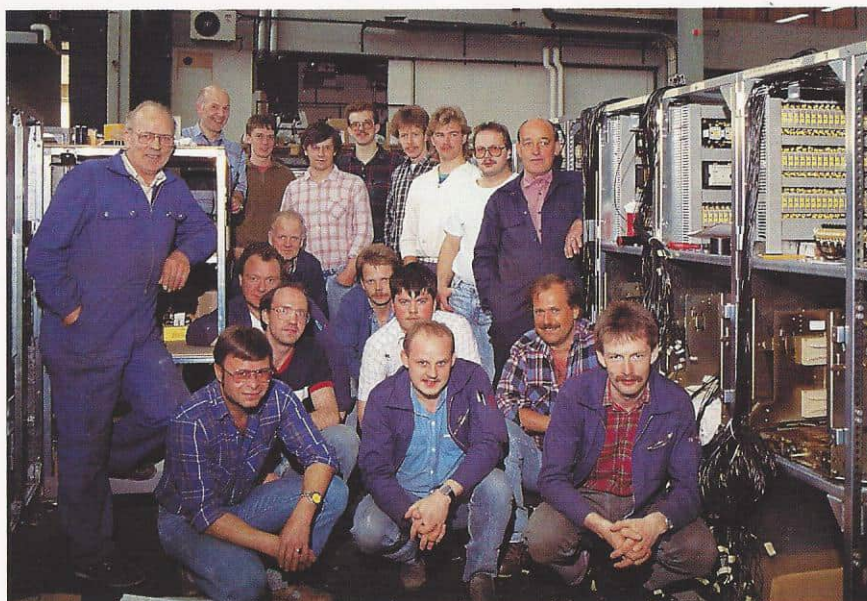
Ytterligere 500 felt?

Det er Siemens Bergen som har forhandlet kontrakten og har ansvaret for markedsføringen. Det hører med at tilbud på levering av ytterligere ca 500 tavlefelt til 4 fregatter for den vest-tyske marine er avgitt, og spenningen er stor. Hvis også dette tilbud går i havn, vil fabrikken ligge meget godt an for en rekke år fremover, og Siemens Bergen kan smykke seg med nok en blomst i en voksende bukett.

Skipstavlene, som har betegnelsen S 404 M (for marine) er en forsterket utgave av vår standard S 404. Denne er konstruert av Siemens Hamburg, og er blitt så godt mottatt at den blir Siemens' nye standardutførelse av tavler for marinefartøyer. Dette har ikke minst sammenheng med den gode jobb Sterkstrømfabrikken har gjort med sin leveranse.

Arbeide for montørene

For å klare terminene med den aktuelle levering, har fabrikken i Trondheim tatt inn opptil 20 montører for lavspennings-montasjen fra Region Nord. Et positivt bidrag til dagens vanskelige situasjon for montørene!



Mange dyktige og villige hender deltar i fregatt-prosjektet!

Siemens Harstad inn i nye lokaler

Av Ivar Karlsen

Noen hviledager i året er det, men ... 1. mai var ingen hviledag for Siemens-slitterne i Harstad. Da var nemlig flyttesjauen i full gang, og nå noen uker senere er vi alle på plass.

Ja, vi er på plass i en forhenværende sementsilo, omgjort til hypermoderne kontor- og lagerlokaler. Nærmere sentrum enn tidligere og helt ute på kaikanten. Vi får håpe at den nydelige utsikten utover Vågstjorden kan inspirere til økt innsats og giv - det trengs i disse tider!

I "høybygget" eller "sementsiloen" som bildet viser er 1. og 2. etasje viet installasjon og lager/innkjøp. I 3. etasje sitter "salgsulvene" og resepsjonsdama - og i 4. etasje installasjonssjefen (som også er uteier av bygget, samt eier av et firma ved navn UNI-bygg).

I det tilstøtende langbygget har vi lyse og trivelige lagerlokaler samt kantine. Installert i disse nevnte lokaliteter sitter, står og går ca. 50 ansatte. Vi håper vi får beholde staben vi har idag, men det vil bare fremtiden vise. Vi må i så fall stå på alle sammen med 110% innsats og det skal vi!



Nærmere sentrum enn før, og helt ut på kaikanten er Siemens Harstad kommet.

Siemens i Norge leverer driftssentral til Sverige

Siemens i Norge har inngått en avtale med Uddeholm Kraft AB, Sverige, om levering av en driftssentral. Ordren har totalt en verdi av ca 20 mill. kroner. Uddeholm er et av Sveriges største energiverk med såvel produksjon som distribusjon i Värmland og deler av Bergslagen. Leveringen av første etappe skal skje i mars 1991, og arbeidet med tilleggsleveransene vil vare ytterligere 4-5 år.

Siemens i Norge har dermed slått en bresje i det svenske marked, og regner med flere leveranser til Sverige, sier Jan Fjelddalen, Region Øst, til Siemens Intern.

Opptil 250 stasjoner

Kontrakten gjelder et SOSYNAUT LS 4 styrings- og overvåkingssystem for plassering i Karlstad. Driftssentralen skal i første omgang styre og overvåke 64 transformator-, koblings- og kraftstasjoner i Värmland fra 3 data-skjermbaserte arbeidsplasser og 5 fjernarbeidsplasser på regionale kontorer. Styringen og overvåkingen skal senere utvides med ca 56 nye stasjoner, med opsjon for ytterligere 150 stasjoner. Anlegget kan således få et omfang av 250 stasjoner. Kommunikasjonen mellom driftssentral og understasjoner skal foregå via det svenske Televerkets datex-nett.

I driftssentralen legges det stor vekt på sikkerhet og høy tilgjengelighet. Det leveres derfor et avansert dubler system i en hot stand-by konfigurasjon. Arbeidsplassene i Karlstad skal benytte meget avanserte metoder for presentasjon fra stasjonene, bl.a. "rulling" av skjemaer over storbilder.

Gjennombrudd

For Siemens i Norge betyr kontrakten med Uddeholm Kraft AB et gjennombrudd for våre aktiviteter på fjernkontroll- og driftssentralmarkedet i Norden. I Norge har Siemens et solid grep på dette marked med ca 35% markedsandel. Vi beskjeftiger ca 55 personer på dette området, og all engineering foregår i Norge som er tildelt konsernansvar for markedsføring og levering av fjernkontroll- og driftssentralanlegg i både Sverige og Finland.

Det svenske marked har alltid vært dominert av ASEA, med BBC som en annen sterk leverandør. Etter fusjonen mellom de to er dermed ABB meget toneangivende i Sverige.

Vi regner nå med å være akseptert som en fullverdig driftssentralleverandør i Sverige, sier Jan Fjelddalen til Siemens Intern. Vi fortsetter aktiviteten med den målsetning å bli en god "nr 2 leverandør" på det svenske marked. Nye aktiviteter er på gang og tilbud er avgitt.

Gryende aktivitet i markedet i Tromsø

Etter en nølende start på nyåret, hvor flere prosjekter ble utsatt, har vi hatt full beskjeftigelse på montasjeavd. i Tromsø, opplyser Olav Rygvold til Siemens Intern.

Riktignok har vi hatt 11 mann permittert i 3 uker i mai, men det skyldes en sak hvor vi øyeblikkelig måtte stoppe arbeidet på et større anlegg hvor kunden kom i økonomiske vanskeligheter og ikke kunne gjøre opp for seg.

At situasjonen ikke er verre enn den er, kan nok først og fremst tilskrives den enestående innsatsen våre folk har gjort i markedsføring, mener Rygvold.

De største oppdragene avdelingen har for tiden er installasjon i Blokk C på det nye regionssykehuset i 370 studentleiligheter, og flere boligprosjekter. Oppdragene er verdt ca 10 mill. kroner.

Vi synes å merke en gryende aktivitet i markedet - og det gir grunn til optimisme for resten av året, sier Rygvold.

Industrien gir oss viktige oppdrag i Region Nord

Industriavdelingen i Region Nord får mange interessante forespørsler fra markedet, men kravene til pris og leveringsdyktighet er store og vi får full anledning til å vise vår konkurransedyktighet, sier Odd Kamsvåg til Siemens Intern. To store oppdrag dominerer bildet for oss, det er for Hustad Marmor som nå er i sluttfasen og Rana Metall, tilsammen over 40 millioner kr. og med et beregnet omfang på 35.000 timer.

Hustad Marmor er årets desidert største industrikunde i nord. Produktet er kalkmel som går som fyllmasse i en mengde produkter - fra papir til maling og medisiner. Hvordan bedriften bedømmer fremtidsutviklingen går best frem av det faktum at den nye transformatorstasjon vi nylig har levert har en kapasitet på 300 GWh - som også er konsesjonsgrensen - mens behovet idag er 60 GWh. Spesielt ved leveransen er to krafttransformatorer fra Trafo Union.

Oppdraget i Mo i Rana for Rana Metall er omlegging av to råjernsovner til ferro silicium-produksjon. Eksportmarkedet for dette produktet er for tiden nærmest eventyrlig, og hver dag er kostbar.

Kaste jakken

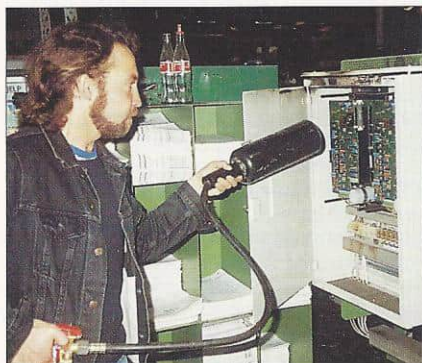
- Det får vi som leverandør føle meget sterkt, sier Kamsvåg. Vi har fått 4 måneder på oss for en jobb som normalt ville tatt et år. Det er derfor rik anledning til å vise at vi kan kaste jakken, ikke minst i sammenheng med den tilstundende ferie. Men alle er innstilt på å være fleksible, så dette skal gå bra.

LKAB, Narvik, har gitt oss oppdrag for 8 mill kr. i forbindelse med et system for rullerende lasting samt omlegging av styre- og overvåkingsanlegget. Det vil her medgå ca. 8000 timer fra vår side.

Branntilløp i Elvarmefabrikken

Securitasvakt Wallin var på streifvaktrunde natt til 23. mai da han oppdaget røykutvikling i Elvarmefabrikken. Han fant et brannslukningsapparat og fikk slokket brannen før større skade ble gjort.

Brannårsak var varmeutvikling i et aut-



omatskap for en produksjonsmaskin. Denne gangen var det kun en pappeske som sto oppe på skapet som tok fyr. Så vi var heldige denne gang at det ikke var mere som var brennbart i nærheten. Skaden ble heldigvis minimal.

Bjørn

Dyre barnehageplasser

De ansattes organisasjoner i Siemens Trondheim har sendt bedriften et brev med forespørsel om hvordan ledelsen stiller seg til spørsmålet om barnehager.

Det forslag som foreligger idag tilsier at bedriften må skyte til kr. 25.000 pr. plass på årsbasis, i tillegg til egenbetalingen på ca 2500 kr. pr. mnd. Av økonomiske hensyn kan bedriften ikke en-gasjere seg i dette, men er villig til å se på saken på nytt neste høst, ble det opplyst i siste AMU-BU-møte.

Televerket kjøper Siemens Mobiltelefon

Televerket i Kristiansand har igjen bestemt seg for å satse på Siemens mobiltelefon, og har bestilt utstyr for 36 av sine biler. Det er vår forhandler, Elektronikkservice i Kristiansand som har bragt ordren i havn, og Ole Tånevik opplyser til Siemens Intern at Televerket i Aust- og Vest-Agder nå har tilsammen 90 Siemens mobiltelefoner. Ordren ble vunnet i anbudskonkurranse, og prispresset er stort, sier Tånevik. Men Elektronikkservice har en utstrakt servicevirksomhet, og dette teller mye i tillegg til god kvalitet på utstyret.

Mobiltelefonsalget i Sør-Trøndelag er nå overført til Bilradiospesialisten i Trondheim, en av våre nære naboer på Sluppen. Bilradiospesialisten er Trondheims største bilstereoleverandør - noe som fremgår av bildet og har 10 ansatte.

Elektromed selger computertomografer

Siemens Elektromed opplever for tiden en stor etterspørsel etter computer-tomografer - de store, databaserte røntgenmaskiner som bl.a. kan vise tversnitt av kroppen. Nylig har avdelingen sluttet en intensjonsavtale med Hamar Sjukehus, og flere andre sykehus har forespørsler inne hos oss. Maskinene koster fra 3-3,5 mill. kr.

De fleste av disse prosjektene er at innkjøpene finansieres dels ved innsamlede midler. På Hamar vil man antagelig nå ca. 1 million kroner, og på Hønefoss har man tatt mål av seg til å nå 2 millioner, forteller Kjell Sterud, Elektromed til Siemens Intern

Seksjonen har unngått permitteringer og andre innskrenkninger, bl.a. ved at man har vært istand til å sende servicefolk på oppdrag i Sverige, Frankrike og andre land.

28 oppsigelser i Region Nord

Tillitsmennene for organisasjonene ble 14. og 15. juni orientert av regionsledelsen om en nødvendig reduksjon av antall stillinger for månedslønte. Resultatet pr. 1/6 viste ytterligere nedgang i salget, og for å redusere kostnadene har ledelsen besluttet å inndra tilsammen 28 stillinger ved oppsigelser. I tillegg vil det bli aktuelt med omplassering av ca 22 stillinger. Vedtaket gjelder for Trondheim, Ålesund, Kristiansund og Harstad. Reduksjonen blir foretatt der aktiviteten er gått ned med varig virkning.

De avdelinger som berøres er de tekniske med 22 oppsigelser og de merkantile og lager med 6 oppsigelser. Ansiennitetsprinsippet vil bli fulgt.

Permitteringsvarsel

Siemens Bergen har på grunn av sviktende ordreinnngang sendt ut generelt permitteringsvarsel til alle månedslønte, med gyldighet til 15/9.

Elektrikerstreik

Torsdag 1. juni gjennomførte elektrikerne i S/T en dags streik for å vise sin misnøye med de siste oppsigelsene ved montasjeavdelingen. 37 montører er oppsagt i løpet av 88/89. Montasjeavd. S/O sympatiserte ved å legge ned arbeidet i to timer samme dag.

Streikene er i strid med hovedavtalen og således ulovlige.



Morten Ileby og Atle Sørløkk delte ut flygeblad til sine kolleger ved installasjon og montasjeavd. S/T.

Hjelp Installasjonsavd. S/T med oppdrag

Hvem blir den beste markedsfører i Siemens i 1989? Har du tips om mulige oppdrag - små eller store, ta kontakt med B. Lian (app. 9632)

Dersom ditt tips fører til arbeidsoppdrag eller leveranser, - vil du bli med i trekning om en mikrobølgeovn. Frist for å bli med i konkurransen er 1. okt. -89

"Vi skal vise at vi lever"

Siemens data- og kommunikasjon for Apent hus på Linderud

Å vise oss frem - vise produkter, og ikke minst hva vi kan, var hovedtema for Siemens' data- og telekommunikasjonsavdelinger under "Apent Hus" på Linderud onsdag 7.juni. Arrangementet var et bredt anlagt presentasjonsprogram for SIS, PC-, ADB-, og printeravdelingen, datakommunikasjons- og mobiltelefon- avdelingene. "Vi skal vise at vi lever", lød en energisk kommentar fra en implisert. Og livlig ble det....

Adm. dir. Tor Jemtland åpnet arrangementet med å gå igjennom Siemens Norge i tall - med en aksentuering av de områder som denne dagen stod i fokus, nemlig data- og kommunikasjon.

Siemens AG er dessuten Europas største dataproducent, og vil fortsatt være det i fremtiden, sa Jemtland, og ønsket de fremmøtte velkommen til åpent hus.

Kunsten å overleve

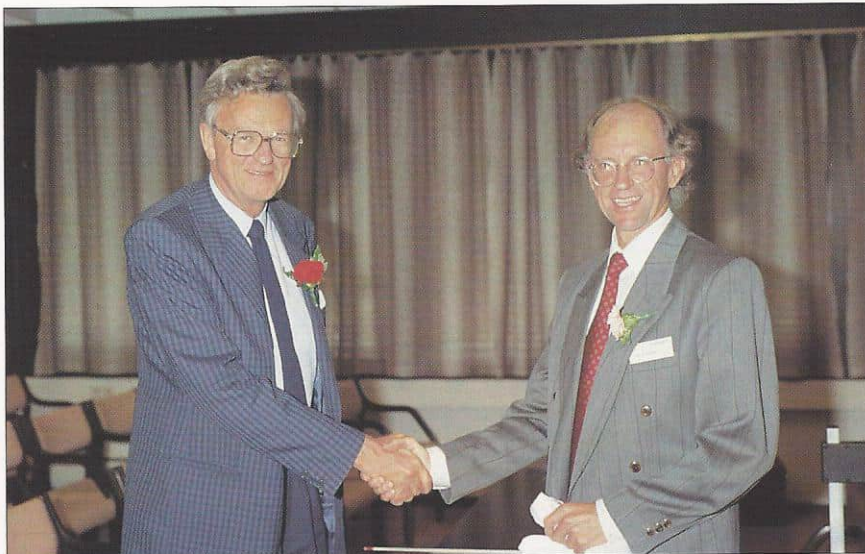
Første betingelse for å ha livets rett, er å overleve vanskelige tider. Dette var da også tema for Ralph Høibakks foredrag. Han er kjent som industrileder (Tandberg Data) og som fjellklatrer. Han trakk i sitt foredrag klare paralleller mellom det å klyve til topps på verdens høyeste fjell, og det å overleve i nedgangstider.

Innledningsvis kommenterte han hva som egentlig er galt med A/S Norge. Den nåværende politiske situasjon ga, etter Høibakks mening, ikke rom for større økonomisk vekst.

Det er bekymringsfulle fremtidsperspektiver for industrien. For de såkalte "kunnskapsintensive produkter" opplever vi i dag at vi må importere mer enn det vi eksporterer. Dette stemmer dårlig med myten om at Norge er et land med høyt utdanningsnivå, sa Høibakk.

Vi er inne i en utvikling hvor vi ser at nyetableringer og markedsutvikling har stagnert, og hvor "lokomotivene" i norsk industri (Hydro, Nora, Kværner, etc.) heller satser på å kjøpe seg inn på andre markeder. Dette er jo selvfølgelig bare positivt for disse, men det sier litt om situasjonen for industri-Norge. Bl.a. at det ikke er attraktivt å støtte industri- nyskaping her hjemme.

Men hvordan avhjelpe denne nokså dystre situasjonen for en næring som etter all sannsynlighet må bli hovedinntektskilden for Norge etter at oljebrønne- ne i Nordsjøen er pumpet tomme?



Tor Jemtland (t.v.) og Ralph Høibakk var de første i ilden ved Seksjon Teleteknikk Apent hus.

- Risikovillig kapital må frigjøres, f.eks. fra statlige fonds (pensjonsfonds o.l.) og settes i "ventureselskaper".

Dette er nødvendig for at ikke nyetableringene skal dø ut.

Hvordan overleve i et sviktende marked?

Skjær kostnader!! Dette var det viktigste elementet i Høibakks "førstehjelpspakke" for bedrifter (og avdelinger) som sliter i motbakke.

I "jappetiden", viste det seg at enkelte bedrifter som gjorde det godt, låste sin nye kapital fast med store investeringer,

og ble bundet på hender og føtter. Dette straffet seg da konjunktorene stupte i bakken for et par år siden.

Det skal sterk rygg til for å bære medgang, sa Høibakk, og ga svaret på hvordan man skal overleve i vanskelige tider og i vanskelig terreng: Man må ikke svikte i et overveldende marked. M.a.o. ikke la seg rive med, men holde hodet kaldt.

Men hvis man skulle slite tungt, vet jeg av egen erfaring at det finnes krefter i en selv som kan gi ny inspirasjon når det ser som svartest ut. Det gjelder å ikke gi opp, avsluttet Høibakk, og høstet god applaus fra nesten fullsatt foredragssal.

Samlet og utvidet kurstilbud fra Siemens

Opplæringsvirksomheten i Siemens møter høsten med en stor nyhet: et samlet kurstilbud, pent trykket med kreativt omslag, i et 25 siders program, til både kunder og egne ansatte. Programmet gir en oversiktlig og grei orientering om tilbudet, og man kan ikke bli annet enn imponert: 213 forskjellige kurstyper med tilsammen ca 400 kurs til en markedsverdi av 13.5 mill kr. Man regner med tilsammen ca. 9000 deltakerdager.

Dataskolen gjenopplivet

Dataskolen på Linderud er ikke død! Etter en tids gjenopplivningsforsøk, fremstår dette tilbudet til våre datakunder i ny og attraktiv drakt. Kursene skal kjøres på MX- og PCD-2M-maskiner, og gi opplæring på DOS, Word Perfect, dBase og Excel (regneark). I tillegg vil det også bli kurs i nettverksadministrasjon og Sipak 2X. Instruktørene kommer fra TSS (Tele System Service), og skolestart er etter sommerferien.



Allsidig program for ca. 130 besøkende

Ved siden av en vellaget demonstrasjonsutstilling, ble kunder og andre interesserte invitert på en foredragsrunde med ni forskjellige foredrag å velge mellom.

Disse var delt inn i tre undertemaer; håndverk/bygg/industri, nettverk/kontorstøtte og skrivere/telefoni. Altså mye å boltre seg i for de ca. 130 som var kommet til Linderud den dagen. Stort sett var det foredragsholdere fra "huset" på denne delen av programmet. Unntatt var håndverk/bygg/industri-delen, som kunne by på foredrag om:

- Databank for VVS og håndverksbransjen (Bjarne Haugland - VVS produkter A/S)
- CAD-løsninger, (CAD=Computer Aided Design) tegne- og konstruksjonsprogrammer. (Rune Jørgensen, CAD-Consult A/S).
- Kalkulasjonsprogrammer for håndverksbransjen. (Ole Larmerud, NRL).

Ellers var det foredrag om UNI-nett(H.E.Amundsen). Viktige faktorer i valg av dataskrivere (Jon Milch) Telefonsystemet i kontorautomasjon (Øystein Narvhus) og Mobiltelefonien nå og i fremtiden (Stein Bjørntvedt og Stein Stokke).

Alle foredragene var rimelig godt besøkt, og de fremmøtte kundene fikk stille spørsmål til foredragsholderne. Duoen fra Ensjøveien - Stein Stokke og Stein Bjørntvedt - måtte svare på en del "tricky" spørsmål fra et interessert publikum

som var kommet for å høre om fremtidens mobiltelefoner. Ingen av dem hadde noe i mot dette. Befriende å se foredragsholdere som er så godt forberedt. Stjerne i boka til Bjørntvedt/Stokke for en godt gjennomført halvtimme.

Stjerne får også H.E Amundsen for sitt foredrag om UNI-Nett. Dette er typisk "tungt" materiale, både for de som hører på, og den som skal presentere det.

Alt i alt var presentasjonene meget vellykket. Publikum fikk det de var kommet for å høre - og slapp å bli trettet med timelange foredrag. Kort og konsist er bra. En utmerket presentasjonsteknikk som andre kanskje kunne lære litt av?

Lekkerbiskener for datafrelste

Produktutstillingen og -presentasjonen i Forums fjerde etasje under "Apent Hus", var virkelig en lekkerbisken for datafrelste. Her var bransjeløsninger og kontorstøttesystemer:

Desk Top Publishing og nettverkløsninger for PC'er. Data-assistert konstruksjon (DAK). Datamultipleksere og modemer. Telefonsentraler og mobiltelefoner.

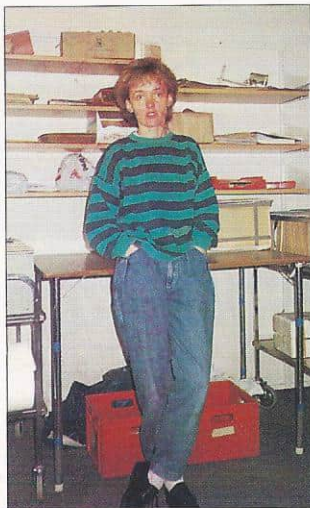
Ikke en gang tilbehøret var glemt. Kontorstoler, disketter, datapulver og alt det andre som kan puttes inn under betegnelsen Kontor- og datatilbehør var der. Utstillingen, som åpnet klokken 10, ble ikke stengt før klokken 20. Altså en lang dags ferd mot natt for dem som stod på post ved sine respektive produkter. De besøkende som svermet ut og inn av utstillingslokalet kunne også få seg en bit mat i kroppen, idet et av hjørnene var gjort om til pølsebod. "En med lompe og en kaffe", var omkvedet. 600 pølser ble fortært i løpet av en lang dag.



Bud istedet for permittering

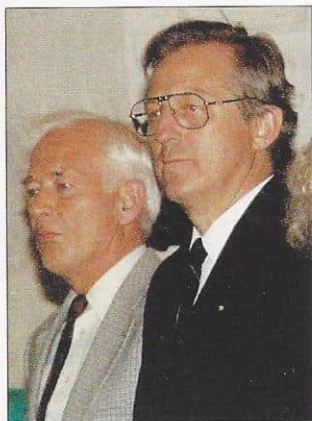
I disse trange tider har 2 av våre tekn. tegnere i S/T, Kjersti Meland og Marianne Brødreskift, sagt seg villige til å gå som interne postbud frem til ferien. Da kommer vårt faste bud tilbake fra militæret, og vi håper at arbeidsopdragene blir bedre etter ferien på Tekn. Avd., så alt kommer i rette gjenge igjen. Sporty gjort.

Bjørn



Kjersti Meland er ferdig etter dagens strev, og har posten helt ajour.

Han har ikke tenkt å gi seg



Alexander Bratt, leder for Region Nord, ble tildelt Sør Trøndelags Idrettskrets Hederspris for 1988 i Erkebispegården 20. april. Hedersprisen er opprettet av Idrettskretsens Statuett-klubb og er hittil den høyest oppnåelige utmerkelse. Sammen med Bratt var det 15 andre som også hadde oppnådd denne utmerkelsen.

Bratt innfridde kravene for idrettsmerket to ganger i tjuetårsalderen, og siden han fylte 30 år har han hvert år møtt opp sammen med Siemens-lagets trimgruppe og tatt idrettsmerket. Bratt sier han har tenkt å fortsette lenge ennå. Godt gjort det Bratt!



"Hvil i fred"

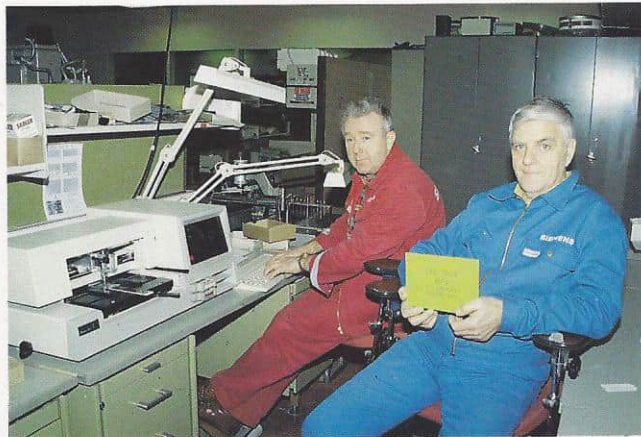
Som et ledd i bedre miljø har eiendomsdrift prøvd med fjernvarme i 4 år. Noe som har vist et meget godt resultat, og er til å stole på.

Dermed har "siktepunktet" på Sluppen fått sin dødsdom. Skorstøtten ble meislet ned stein for stein av et iherdig arbeidslag fra Cementstøperiet. Rivningen gikk uten bulder og brak, og med bare noen sår i den fine plena.

Oljetankene er lenset, og de fylles med sand slik at vi neppe får besøk av "Belona".

Så vi takker vår stolte skorstøtten for vel utført tjeneste i mange år. Og vår ærlige mening er: "Hvil i fred".

Bjørn



De har noe å skilte med...

På svakstrømsverkstedet i Trondheim er det ei liten gruppe på tre personer, gravørerne Johannes Imsen og Eilif Nordang og mekaniker Stig Jensen.

Johannes Imsen har jobbet som gravør i Siemens i 33 år, og han har forlenget kommet ut av telling på hvor mange skilt han har laget.

Men mange er det, i alle slags former og farger.

Størsteparten av skiltene går til merking av fordelingsskap som blir produsert her på Siemens og i de andre regionene, men også en del skilter blir levert til eksterne kunder.

Det er mange av våre skilter ute i Nordsjøen på plattformene og tenk deg alle de kraftverkene oppover det ganske land som preges av våre skilter! Så er det noen som har "gått seg vill" i fordelingen, kan det gjerne være vår skyld, sier Eilif Nordang som har gravert skilter i 15 av sine 23 Siemens-år.

Vi graverer også i plater, tablåer og styrekort, og skilter til borettslag og privatfolk, både ved ringeklokka og på postkassen.

Vi har datastyrt graveringsmaskin nå, så store ordrer går raskt unna, men de gamle manuelle er fortsatt i bruk, forteller Nordang.

Stig Jensen er mekaniker, han er avdelingens Reodor Felgen i moderne utgave. Alle mulige varianter av mekanisk spesialproduksjon, som tavler eller deler til tavler og spesialutstyr til anlegg, lages av Jensen. Så er det et deksel, ei plate eller noe annet som ikke finnes i standardutførelse, spør Stig. Han sliper også verk-

tøy. Dessuten lager han silke-trykk og blindskjema, noe som brukes som symboloversikt for arbeid i store fordelinger. Stig har vært i Siemens i 9 år og sier han trives veldig godt med sitt varierte arbeid.

Et skilt på ringeklokka/postkassen koster idag kr. 36.- inkl. mva. Det er vel ikke noe å si på!

Inger



Hva gjør Siemens-folk i ferien?

Aage Amundsen, S/T gjør mye rart, ifjor sommer "studerte" han elektriske opplegg i Terracina i Italia.

Det skulle ikke vært mangel på oppdrag om vi hadde autorisasjon der!

Hva bruker du ferie og fritid til - dersom du gjør noe originalt, ta et foto og send det til Siemens Intern. Du får ei T-skjorte i premie.



Blindsjakk i lunsjpausen

Dette bildet er ikke arrangert for å få noe å skrive om i "agurktiden". Timo Nurmi (34) på hovedlageret på Linderud spiller her sjakk med bind for øynene. Og vi som har problemer nok uten handicap...

Forklaringen ligger i at Timo er aktiv sjakkspiller i mesterklassen, og at blindsjakk er god trening for å huske egne og mot-

Noen av våre deltakere fra Siemens Trondheim i "Den store styrkeprøven": Fra venstre bak: Arve Nordvik, Ola Hovd, Jan Johnsen og Konrad Svee.

Foran Margit Valseth, Arne Valseth og Brigit Lyngstad.

Siemensere på styrkeprøve

Når Siemens Intern kommer ut, er den store styrkeprøven over for denne gang, og vi får bare håpe at denne gjengen har hevdet seg bra. Men her gjelder ordet om at det er viktigere å delta enn å vinne. "Det hender vi får nygrillede pølser fra helt ukjente personer på Dovre, og sogar tilbud om sterke drikkevarer fra feststemte nattevandrere langs Mjøstraktene. Muntre tilrop er det alltid rikelig med," forteller en av våre garvede deltakere.

Mange Siemensansatte har satset på denne styrkeprøven på 56 mil. Ifjor kom Margit Valseth vel gjennom distansen - hun er såvidt vites den første kvinne i Siemens som har tatt utfordringen. Det blir sikkert fler!

Men vi har tatt mål av oss til å fortelle litt nærmere om løpet i neste nr. av Siemens Intern, så da vet vi noe mer om det.

standerens trekk. Rett og slett hjernetrim for viderekomne.

Timo er opprinnelig finsk, men kom til Norge for 14 år siden. Han har jobbet i Siemens i tre og et halvt år. Han spiller bl.a. for sjakklaget SIEMENS, som er et lag med spillere fra Siemens og Tandberg Data. Det er forøvrig kun etpar hundre mennesker i Norge som klarer å spille blindsjakk. Verdensrekorden er 52 partier på en gang (simultansjakk) med bind for øynene.



Utelunsj med konsert

Siemens-gressplenene er det populære vi har for tiden, og særlig når Siemens-orkesteret spiller opp, hvilket skjedde på Linderud forleden formiddag i juni. Det er ikke mange dagene i året vi har glede av "ute-lunsj", men når de først er der, blir de satt pris på! Og vårt utmerkede orkester er selvfølgelig et ekstra trekkplaster, nå som alltid.

Som vi ser av bildet setter barnehagens representanter spesiell pris på den fine musikken.

Naboer vil ikke ha Siemens

Naboene ved vårt planlagte lager på Kløfta har reist seg i protest. De har mobilisert både radio og lokalpresse i sin motstand mot industrireisningen på området hvor de bor. Det dreier seg om ca 25 husstander som satser på å få området regulert til boligbygging.

Fagbygg A/S, som skal bygge anlegget, arrangerte 8. juni et informasjonsmøte på Kløfta og orienterte om planene. Til stede var naboer, ordfører, bygningsrådmann og andre fra kommunen. Trygve L. Young fra Siemens orienterte om vårt firma.

- Til tross for enkelte litt grove overskrifter som vi naturligvis ikke er glade for, har vi fått alle signaler fra de ansvarlige myndigheter om at planene vil bli gjennomført, sier Young til Siemens Intern.

Det vi er litt engstelige for, er at de kan bli forsinkelser. Vi har regnet med påsken 1990 for å foreta flyttingen, og en forsinkelse ville bli meget ubehagelig. Men vi har godt håp om at tidsplanen vil bli overholdt. Det er som kjent Håkon Solberg & Co A/S som er eier av anlegget og som skal leie det ut til Siemens. - Byggeier og utbygger har i denne sammenheng lovet å legge alt tilrette slik at det blir minst mulig sjanse for naboene. Hele saken ble godkjent i siste styremøte i Siemens A/S.



Sundseth-vogna

Det dukket opp ei ny vogn, ikke på himmelvelvingen en stjerneklar kveld, men på Regionsverkstedet S/T. Etter Stig Kobberød's ide - laget Hans Sundseth vogna som skal brukes til transport av brytere i fordelingsstasjoner og kiosker. Det fine med denne vogna er at den har trinnløs høyderegulering, det hadde ikke dens forgjenger - tyskervogna.

Sundseth-vogna er allerede blitt populær for den første er sendt til Bergen og den neste er bestilt til Kirkenes. Dette er den fjerde typen transportvogn Hans Sundseth har konstruert. Den første ble laget for SF6 anlegget i Molde, så kom 8 B20 og 8 BJ20-vognene for transport av celler. Vogna er sendt forslagskassen og vi regner med både idehaver og konstruktør blir rikt belønnet for oppfinnelsen. Hans Sundseth tror det er siste vogna han lager for Siemens for etter 26 år i firmaet takker han av og går over til pensjonistklubben.



... men når fugljakta starter

Inger Kristensen

Overingeniør Kjell Aune ved Reg. Adm. S/T er utnevnt til æresmedlem i NELFO - Norges Elektroentreprenørforbund. Utmerkelsen som er meget høyt verdsatt innen bransjen, ble tildelt Aune ved siste generalforsamling, da han takket av etter å ha sittet som formann i forbundet i 12 år.



Kjell Aune får overrakt medaljen som synlig bevis på at NELFO's 7. æresmedlem etter snart 25 års innsats. (Foto: El-entreprenøren).

Har gått gradene

Aunes's Siemens karriere startet 3. juni 1941, da ble han ansatt som læregutt på Installasjonsavd. Læretida var den gang fem år og lønna 41 øre timen. Fagprøve ble avlagt i -46 og lønna steg da til den eventyrlige sum av kr. 2,13 + et dyrtidstillegg på kr. 1,29 pr. time. Kunnskapstørsten var stor hos gutten fra Lademoen, så inn på Teknikker'n bar det. Etter to og halvt år stod han atter på Proton, da med ingeniør-papirer i handa. Første trinn på yrkeskarrieren videre var verksmesterassistent under ingeniør Stokkan i vårt verksted i Innherredsveien. Et av de største oppdrag den gang var tavler for Norsk Fyrvesen. - Så ble han daglig leder ved Installasjon og Montasje som den gang holdt til i Røde Brygge ved Bakke Bro. Hovedkontoret lå den gang i Nordre gate og Siemens hadde lokaler på 18 forskjellige steder i byen.

Oppbyggingen av Installasjon og Montasjeavd.

I 1952 var montørstyrken 35 montører og læregutter. Det var store planer for forestående utbygginger i Trondheim, Trøndelag og kraft og industrianlegg i hele Nord Norge - dette bestemte Siemens seg for å være med på. Dette resulterte i en kraftig økning på alle avd. på Siemens. Montasjeavdelingen vokste og var på det meste 475 montører og lærlinger. Siemens hadde en meget dominerende stilling på anleggssektoren fra Dovre og nord til Kirkenes - de fleste store industrianlegg ble utført av oss. I -70-årene kom on- og offshore-virksomheten for fullt og vi hadde våre første oppdrag med bygging av 3 boreplattformer for Aker Verdal. Senere kom engasjement på Eko-fisk og det største hittil er Statfjord A.

I og med den store montør-stab vi hadde, var det naturlig at vi som firma kom med i lønns- og akkordutvalget. Vår tariff var like vanskelig å tolke da som nå. Aunes engasjement førte til at han ble valgt til formann for lokalavdelingen av Installatørforeningen, et verv han hadde i 24 år. Senere kom han med i sentralstyret - det ble forhandlingsutvalg, tariffutvalg og EIL's Arbeidsgiverutvalg og i 1977 ble han valgt som formann i hovedutvalget for EIL - NELFO, samtidig som han har vært medlem av sentralstyret i NAF i 14 år.

Kjell Aunes organisasjons-tilknytning har betydd mye for Siemens, særlig i tariffspørsmål kunne vi være med å påvirke. Siemens hadde inntil 1960 aktive inst.avd. i Oslo og Trondheim. Pr. i dag har vi 21 steder spredt utover det ganske land. Mange og lange dager har det blitt og utallige er de reiser han har foretatt til organisasjonens og Siemens beste. Strevsomt, men interessant - er hans egen kommentar.

Opplæring og ELIADEN

Opplæring og markedsføring har vært viktige stikkord i oppbyggingen av NELFO.

- Vi la en plan - først måtte vi gjøre oss teknisk kyndige, siden gå ut og markedsføre våre tjenester. Det er utarbeidet kurser etter som nye teknikker ble tatt i bruk, PLS, Simatic, instrument-teknikk og automasjon. Fagkunnskapene blandt installatørene varierte sterkt - det hendte kurs måtte startes med det enkleste koblingsskjema. I markedsføringens ånd ble ELIADEN skapt - ei gigantisk elektromesse som blir arrangert annet hvert år, forteller Aune.

Kvikk i hodet og kvikk i beina

Hukommelsen er upåklagelig - årstall, begivenheter, mennesker han har møtt, steder han har sett, reiser han har foretatt - alt presenteres i kronologisk orden.



- Lykke til, sier Kjell Aune til sin etterfølger, Rolf Winther Nielsen. (Foto: E-entreprenøren).

om høsten blir han urolig

Han er rask i tankegangen, Kjell Aune, og han er rask i beina. I unge år var han aktiv fotball-spiller, senere en god fighter på Siemenslaget. Han spiller ikke fotball med andre enn barnebarna lenger, men han avslører at han går på jakt. Så når fugl-jakten starter om høsten blir han urolig, og da går turen enten til Oppdal eller til Skåbudalen. Å vandre i fjellheimen blandt gulrød lyng og viekjerr en solfylt høstdag i håp om at en rypeflokk skal lette, det er avkobling det, fra en stressa hverdag.

Dagens situasjon

Dagens situasjon med permitteringer og oppsigelser blandt montørene, synes Aune er sørgelig. Siemens Installasjon og Montasje har alltid basert en del av sin virksomhet på store utenbys-anlegg og når disse svikter - i tillegg til offshore-virksomheten - slik de har gjort nå, blir det overkapasitet. Tror bunnen er nådd nå - situasjonen vil bedre seg etter hvert. Industri-oppdragene vil endre seg - de blir mindre montasjekrevende, mens automasjon og instrument-teknikk kommer sterkere inn i bildet. Montørutdanningen i dag er unik, mener Aune - i læretida får de prøve seg på alle typer anlegg under kyndig veiledning, samtidig som de får tilegne seg teori og teknisk utprøving ved kurser. En elektriker blir tidlig kastet på dypt vann - dette gjør dem til selvstendige, ansvarsbevisste mennesker som ikke redd for en utfordring.

Snart pensjonist

Om et og et halvt år fyller Aune 67 år - hvilke planer har han for pensjonist-tilværelsen? Får se om jeg finner en organisasjon som har bruk for meg, og så pusler jeg litt med treskjæring på hobby-basis, sier Aune lunt.

Vi er sikker på at en eller annen organisasjon har bruk for Aune også i framtida, men at han får så mange rolige dager til å pusle med sin treskjærerhobby - er vel ikke så sikkert.

*En krumtapp - både i Siemens og i NELFO: Kjell Aune.
Foto: Tor-Odd Vist.*



Utfordringen til Siemens etter 1992

Ved feiringen av vårt firmas 90års jubileum ifjor, holdt vårt styremedlem

Hermann Frantz, Siemens AG et foredrag, "The Challenge for Siemens after 1992".

Artikkelen gjengir det vesentligste av foredraget og de illustrasjoner som fulgte.

Vi lever i en tid med langtrekkende strukturelle forandringer. Omfanget av og farten på forandringene i samfunnet og forretningslivet er for en stor del bestemt av elektronikken. Mikroelektronikken sprer seg raskt til alle områder av livet. I denne prosessen er betydningen av den globale markedsføring av produktene stadig viktigere.

Landene i Øst- og Sydøst Asia har vært raske til å erkjenne denne trenden og til å utnytte den til en økonomisk fordel. Idag er dette området verdens største produsent av elektrotekniske og elektroniske produkter.

USA har nå begynt å svare på denne utfordringen fra øst med fornyede anstrengelser for å forbedre sin internasjonale konkurranse-evne innen elektronikk.

Europa har også sett skriften på veggen. Ideen om ett enhetlig marked i Europa etter 1992 tar sikte på å gi varige forbedringer til "det gamle kontinentets" konkurranseevne.



Hermann Frantz

Jeg skal forsøke å besvare 4 spørsmål:

1. Hvorfor trenger vi et størst mulig enhetlig europeisk marked så snart som mulig?
2. På hvilken måte vil den økonomiske struktur være forskjellig fra dagens i det enhetlige marked?
3. Hva vil konkurransesituasjonen være i det enhetlige marked?
4. Hva gjør Siemens for å tilpasse seg disse store forandringer i forretningsomverdenen.

1. Hvorfor trenger vi det enhetlige europeiske marked?

Her er det vesentlig to aspekter som må taes i betraktning. Det første er delingen av Vest-Europa i omkring et dusin individuelle nasjonale markeder. Det andre og tilknyttede aspekt er opprettholdelsen av Vest-Europas evne til å konkurrere effektivt i internasjonal målestokk.

Når det gjelder det elektrotekniske og elektroniske marked, kan vi fastslå følgende:

Verdensmarkedet hadde et volum på omkring DM 2100 milliarder i 1988 og ventes å få en ekte vekst på 6 til 7 prosent pr. år inntil midten av 1990-årene.

Det største enkeltmarked i Vest-Europa, Vest-Tyskland, utgjør bare 6 prosent av verdens elektrotekniske og elektroniske marked. Frankrike, Italia og Storbritannia står hver for seg for ikke mer enn 3-4 prosent av verdensmarkedet på dette felt.

Denne oppdelingen av markedet resulterer i at produksjonsforholdene for de europeiske firmaene i bransjen er mindre fordelaktige enn hos de viktigste oversjøiske konkurrenter. I utgangspunktet er disse oversjøiske firmaer i stand til å produsere varer til lave kostnader i store serier for store, homogene hjemmemarkeder. I motsetning til dette

er europeerne nødt til å betjene et antall små, heterogene markeder.

Et enhetlig og utvidet europeisk marked ville imidlertid uten tvil kunne hamle opp med de ledende elektrotekniske og elektroniske markeder i USA og Japan. Tre fjerdedeler av det internasjonale totalmarkedet er konsentrert i USA, Japan og Vest-Europa, og de tre markeder er grovt sett av samme størrelse. Tallet for Vest-Europa inkluderer da såvel EF-landene som EFTA-landene. EFTA-landene vil ikke unngå å bli trukket med, og de vil heller ikke ønske å bli stående utenfor.

Vi kan fastslå følgende:

De store markeder vil forbli store, selv om et antall av ny-industrialiserte land vil oppvise en større vekst.

Hvis du ønsker å konkurrere internasjonalt, må du ha et kraftig fotfeste i de største konkurrentenes markeder.

For å skjerpe sin konkurranse-egg, trenger Europa meget sterkt den vekststimulans som kommer fra det samlede EF-marked. USA er foran Europa når det gjelder markedstilpasning. Japan er foran Europa takket være statens og industriens konsensus om industripolitikken.

2. På hvilken måte vil den økonomiske struktur bli forskjellig fra dagens i det enhetlige marked?

Når det gjelder tiltakene for integrering fra 1992 og videre, er det fire områder som er av særlig betydning for Siemens:

1. Standarder
2. Offentlig innkjøpspolitikk
3. Konkurransopolitikken
4. Handelspolitikken

Standarder:

Den viktigste hindringen for handel i den elektrotekniske bransje ligger fortsatt i de forskjellige nasjonale tekniske forskrifter. Uten samstemte standarder er det umulig å nå den storproduksjonsøkonomi som er nødvendig for å sikre konkurranseevnen. Nødvendigheten av ensartethet mellom "høy-standard-land" og "minimum-standard-land" er betydelig, særlig når det gjelder ny teknologi. I sin konsekvens er det europeiske arbeide med standardisering et skritt mot utviklingen av verdensstandarder, med det mål å utvikle verdensomspennende kompatibilitet for utrustninger og systemer. Det må imidlertid tilføyes at det vil gå mange år før harmoniseringen av tekniske standarder og reguleringer kan bli fullført.

Offentlig innkjøpspolitikk

Konkurranselandskapet vil undergå varige forandringer, særlig hva angår forretninger med staten eller statsinfluerte kunder.

I 1986 plasserte offentlig forvaltning innen EF ordrer til en verdi av over 1 bilion DM, tilsvarende 15% av EF's nasjonalprodukt. Elektroteknikk og elektronikk svarer for ca DM 100 milliarder av dette, eller grovt 20% av EF's elektrotekniske og elektroniske marked. Vi snakker altså om et betydelig forretningsvolum. Av den grunn er vi meget opptatt av at disse markeder skal være



U.S.A.
550 (26%)

fullt tilgjengelige for alle. Områder som har vært unntatt inntil nå - særlig telekommunikasjoner, transport og elektrisitetsindustrien - er med i arbeidet for det åpne marked.

Nasjonale interesser vil antagelig fortsatt dominere ordregivingen også i fremtiden. Bestrebelsene på å komme frem til mer åpne markeder vil i tillegg bli dempet av det faktum at de eksisterende systemer varierer i design og teknisk utførelse. Til tross for disse vanskelighetene vil imidlertid en de facto åpning av markedet gradvis finne sted i den offentlige sektor.

Konkurransespolitikken

Nasjonale lover er fortsatt meget forskjellige fra land til land i Europa. De går fra den tyske "anti-trust lov av forhindrende natur" til den pragmatiske antitrust politikk i Frankrike og fraværet av en antitrust lov i Italia. Størrelsen på det indre marked og den økende konkurranse vil fremtvinge nye firmastrukturer med større forretningsmessige enheter enn før. Av den grunn understøtter vi arbeidet for en EF antitrust-lov som tar sikte på internasjonale - ikke bare europeiske - standarder, i stedet for nasjonale antitrust lovverk.

Handelspolitikken

Til tross for at fellesskapet er bestemmende innen handelspolitikken, har vi fortsatt ingen felles handelspolitikk. På den ene side har vi Vest-Tyskland og et antall av de mindre EF-land som ønsker å se et Europa med åpne grenser. På den annen side har vi i hovedsaken Frankrike. Etterat beslutningen om et utvidet fellesmarked har gjort det umulig for Frankrike å holde på sin nasjonale pro-

teksjonistiske politikk, forsøker landet helt klart å få til en større proteksjonisme for EF som helhet. Diskusjonen på dette punkt er i full sving.

Bestrebelsene for en enhetlig handelspolitikk i EF har enkelte veldige hindere foran seg. Det gjelder særlig forskjelligheter i mentalitet og de knapt forenlige meninger når det gjelder den rolle staten skal spille ved fastsettelsen av den økonomiske politikk. Fullførelsen av et enhetlig marked vil derfor bli en langvarig prosess ut over 1992.

3. Hva vil konkurransesituasjonen være i det enhetlige marked?

Konkurransen innen elektrisk engineering i Vest-Europa er meget intens, sett i lys av den import som finner sted. Konkurranseskjerpningen har særlig funnet sted i 80-årene, både mellom EF-medlemmene selv og som et resultat av import, særlig fra Japan og Sydøst Asia.

Vest-Europas import fra USA er, forbausende nok, noe lavere enn USA's import fra Vest-Europa, men mange ganger høyere enn Japans. Styrken i den tyske elektrotekniske og elektroniske industri er sprunget ut av det faktum at landet var i stand til å holde på og øke sine markedsandeler i alle viktige EF-land gjennom 80-årene. Vest-Tyskland er nr. 1 leverandør overalt, unntatt i Storbritannia. Men hvor intens konkurransen er, fremgår av en beregning gjort av Battelle Institute i Geneve av den vesteuropeiske utenlandske handelsbalanse for elektroteknisk og elektronisk produksjon.

Underskuddet - i prosent av produksjonen - var i 1985 - 1.5%, og er for år 2000 beregnet til - 2%. Samtidig vil den vest-europeiske elektrotekniske og

elektroniske industri bli konfrontert med et tap på 2 prosentpoeng av verdensproduksjonen ved slutten av hundreåret. Kun telekommunikasjoner og bilelektronikk/bilelektriske systemer kan se frem til å øke sin del av verdensproduksjonen.

La oss fra dette makroøkonomiske plan bevege oss ned til firmaplanen. Påstanden er at konkurransepresset fra våre rivaler er økende. Analyser av publikasjoner fra dem viser at nesten alle gjennomgår en nyorientering med ettertrykk på fire områder:

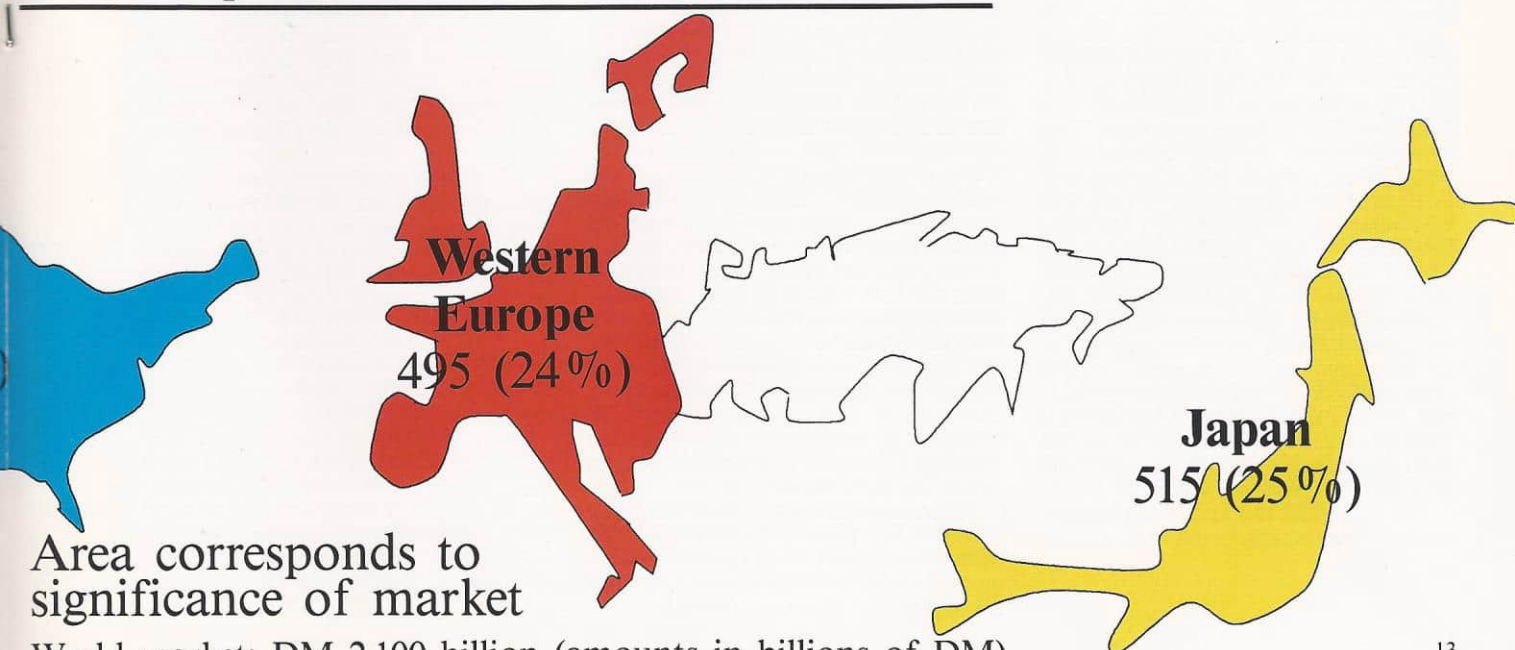
1. Organisasjonsforandring
2. Gjennomføring av det vi i noen tilfeller kan kalle stor-skala produksjonsprogrammer
3. Justering av regionale strukturer
4. Reorganisering av forretningsstrukturen.

De viktigste motivene for denne nyorientering er forandringer i kostnads- og forretningsstrukturen, spesielt raskt økende omkostninger for forskning og utvikling, forandringer i forholdet kapital/arbeidsinnsats, utdanningsnivå, softwares økende betydning og redusert avkastning. Det høye nivå for investeringer innen elektronikken og produktene stadig kortere levetid, gjør det tvingende nødvendig å aksellerere både beslutningsprosessen og alle andre prosesser. Et annet trekk i den økende konkurranse er at universal-leverandører som Siemens og sterkt spesialiserte firmaer som IBM er kommet under økende press fra mindre spesialister.

Det er verdt å merke seg at de mindre europeiske og amerikanske konkurrenter har klart seg bedre i en periode med svak vekst fra 1985 til 1987 enn de store firmaene.

fortsettes s. 14

World map of electrical and electronics markets



World market: DM 2,100 billion (amounts in billions of DM)

Growth 1988 - 1995: average 6.5% p.a.

Når det gjelder forretningsstrukturen hos våre konkurrenter, er grunnlaget for forandringer at de har for mange aktiviteter i mindre attraktive markeder, og mangel på kapasitet på forretningsområder med økende krav til kapitalinnsats. Målet er å fokusere på utvalgte primæraktiviteter og å etablere sterke konkurranseposisjoner. Dette oppnås ikke minst gjennom omfattende oppkjøp. Et eksempel her er ABB.

Sammenslutningen ASEA/BBC til ABB har på en meget betydelig måte forsterket gruppens markedsstyrke gjennom oppkjøp og joint ventures. Kjøpet av Strömberg i Finland og Elektrisk Bureau i Norge, de to største konkurrentene i Skandinavia, forsterket ABB's posisjon meget sterkt i firmaets kjernemarkeder. I tillegg kommer viktige oppkjøp i Italia og et antall andre allianser som tilsammen understreker ABB's krav på å være et firma i verdensklassen.

ABB er for tiden nr. 1 i klassisk, konvensjonell elektrisk engineering, fulgt av Siemens, General Electric og Hitachi og på noen avstand Westinghouse og CGE. Takket være en samarbeidsavtale som nylig er inngått med Westinghouse, har ABB også på en meget kraftig måte forsterket sin stilling på det nord-amerikanske marked.

Det europeiske fellesmarked vil bringe med seg både fordeler og ulemper for forretningslivet. Når det gjelder ulemper, kan vi notere lavere priser på grunn av øket konkurranse, høyere markeding- og salgskostnader, og høyere utdannelseskostnader. Fordelene vil være bedre økonomi i produksjon, innkjøp og logistikk samt lavere administrasjonskostnader.

4. Hvordan tilpasser Siemens seg til disse forandringer i det forretningsmessige landskap?

Vår regionale struktur i Vest-Europa representerer en alvorlig utfordring. Fordelen er at vi alltid har vært tilstede med egne firmaer i alle vest-europeiske land i mange år. Men strukturen i det vest-europeiske elektrotekniske og elektroniske marked er ikke sammenfallende med vår salgsstruktur. Over 2/3 av vårt totalsalg i Vest-Europa 1987/88 fant sted i Vest-Tyskland alene. Men Vest-Tysklands andel av det vest-europeiske elektrotekniske og elektroniske marked er bare omkring en fjerdedel. Vi har gode markedsposisjoner i de mindre EF-landene og EFTA-landene, men i de store markeder i Storbritannia og Frankrike er vår markedsposisjon heller utilfredsstillende. Vår politikk er derfor å nå frem til en bedre regional balanse i våre forretninger i Vest-Europa.

Ser vi på vårt marked med utgangspunkt i teknologien, er det fire områder

som peker seg ut med store markedsvolumer og høy vekstrate:

1. Fremtidens kontor
2. Fremtidens fabrikk
3. Fremtidens nettverk (også som "over grensene-teknologi")
4. Halvledere

For noen år siden tilkjennega vi våre intensjoner om å satse på disse markeder, uten å neglisjere andre vekstmarkeder som bilelektronikk/elektriske systemer og medisinsk teknologi. Vi vil fortsette å forfølge denne strategi, opprinnelig utformet for verdensmarkedet, innen det enhetlige europeiske marked. En ting er imidlertid sikkert: dagens firmastruktur er ikke lenger den vi trenger for å kjempe denne kampen. De nye krav til firmafunksjonene er altfor mangfoldige og kompliserte til det.

Også vi går inn for å opprette mindre, kraftige forretningsenheter med felles strategi på høyt nivå, med stor selvstendighet, nært sammenknyttet, orientert mot markedsbehovet, som kan allokere alle nødvendige ressurser, og med en høy grad av operasjonsfrihet. Vi vil også gå inn for en flattere organisasjonsstruktur for å forkorte beslutningsveiene, og effektivisere våre staber ved å gjøre dem til små, høyt kvalifiserte enheter som skal understøtte firmaledelsen.

Vi har begynt dannelsen av hva vi kaller operasjonelle enheter (Geschäftsführende Einheiten GE) som skal operere så nær kunden som mulig. Noen er allerede på plass: Halvledere, Passive komponenter og elektronrør samt Medisinsk teknikk. Et meget godt eksempel er Automobilteknikk, hvor det var mulig å inkorporere divisjonen i den planlagte struktur praktisk talt uten endringer.

Med så mange selvstendige operasjonssenheter, må vi passe godt på den nødvendige balanse i retning av å sikre en enhetlig, overordnet strategi i firmaet.

Den økte internasjonale konkurranse krever ikke bare mobilisering av interne krefter, men også sammenslutninger. Dette er selvfølgelig ingen garanti for suksess, siden et firmas evne til å integrere kjøp er begrenset. Særlig viser det seg at vurderingen av ledelsens kapasitet gang på gang er gal. (En amerikansk undersøkelse viser at 50% av alle fusjonerte selskaper senere blir solgt igjen). Ikke desto mindre er jeg av den mening at vi idag er i ferd med å skrive et nytt kapittel i management: det mest aktuelle eksempel er vårt og det britiske GEC felles tilbud om å overta aksjekapitalen i British Plessey. Vi får vente og se om vi har hell med oss her.

Sammenslutninger og samarbeide kan ikke begrenses til Europa. Et av de mange eksempler er dannelsen av Siemens-Bendix Automotive Electronics 30. september ifjor med formålet å be-

tjene det voksende bilmarked på verdensbasis.

Men også samarbeidet mellom firmaer og stater vil bli stadig viktigere. I Europas tilfelle betyr dette koordinering mellom de nasjonale regjeringer og EF-kommisjonen.

Europeisk hjemmebase

Internasjonal konkurranse er tiltagende intensiv. Bare i et enhetlig europeisk marked vil europeiske firmaer, særlig innen elektroteknikk og elektronikk, ha en ekte sjanse til å unngå å bli slått. Enhver som ønsker å overleve internasjonalt trenger en sterk base i Europas hjemmemarked. Dette er grunnen til at vi går inn for øket samarbeide mellom europeiske firmaer.

Samarbeid og fusjoner er nødvendig særlig når det gjelder telekommunikasjoner, hvor det er stor overkapasitet. På grunn av deres overordnede infrastrukturelle karakter og den dynamiske vekst, spiller telekommunikasjonene en nøkkelrolle i realiseringen av det enhetlige europeiske marked. Når man tenker på at kapitalutlegget for å utvikle og markedsføre et omfattende telecomsystem er over 2 milliarder DM, sier det seg selv at allianser er nøkkeldordet.

Jeg kan meget godt forestille meg at nærmere samarbeide mellom Siemens og partnere utenfor EF, for eks. firmaer i Nord-Europa, vil være aktuelt.

På den ene side har produsenter fra Skandinavia vist sterke evner innen informasjonsteknologien. At det finnes en fruktbar grunn for utvikling på denne sektor kan man bl.a. se av det faktum at det norske mobiltelefonnett har den høyeste tetthet i verden.

På den annen side er Siemens den eneste europeiske produsent som kan levere integrerte telecom-chips i stor skala. Dette sikrer uavhengighet, særlig av øst-asiatiske leverandører, på lang sikt en strategisk fordel som ikke må undervurderes. Videre vil et enda nærmere samarbeide på firmaplan forsterke EFTA's bånd til det utvidede fellesmarked.

Imidlertid er det ikke vårt ønske å opprette noen form for "europeisk festning", eller "japansk eller amerikansk festning". Det ville bare skape gjensidige vanskeligheter.

Verdiskapning i Norge, - et viktig mål

Av Arne Besseberg,
Seksjon Teleteknikk

Siemens leverte Norges første helautomatiske telefonsentral. Kontrakt ble skrevet med Skiens Telefonforening høsten 1916, og påsken 1920 gikk Skien som første by i Skandinavia over til helautomatisk telefondrift.

De tidligste Siemens-oppgavene i Norge var basert på leveranser fra moderfirmaet i Tyskland, først i 60-årene ble det virkelig fart på utvikling og produksjon av telekommunikasjonsutstyr i Norge.

I midten av 60-årene ble det opprettet en egen utviklingsavdeling på telekommunikasjonssektoren, med tilhørende produksjonsfasiliteter. Her så etter hvert mange produkter dagens lys, flere av dem ble gode eksportartikler. Fra dette tidspunkt har verdiskapning i Norge vært et hovedmål for seksjonen.

Digitalt overføringsutstyr

Midt i 70-årene startet Televerket digitaliseringen av sitt transmisjonsnett, og Seksjon Teleteknikk så her sin besøkelsestid. På dette feltet har vi slått alle våre konkurrenter, både når det gjelder utviklings- og produksjonsomfang i Norge. Gjennom disse aktivitetene satte også Siemens A/S seg i respekt internt i konsernet, og var faktisk i en periode den produksjonsenheten som produserte mest digitalt overføringsutstyr i hele konsernet. Nylig startet leveransen av 3. generasjons PCM-utstyr (PCM30). På dette feltet har man hatt betydelig eksport, bl.a. til Danmark og Australia. Siemens A/S leverte PCM-utstyr til Danmark i 9 år, og har for tiden en betydelig ordre fra Sveits.

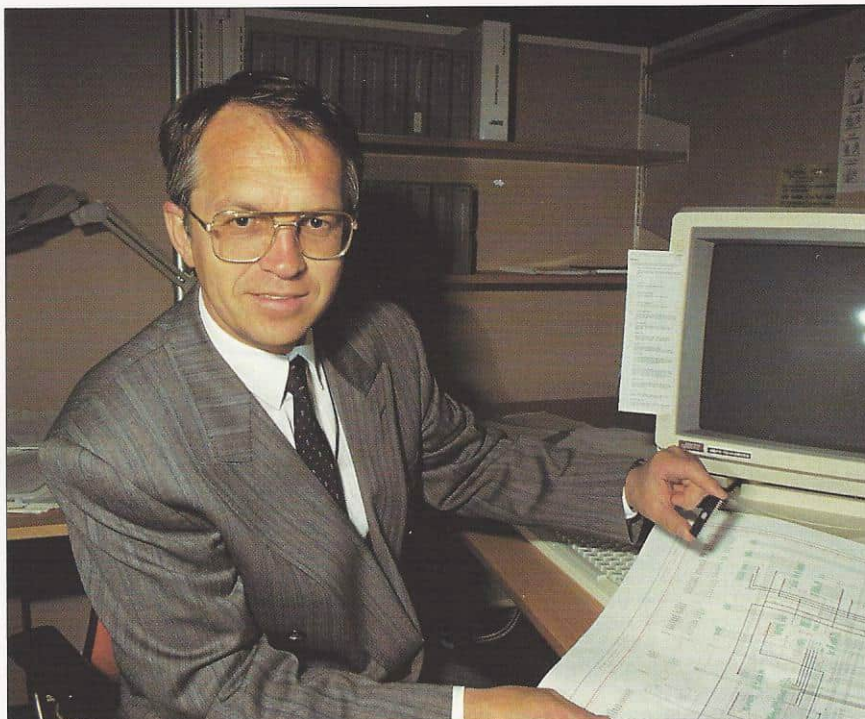
Mobiltelefon for Norden

På slutten av 70-tallet kom en forespørsel fra konsernet om Siemens A/S ville påta seg å utvikle en mobiltelefon for det nordiske NMT-nettet. Seksjon Teleteknikk tok ballen, og ved hjelp av et prosjekt-team bestående av nordmenn, svensker, dansker og tyskere var produktet markedsklart da nettet åpnet ultimo 1981.

Volum nødvendig

Et generelt problem for elektronikkprodusenter illustreres godt gjennom mobiltelefonproduksjonen.

I starten var markedsprisen pr. enhet kr. 21.500,-, i dag er den ca. halvparten. Tas konsumentprisindeksen med i betraktning, har det vært et prisfall på 70%. Dette illustrerer det generelle problemet elektronikkprodusenter strir med i dag. For hver ny generasjon av et produkt går nødvendig timetall i produksjonen sterkt tilbake, og markedsprisen følger etter. Siden man lever av kroner og ikke pro-



Verdiskapning i Norge er et viktig mål. Nye komponenter og ny produksjons-teknologi fører imidlertid til at en stadig større del av verdiskapningen flyttes bort fra selve produksjonsgulvet og over til spesielt system og SW-utvikling, sier Arne Besseberg. Bildet viser et avansert DAK-utstyr hvor det for tiden konstrueres integrerte kretser for bruk i produkter for optisk transmisjon.

senter, er det derfor svært viktig å ha et marked av tilstrekkelig størrelse.

Dette er årsaken til at man på stadig flere felter i sterkere grad vil være avhengig av eksport for å kunne beholde sin lønnsomhet. Når det gjelder produktet mobiltelefon, ble det av tilsvarende grunner besluttet å legge neste generasjon til Siemens AG i Tyskland.

Samarbeid med Televerket og Forsvaret

Både Televerket og Forsvaret er gode eksempler på at offentlig norsk virksomhet er villig til å ta i bruk ny teknologi på et tidlig tidspunkt. Samarbeid med disse, gjerne i form av utviklingsoppdrag, er derfor av stor betydning for produsenter og elektronisk utstyr i Norge.

Disse etaters krav til kvalitet er også med på å høyne nivået hos norske leverandører. Bl.a. på grunn av Forsvarets krav til gjennomføring av programvareprosjekter, har Siemens A/S tatt store løft på området kvalitetssikring av programvare, og har i dag godkjennelse etter AQAPI-standard.

Ledd nr. 2 i verdiskapningsprosessen er produksjonen. Seksjon Teleteknikk har en egen produksjonsenhet, Elektronikkfabrikken. Dette er en relativt liten enhet, men med høy kompetanse og stor fleksibilitet og med et utbygd apparat for å benytte underleverandører.

Fabrikken har ca. 100 ansatte, og hadde siste år en produksjon av telekommunikasjonsprodukter tilsvarende en markedsverdi på ca. 100 millioner kroner. Den produserer både for Siemens eget behov og for eksterne kunder.

Ifjor ble det satt i drift en produktlinje for overflatemonterte komponenter. Hovedproduktet på denne produksjonslinjen blir ca. 250.000 enheter det første året.

Det nye telenettet

Vi vil fortsatt arbeide hardt for å beholde eller styrke vår posisjon hos de kundegrupper vi i dag arbeider mot - Televerket, Forsvaret og E-forsyningen - og vi vil arbeide for å øke vår eksportandel både direkte og gjennom Siemens AG.

Det vil utover i 90-årene bli stilt helt andre krav til telenettet når det gjelder fleksibilitet og dynamikk. Vi arbeider i dag med konsepter som vil gi nettet større fleksibilitet og Televerket mulighet til å reagere raskere på behov og krav fra sine kunder.

I løpet av 90-årene vil ISDN og nettarkitektur for intelligente nett bli etablert. Dette gir brukerne store muligheter, men stiller også store krav til Televerket og dets leverandører. - Denne utviklingen håper vi å få være med på.

Hvorfor 40 år i Siemens?

Hvorfor ikke?

Når man nå stiller seg disse spørsmålene finnes det vel ikke ett svar. Jeg får holde meg til mine egne vurderinger.

Er det galt å være så lenge i ett firma? Tyder det på at man er lat, fantasiløs? Trygt å være fast inventar, eller er man blitt et sosialt tilfelle?

Man har sett eksempler på folk som går fra det ene firma til det andre og aldri finner ro. Er forholdene i Siemens så spesielt gode, sammenlignet med andre selskaper?

Det er en forutsetning for hver enkelt at man har et arbeid som er interessant, gir ansvar og bringer resultater. Det bør være en utfordring å gå på jobben hver dag.

Firma med muligheter

Når jeg nå selv tilbakelegger 40 år i Siemens, så har nettopp dette forhold vært helt avgjørende for meg. Jeg har hatt en jobb som har engasjert meg 100%, og har hatt et hyggelig samarbeid med kolleger og ledelse.

Siemens, som et multinasjonalt selskap, har gitt muligheter for internasjonalt samarbeid med Siemens-ansatte i mange land. Spesielt må fremheves det gode samarbeid med skipsavdelingene i Erlangen og Hamburg, og som opp gjennom tidene har gitt oss fordeler m.h.t. gunstige pris- og leveringsbetingelser. Servering av røkelaks og Linje må også ha hatt sin virkning.

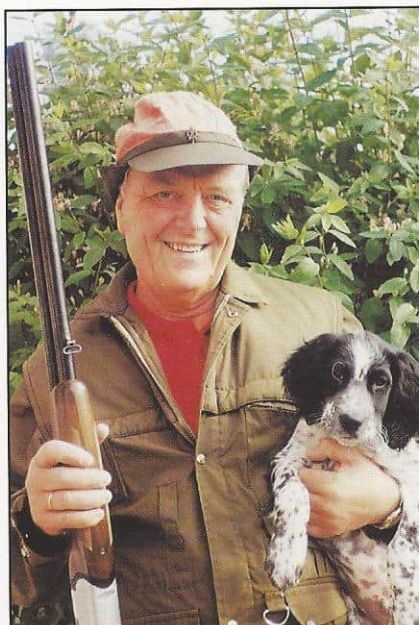
Kontakten med kolleger i Sverige og Danmark har også utviklet seg til godt vennskap.

De gamle er eldst

At de gamle er eldst er innlysende i seg selv, men i uttrykket ligger det at disse "gamle" sitter inne med mye visdom, og ikke er så lette å "pille" på nesen.

På avd. Elmed i Trondheim takket John Aasen av den 02.06.89, dagen før han fylte 67 år, etter 45 år i Siemens' tjeneste.

To medarbeidere på samme avdeling som også begynner å skue mot pensjonistenes rekke, er Bjørn Selnæs og Einar Ryen, som har henholdsvis 35 og 36 år ved Elmed, og ved hjelp av litt rask hoderegning, representerer disse tre 116 års Elmed-erfaring i Siemens! Det er nok flere av oss som kan takke disse tre for godt utstyr innen vårt helsevesen.



Gamle og nye krefter klar til innsats

I midten av 50-årene kom firmaet, den gang PROTON, sterkt med som leverandør av elektrisk utstyr for skip i ordre ved norske verft. Grunnen til dette var Siemens AG's gjennombrudd på markedet, ved overgang til 3-fase vekselstrøm ombord.

Første offshore oppdrag

Siemens ble etterhvert markedsdominerende; mange norske skip fikk dette utstyr og fabrikken i Trondheim kom sterkt med i leveranse av hovedtavler.

I midten av 70-årene var jeg også med på å hente inn firmaets første Offshore-opppdrag på elektrisk utstyr for bore-riggen "Ross Rig". Dette var et nybrottsarbeid og åpnet portene for oppdrag.

Kontakten med gode kunder og forretningsforbindelser og kampen om oppdragene var meget engasjerende, og man identifiserte seg i så stor grad med teknikken og firmaet, at det var utenkelig å forandre på dette.

På skipsavdelingen hadde vi også gleden av å operere internasjonalt. Vi hadde leveranser til verft i Sverige, Danmark, England, Japan og ikke å forglemme Polen.

I Polen hadde vi, i en 10-års periode, våre største eksportleveranser til ca 30 skip som ble bygget for norske rederier. Dette var omfattende anleggsleveranser. Vi feiret forøvrig 10-års jubileum på Grand Hotel, Sopot i september 1979.

Opp av bølgedalen?

Vi kjenner alle til krisen som rammet den norske rederstand og norske verft. Mange rederier arbeider seg nå opp av bølgedalen og bygger opp sin flåte igjen, men norsk verftsindustri, som nå er sterkt nedbygget, vil ha vanskeligheter med å komme på banen igjen. Jeg må innrømme at jeg savner den daglige kontakt med shipping-miljøet!

Jeg har forsøkt å rekonstruere en del av det som har skjedd på skipsavdelingen siden midten av 50-årene i et skrift jeg har kalt:

Siemens ombord

Et historisk tilbakeblikk

Den som måtte være interessert i gamle minner, sender jeg det gjerne til!

Egil Jacobsen



*Ikkje så lette å pille på nesen:
Fra venstre Einar Ryen, John Aasen og Bjørn Selnæs.*



Svenn Danielsen har for tiden sin faste arbeidsplass på Minne Trafostasjon ved Minnesund

Anleggsmontør og bas med opptil 300 reisedager i året

Tekst og foto:
Eспен Nordhagen

Er han Siemens' eldste montør? I alle fall er han den i Region Øst som har vært lengst i tralten. Så langt vi har klart å bringe på det rene, er det ingen som kommer opp i mot Svenn Danielsen når det gjelder antall år i arbeid med tyristorer, brytere, skinner og kabler. Sterkstrøm-montøren og "basen" finner vi i full sving på Minne Trafostasjon en times kjøretur fra Oslo.

Svenn Danielsen så lyset for første gang for 64 år siden. Stedet var Leknes et lite sted ute i Lofoten. Hvordan han fant på å bli montør, forklarer han slik: - Under krigen var jeg med i politistyrkene, og mulighetene etter fredsutbruddet begrenset seg for meg til enten å fortsette i politiet, eller å begynne på det som ble kalt "ekstraordinær yrkesskole". Valget var lett, røper Danielsen med et smil.

Efter en del farting land og strand rundt som en slags sterkstrømmens vagabond fikk han i 1963 kontrakt med Siemens. Det var S/T som fikk æren av å innrulle Danielsen i Siemens-familien. Siden har han tjent firmaet og gjort det vel. Ifjor feiret han i beskjedne former sitt 25-års jubileum.

Lite sosial kontakt

- Har Siemens behandlet deg pent gjennom årene?

- Har ikke stort å klage på. Jeg har stort sett vært min egen herre på anleggene jeg har jobbet med. Jeg har fått gjøre jobben slik jeg selv vil, uten nevneverdig inngripen fra "høyere hold". Det er en av fordelene med å være anleggsmontør - man føler seg ikke bundet til et sted og en sjef hele tiden. Slik jobbing passer meg utmerket, sier Danielsen.

- Da har du vel lite kontakt med miljøet på Linderud?

- Det stemmer nok. Det har blitt lite sosial omgang med kolleger og andre. Det har begrenset seg til faglig kontakt. Et par timer med montasjeledelsen på et kontor, hvor vi går igjennom arbeidsplaner etc. Så er det ut på jobb hvor nå det måtte være i vårt vidstrakte land.

Opptil 300 reisedager på et år

Svenn Danielsen har ikke gjort som så mange andre - slått seg til ro med en fast arbeidsplass. Han har hatt opptil 300 (!!) reisedager i løpet av et år. Det sier seg selv at familieliv og hobbyer ikke har hatt stor plass på timeplanen. Men hva tilbringer han fritiden med? Det går jo ikke an å jobbe 24 timer i døgnet syv dager i uken. (lang tenkepause).

- Det blir mye brakkeliv, sier han. Det er vanskelig å få Siemenslaget til å støtte anleggsfolket med penger til fritidssysler. Vi er som regel overlatt til eget initiativ og lommebok og det er ikke alltid like gøy. Skulle gjerne visst hvor mange kortstokker jeg har vært med på å slite ut i løpet av en lang karriere.

- Du har sett montører komme og gå i Siemens. Er det et trygt yrke å velge for unge folk?

- Veel. Det har jo vært relativt trygt, men etterat nedgangstidene begynte for et par tre år tilbake, så har jeg inntrykk av at montørene, særlig de yngre sitter løst i jobbene sine. Det er jo forståelig, men likevel slemt for unge mennesker med økonomiske forpliktelser og kanskje familieansvar på toppen. Jeg vil likevel ikke nøle med å anbefale yrket og Siemens til folk som spør meg.

Trafomontasje

Jobben på Minne Trafostasjon går i hovedsak ut på å forberede en trafoleveranse fra Trafo-Union, som er en del av Siemens. Brytere, skinner og alt der til hørende materiell skal på plass. Dette er en stor ordre for vårt firma, og den montasjemessige siden av saken er i trygge hender. Svenn Danielsen har en fast hånd om det.



Siste offshoretilbud fra Region Nord:
Fra venstre Per Kirkaune, Harry Løvø og Thorbjørn Ulriksen.

Siste tilbud fra offshore installasjon i Trondheim

Av Per Kirkaune

Som det har framgått av tidligere utgaver av Siemens Intern, er våre aktiviteter rettet mot Offshore Installasjon og Engineeringmarkedet overført fra Trondheim til Bergen og Stavanger. Intensjonen med denne flyttingen er kundenærhet.

Da vi startet vår installasjonsvirksomhet for Offshore Installasjon i Trondheim for 10-12 år siden, var det et aktivt verftsmiljø i Midt-Norge som dannet basis for vår virksomhet. I denne perioden har vi utført store installasjonsoppdrag ved Nord-Offshore i Sandnessjøen, Sterkoder mek. Verksted på Averøy, Vigor på Orkanger og ved Aker Verdal. Disse 4 verftene er pr. i dag enten nedlagte (Vigor og Nord-Offshore) eller gått over til annen driftsform (Sterkoder satser på skip, Aker Verdal konsentrerer seg om sveisekonstruksjon for offshore-industrien).

Vi har sett at aktivitetene har flyttet sørover, slik at verftene som bygger moduler og hovedentreprenører som opererer i Nordsjøen, befinner seg stort sett på strekningen Bergen til Grimstad.

I tillegg viser våre markedsanalyser at den relative andelen av installasjons- og engineeringoppdrag i forbindelse med ombygginger direkte for oljeselskapenes driftsenheter som er plassert i Stavanger og Bergen, er økende. Samtidig møter vi skjerpet priskonkurranse slik at andelen av lokale ressurser ved oppdrag blir utslagsgivende for vår konkurransedyktighet. Alle de nevnte forhold peker på at flytting av aktiviteten til Bergen/Stavanger er nærliggende.

I disse årene har denne aktiviteten representert ca. 2,2 mill. arbeidstimer utført av Siemens-personell. Dersom vi tar med samarbeidspartnerne, som vi har administrert på våre kontrakter, blir timetallet anslagsvis 3,4 mill.

Avdelingen i R/V begynner nå å ta form og fra 01.06.89 vil alle tilbud bli bearbeidet fra Vestlandet.

Følgelig leverte MFA-Offshore Installasjon sitt siste tilbud fra Trondheim 30.05.89. Tilbudet skal til Saga Petroleum og gjelder bygging av 3 tavle- og kontrollromsmoduler for Snorre-plattformen.

Kongsberg Offshore A/S : Kurs i stedet for permittering

Også på verkstedet ved Kongsberg Offshore A/S har en merket nedgang i produksjonsoppdrag i '89, og permitteringer har vært vurdert.

Dette førte til at verkstedklubb og bedriftsledelse kom sammen og laget en kurspakke som hadde til hensikt å videreutvikle personellet. Arbeidskontoret i Kongsberg gikk med på å dekke halvparten av kostnadene til lønn og kursmaterieill og KOS resten. Slik gikk det til at alle åtte i verkste-

Det spesielle med dette tilbudet er ikke bare at det er det siste fra Trondheim innen Offshore Installasjon, men faktisk det første tilbud hvor Siemens er forespurrt som hovedleverandør for bygging av moduler, dvs. at byggeverftet og andre entreprenører vil bli våre underleverandører om vi lykkes i konkurransen.

Mye av utstyret som skal plasseres i modulene, er allerede bestilt hos Siemens Oslo av Saga, og dette er den direkte foranledningen til at Siemens ble forespurrt som totalleverandør.

Tilbudet, som nå sendes, består av i alt 12 ringpermer inklusive kopier, og forespørselen fra Saga var på i alt 21 permer. Med mai's alle helligdager har vi lagt en hektisk måned bak oss. Vi ønsker våre venner i Bergen lykke til med det videre arbeidet.

Farlig avfall ødelegges ved ny prosess som Siemens leverer

Alt farlig avfall, selv tunge metaller, ødelegges ved en ny prosess hvor sluttproduktet forsvinner som ufarlig fyllmasse. I Stortingets industrikomité sier partienes fraksjonsledere at dersom det skal bygges et behandlingsanlegg for spesialavfall i Mo i Rana, må det mest moderne destruksjonssystem brukes. De anbefaler derfor at den nye prosess blir grundig studert.

Den nye prosess for destruksjon av de farligste avfallsstoffer er den såkalte plasma-prosessen med ultrahøye temperaturer på inntil 20.000 grader. I et lukket kammer ødelegges de farligste stoffene fullstendig samtidig som den videre kjemiske prosess stanses.

Ingen ovn

Det er Siemens i samarbeid med det sveitsiske selskap Moser-Glaser som lanserer dette nye system. Dette er et kaldveggsystem og ikke en vanlig forbrenningsovn på 1500 til 2000 grader. Avfallet føres inn i kammeret i beholdere på fra 30-200 liter som destrueres samtidig med selve avfallet..

det ved KOS ikke ble permittert, men istedet kurset i hydraulikk, sikkerhet, loddning, produktinfo og lab.utstyr osv. Samtlige åtte kurs er nå avholdt og hele verkstedstaben har gjennomført minst to av dem.

Slik fikk KOS snudd opp ned på ordtakket: - Når vi har tid har vi ikke råd, og når vi har råd har vi ikke tid, sier Margrete Aas og Lars Chr. Nilsen ved Verkstedklubben i KOS som er strålende fornøyd med opplegget.

Heat coat - et nytt belegg for gulvoppvarming

Inger Kristensen

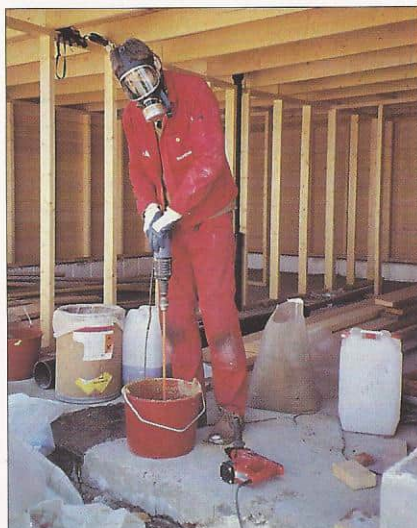
Heatcoat gulvvarmebelegg er et nytt produkt, utviklet og patentert av Acryliccon A/S i Trondheim. Det har tatt fire år å utvikle det varmeledende gulvbelegget som er tenkt til å løse de enorme problemer is skaper til havs og på land. Det er også velegnet til kombinert oppvarmingssystem og gulvbelegg til både nybygg og ved rehabilitering av boliger og næringsbygg.

Siemens Intern har snakket med daglig leder Sigmund Figenschou i Heatcoat A/S (markedsførings- og salgssfirmaet for Acryliccons nye produkt). Ingeniør Figenschou var tidligere ansatt ved Installasjon Markedsføring S/T.

- Vi har stor tro på dette produktet, sier Figenschou. Flere av beleggets egenskaper er helt unike og alt ligger nå til rette for en stortilt og omfattende markedsføring og salg av produktet. Utlandet har allerede oppdaget oss - spesielt i USA og Japan er interessen stor.

Stort bruksområde.

Heatcoat-belegget kan benyttes på alle områder til avising og oppvarming både til havs og på land, og vårt neste store satsingsområde vil være offshorevirksomheten. Heatcoat virker som varmeunderlag for teppe, flis, vinyl, fortausheller og gress. Heatcoat er med godt resultat brukt ved forskjellige nærings- og industribygg - det være seg produksjonslokaler til fiskeindustrien, foran og under store frysedører for å hindre isdannelse, avising av rasteramper og inngangspartier, snøsmelting på trapper og gangvei-



er, partier under kassadisker i supermarked samt en rekke andre formål. Sommeren -88 etterkontrollerte NVE alle de anlegg som var utført i prøveperioden, og med bakgrunn i resultatene som var oppnådd ble alle autoriserte installatører gitt tillatelse til å legge varmekabler innstøpt i Silikal Spesialakryl.

Kort herdetid - og liten byggehøyde

Heatcoat er en varmeledende, diffusjonstett masse spesialakryl ispedd aluminiumspon, og erstatter betongen ved legging av varmekabler på gammelmåten. Heatcoat produseres og legges di-



rette på anleggsstedet og kan skreddersys i hvert enkelt tilfelle. Varme-elementer kan monteres både på horisontale og vertikale konstruksjoner, og kan begrenses til partier og seksjoner. Mens ordinære betonggulv trenger 6-8 uker for å herde, trenger det nye belegget et par timer før det kan taes i bruk. Ved å bruke Heatcoat ved rehabilitering trenger gulvkonstruksjonen ikke forsterkes, dører, vasker, blandebatteri etc. trenger ikke heves.

Med en konstruksjonshøyde på bare 8-15mm og en flatevekt på ca. 20kg/m inkl. varmekabler, kan gulvbelegget legges direkte opp på gammel gulvkonstruksjon uten kostbare bygningsmessige forandringer. Temperaturen styres av en nedstøpt termostat, og gulvvarmen kan slås på kort tid før rommet taes i bruk. Det oppnås raskt en jevn og behagelig temperatur.

Siemens samarbeider.

Siemens Montasjeavd. har allerede lagt en del Heatcoat gulv i privat-boliger i Trondheimsområdet. Arbeidet er tidkrevende og anstrengende, sier montørene Harøy og Nergaard som iført maske og beskyttelseshansker driver med bade-gulvlegging på østre Berg i Trondheim. Silikal Spesialakrylet har sterk lukt ved legging, men det påstås at lukten raskt forsvinner og den skal heller ikke være skadelig å arbeide med ved bruk av verneutstyr.

NB! Heatcoat er ikke ei gulvmatte du selv kan rulle ut på badegulvet. Det er derimot en flytende masse som herder utrolig raskt og som bør og skal legges av fagkyndig personell.

Siemens-satsing på brannvarsling ombord

Etter at Sjøfartsdirektoratet før jul endret og skjerpet forskriftene for brannvarslingsanlegg, har kjeden av Siemensavdelinger langs kysten aktivt gått ut med tilbud til fiskeflåten på installasjon av slike anlegg sammen med nødlysanlegg, skriver bladet "Fiskaren".

Inger Sivertsen ved prosjektavdelingen hos Siemens i Sandnessjøen sier til Fiskaren at de legger opp til leveranse og installasjon av komponenter fra

Autronica og Elmox. Autronica har utviklet et nytt brannalarmpanel som oppfyller Sjøfartsdirektoratets nye forskrifter og er spesielt egnet ombord i mindre fartøyer, f.eks. fiskebåter.

Flere funksjoner

Panelet får tilknyttet detektorer som registrerer røyk/varmeutvikling og dessuten høy vannstand, f.eks. i lensebrønnen. Det gis varsel også ved brudd i detektorsløyfene, feil i strømforsyningen o.l. Driftsspenningen er 24 Volt.

Televerkets nye sentraler: Siemens på banen!

Televerket har bare invitert 3 leverandører til konkurrere om 90-årenes offentlige telefonsentraler - utfordrer Siemens og de tidligere monopol-leverandørene STK/Alcatel og L.M. Ericson.

I siste nummer av Sinews - som er sendt alle Siemens-medarbeidere - ga vi en del opplysninger om tilbudet. I denne artikkelen vil prosjektleder Inge Grønbæk gi en del tilleggsinformasjon av mer Siemens-intern interesse.

Tas alvorlig

En eventuell leveranse av 90-årenes telefonsentraler vil være av meget stor betydning for Siemens A/S, både økonomisk og prestisjemessig. Saken gis derfor topp prioritet, noe bl.a. prosjektledelsens sammensetning beror på.

Leder av styringskomiteen:
Adm.dir. Tor Jemtland.
Prosjektansvarlig:
Avd.dir. Arne Besseberg.

Knallhard kamp

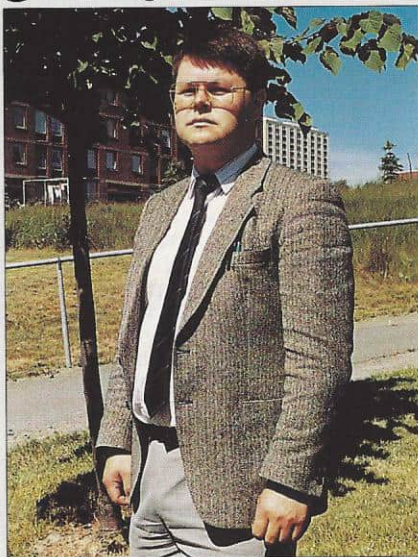
At kampen blir knallhard kan ingen tvile på. Når Siemens kaster seg inn i den, tyder det på at vi har mer enn løskrutt i våpnene. Vi ber derfor prosjektleder Inge Grønbæk røpe noen av sine hemmeligheter - selv om han naturlig nok må holde de viktigste kortene tett inn til brystet.

Siemens som leverandør av offentlige telefonsentraler i Norge?

Siemens er valgt som en av tre tilbydere på offentlige telefonsentraler i neste anbudsrunde til Televerket. Forespørselen, som vil bestå av ca. 40 A4 permer med spesifikasjoner, kommer i løpet av juni. Televerket har i lengre tid hatt 80 personer beskjeftiget med utarbeidelse av anbudsdokumentene.

Forespørselen gjelder leveranser i perioden 1992-1995 med inntil 200.000 linjer årlig. I tillegg er det en opsjon på leveranse av 500.000 linjer etter kontraktsperioden. Dette betyr at den reelle kontraktsperioden forventes å bli 6-7 år med en verdi av omkring to milliarder kroner. Televerket benevner kontrakten som leveranse av nittiårenes telenett. Bakgrunnen er at kontrakten omfatter:

- Utstyr for fremtidens Intelligente Nett (IN) hvor nye tjenester kan utvikles, og tilbys av Televerket, i hele nettet, i takt med markedets behov og utvikling. Dette er en viktig forutsetning for å få et konkurransedyktig Tele-verk.
- Sentraler for det nye pan-europeiske mobilkommunikasjonssystemet GSM. GSM vil bli satt i drift i Europa fra 1991, og får de samme spesifikasjoner for hele Europa. Det er et digitalt system som vil tilby mobile abonnenter datatjenester og begrenset tilgang til ISDN.
- ISDN sentraler med samtrafikkenheter mot eksisterende dedikerte telenett og tjenester (Datex, Datapak og Datel) Det vil ikke bli forespurt ISDN bredbåndsløsninger (B-ISDN), men dette er viktige tjenester som systemene som velges må kunne tilby omkring 1995. (Brukerstyrt distribusjon av fjernsynsprogrammer er en av de interessante B-ISDN tjenestene som blir tilgjengelig i løpet av nittiårene.)



Av Inge Grønbæk

Televerkets uvanlig stramme tidsplaner er som følger:

- 1) Forespørsel medio juni 89.
- 2) Tilbud november 89.
- 3) Kontraktsforhandlinger april til juni 1990.
- 4) Pilotleveranse medio 1991.
- 5) Serieleveranser fra årsskiftet 91/92.

Gode muligheter

På tross av at vi er outsideren blant de tre konkurrentene, må våre muligheter til å vinne kontrakten vurderes om gode. Noen av trumfkortene våre er:

- Vi har et meget godt system teknisk sett. Dette gjelder såvel driftsmessige egenskaper som tjenester og oppgraderbarhet.

- EWSD ble utviklet som et digitalt system forberedt for ISDN allerede i utgangspunktet. (Systemet ble lansert i 1980/81.)

- Siemens er og vil være i fronten av den teknologiske utvikling. Interne grenssesnitt i EWSD gjør det mulig å utnytte dette til å redusere forholdet mellom pris og ytelse kontinuerlig.

- EWSD programvare, og mange utviklings- støttesystemer, er skrevet hovedsaklig i CHILL (CCITT High Level Language), som er et meget anerkjent telekomspråk med fremragende norsk deltagelse i spesifikasjonsarbeidet ved Televerkets Forskningsinstitutt og NTH.

- Siemens er den, av de tre konkurrerende leverandører, som har best fotfeste og markedsutvikling i Amerika (Alcatel har gitt opp dette markedet for System 1240.) Vi har ca. 500 utviklingsingeniører på EWSD i Boca Raton i Florida. Disse følger den rivende utvikling som finner sted på tjenestesiden i USA, blant annet innen CENTREX og intelligente nett. Dette foregår bl.a. i samarbeid med forskningsinstituttet Bellcore og nettoperatører som bl.a. Bell Atlantic, Ameritech og Bell South.

• Siemens har økonomisk ryggrad til å overleve som leverandør av offentlige telefonsentraler og bli en langsiktig partner for Televerket, også utover perioden som omfattes av kontrakten. Dette er ingen selvfølge i dagens konkurransesituasjon hvor bare 4-6 leverandører forventes å overleve med sine systemer.

• Vi har vist, bl.a. i Belgia og Tyskland, at EWSD kan drives i parallell med System 12 (System 12 er den eneste digitale sentraltype Televerket benytter i dag ved utskiftninger og utvidelser frem til 1992.) Forts. neste side.

Konkurransesevne

Krav til Televerkets konkurranseevne, som oppstår på bakgrunn av den liberaliseringsprosess innen telekommunikasjoner som vi ser konturene av blant annet i Norge i dag, forsterker kravene til fremtidens tele-system.

Vi mener på at Siemens og EWSD kan gi Televerket den konkurranseevne som norsk næringsliv og lokalsamfunn er tjent med, og til leveringstider som ikke står tilbake for noen!

Bakgrunnen for dette er:

- Pris/ytelse
- Innovasjonstakt
(Siemens blant verdens aller største innen både programvare og elektronikk)
- Tilbud av brukertjenester og bruker-vennlighet
- Fremtidssikkerhet for leverandør og produkt
- Drifts- og vedlikeholdskostnader
- Og, naturligvis, Siemens kvalitet

Satsningsområde for Siemens

På verdensbasis er Siemens inne med EWSD i 32 land. Vi er en betydelig leverandør på det amerikanske markedet med faste langsiktige leveranser til flere av de syv "Bell operating companies" som driver telenettet i USA. Vår innovasjonstakt når det gjelder nye og moderne tjenester er dermed sikret. I Europa har både Danmark og Finland valgt EWSD. Begge tilbyr ISDN tjenester idag basert på systemet. Våre leveranser i Belgia er av spesiell interesse for Norge. Dette skyldes at vi derer kompatible med versjonen av System 12 som også leveres i Norge. På verdensbasis er det 3500 utviklingsingenører som arbeider full tid på EWSD.

Offentlige telefonsentraler representerer ett av hovedsatsingsområdene til Siemens internasjonalt. Siemens AG vil med bakgrunn i det norske televerkets høye kompetanse- og ambisjonsnivå gjøre Televerket til "leading customer", med nært samarbeid innen blant annet nettplasslegging og utvikling. På utviklingssiden satses det på områder innen ISDN hvor Siemens A/S kan få konsernansvar. På disse områdene ønskes det samarbeid med Teledirektoratets Forskningsavdeling på Kjeller.

Norsk profil

Når det gjelder satsingen på tilbudet hos oss i Norge beløper dette seg til flere millioner kroner de neste 12 måneder. Hertil kommer konsernets totale satsing. Forespørselen er som nevnt i omfang på ca. 40 A4 permer. Vi identifiserer oss med Televerkets mål om å realisere ett av Europas beste telenett innen 1995. For at vi skal sikre at vi kan innfri de krav og forventninger Televerket vil ha til Siemens som leverandør, har vi en tid gjennomført rekruttering av personell til vår svitsjingsorganisasjon i Norge. Hovedtyngden av teknisk personell (utvikling og service) vil bli



Informasjonsavdelingens Tor Cedekvist i full gang med påføringen av en streamer. "En enkel måte å hjelpe firmaet på", er hans kommentar.

Profiler Siemens!

Alle med bil kan nå hjelpe firmaet og Seksjon Teleteknikk enda et skritt fremover. Som et ledd i profileringen av Siemens som telekommunikasjonsbedrift, oppfordres alle Siemensansatte med bil til å klistre en streamer i bakvinduet. "SiemensTelekommunikasjon" står det, og den påføres enkelt og greit på et par minutter.

Siemens ønsker en større del av telekommunikasjonsmarkedet, både det offentlige og private, og ønsker derfor at beslutningstakere skal tenke Siemens når de tenker telekommunikasjon. Denne kampanjen er også en del av de tiltak vi for tiden gjør i forbindelse med anbudsrunden på offentlige telefonsentraler.

Sett en streamer på bilen, da blir du også med på en trekning hver måned, hvor du kan vinne et gavekort pålydende kr.400.

integret i den tyske utviklingsstaben som i løpet av nærmeste fremtid igangsetter tilpasning og videreutvikling av EWSD for Norge. På flere områder, som innen ISDN, IN og drift og vedlikehold (TMN), vil det norske Televerkets krav bli avgjørende faktorer for systemets utvikling på verdensbasis. Denne utviklingsaktiviteten utnytter vi således for opplæring av teknisk nøkkelpersonell for EWSD i Norge.

En viktig oppgave for oss i tiden som kommer, er å presentere vår bedrift for Televerket og for norsk opinion. I dette arbeidet kan samtlige ansatte bidra til å forme firmaets profil ut fra den filosofi som er nedfelt i "Vår bedriftsfilosofi". Vår holdning til Siemens som arbeidsplass, og som faktor i den langsiktige utviklingen av norsk næringsliv kan spille en viktig rolle i vår felles skjebne som arbeidstakere. Vi er ansatt i en høyteknologibedrift med store muligheter til økt utvikling og produksjon av telekommunikasjonsutstyr basert på en kontrakt om leveransen av offentlige telefonsentraler.

Kampanjen går under det høyst uoffisielle navnet "Gledesspreder'n 89". Hvis du vil være med, kan du hente en streamer til bilen hos følgende personer:

Inger Lise Dørum Persen, (tlf. 3752)
Laila Stensrud, (tlf. 3777)
Bente Werner, (tlf. 3182)

Stor prosjektstabe

Den norske delen av prosjektet er organisert utenom linjeorganisasjonen på Tele. Jemtland er styringskomiteens formann, mens J.U. Andersen er Siemens AG's representant. Han er i tillegg ansvarlig for den tyske delen av prosjektet.

Besseberg er prosjektansvarlig, men opprettholder sin funksjon som leder for Telesystemer.

Grønnebæk er prosjektleder. Han har arbeidet med forberedelser i ca. et år, derav ca. 3 mndr. i Muenchen.

Hofstad, som kommer fra stillingen som teknisk sjef på Tele Komponenter, er prosjektets informasjonsmedarbeider.

Holm, som har mange års erfaring fra Northern Telecom (Canada) og EB innen svitsjing blant annet som salgssjef, er engasjert fra 01.06.89 som ansvarlig for salg og markedsføring.

Tangen, vil i tillegg til sin stilling som fabrikkssjef på Tele, ivareta prosjektets interesser på produksjonssiden. Hovedoppgavene er produksjonsplanlegging og etablering av samarbeid med underleverandører.

T. Olsson forlater sin stilling som leder for Tele Systemservice 01.06.89. Han vil etter en overgangsperiode frem til 01.07.89 ha prosjektet som sitt hovedarbeidsområde. I tillegg vil han arbeide med etablering av aktiviteter innen tredje parts service.

F. Bakken har arbeidet flere år på EB, i Teledirektoratet og hos TBK. Han tiltrer hos oss som ansvarlig for teknikk og utvikling fra 01.08.89.

Austmo er prosjektets økonom. Han ivaretar i tillegg oppgaven som avdelingsøkonom for Telesystemer.

Haraldseid er ansvarlig for kvalitetssikringen i prosjektet.

Utdannelse mens du jobber: Yrkeserfaring gir "knagger" å henge stoffet på

Hilma Holm

At ingeniører også gjerne kan bli mer økonomisk bevisste er inntrykket vi sitter igjen med etter å ha intervjuet en ingeniør som har studert bedriftsøkonomi i tre år.

Det er Trygve Ulfesnes (37) vi snakker med. I juni avslutter han et kveldsstudium på BI, som har gitt ham først tittelen bedriftsøkonom og så mellomfagstillegg i fagene markedsføring og organisasjonsutvikling. Så i løpet av tre år har Ulfesnes tatt mellomfagseksamen i økonomi og administrasjon. Ikke verst, og det på kveldstid - i tillegg til jobb, en del reising og vanlige forpliktelser med hjem og familie.

Hverdagen

- Det har vært forelesning to kvelder i uken, og jeg har prioritert å møte opp der, sier Ulfesnes. Jeg har fulgt med godt på disse timene. Egentlig har jeg ikke lest så mye, syns jeg. Noen skippertak med bøkene har det selvsagt blitt. Og da kan jeg føle meg litt utslitt når jeg stiller opp på jobben.

Spesielt før eksamener. Betegnelsen "usosialt familiemedlem" må jeg nok også finne meg i å skrive under på, om nødvendig. Jeg har i allefall ikke hatt noe problem med fritiden.

- Har det vært hardt å klare det?

- Jeg syns egentlig det har gått rimelig bra. Yrkeserfaringen har gitt meg fantastiske knagger å henge bokstoffet på. For jeg tror at med min innsats, som jeg nok vil kalle moderat, ville jeg "seilt avgårde" hvis jeg ikke hadde muligheter for å relatere stoffet i bøkene. Vi med yrkesbakgrunn har enorme fordeler der.

Produktet økonomi-ingeniør

- Enkelte fag i det to-årige grunnstudiet er lite relevant til min jobb. Men mellomfagstillegget har jeg hatt stor nytte. Markedsføringsfagene har vært skikkelig oppdragende, og til og med jus'en har vist seg å være nyttig i f.m. avtaler og avtalerett. I vanskelige tider med konkurser og forskjellige uoverensstemmelser med kunder - det er da spesielt vi får erfaring hvor viktig det er å ha en god og presis avtale.

- Skolen er teori, hva med praksisen?

- Det morsomme er at bevisstgjøringen som skjer igjennom studiet har fått meg til å endre endel godt innarbeidede vaner og rutiner i kontakten med kunden. For ingen kunde er lik. De må behandles ut fra hvilken type de er og hvilke spesielle behov de har.



Ingeniørenes økonomiske bevissthet

- Er ingeniører økonomisk bevisste?

Ulfesnes forteller at de gjennomførte en prosjektoppgave der de intervjuet 52 ingeniører i to Trondheimsfirmaer - bl.a. Siemens. Konklusjonen der var at ingeniører stort sett følte at de hadde for lite innblikk eller utdannelse i økonomi. Og de kunne godt tenke seg tilleggsutdannelse, sier Ulfesnes.

- Men må en slik tilleggsutdannelse være så omfattende som et BI-studium?

- Å nei, mer tilpassede kurs i firmereggi kan nok dekke de fleste behov, tror jeg. Og jeg tror at de aller fleste ansatte som på en eller annen måte forvalter ressurser og tid bør ha slik opplæring. Det vil sikkert øke produktiviteten. Det dreier seg jo om penger hele tiden. Mest mulig av det.

God investering for Siemens

- Du sier at støtte til slikt studium er god investering. Men et BI-studium koster jo mye - over 30.000 kr., vet du ikke det?

- Jo, jeg vet det, og jeg er veldig glad for at jeg kan få ta denne utdannelsen gratis. Men det er ganske interessant å sammenlikne dette beløpet med hva et eksternt kurs - f.eks. et NITO-kurs - koster totalt.

For det koster mange penger det og nemlig! Når en ingeniør eksempelvis deltar på et 4-dagers NITO-kurs blir utgiftene følgende:

Kursavgift	400
Hotel	3 600
Reise	2 500
Arb.tid inkl reisetid	17 380
	= 27 880
+ evt. diett	

- Det betyr at iallfall et ukerskurs eksternt tilsvarer ca. et toårig BI-studiums utgifter. Risikoen for firmaet er også relativt liten, sier Ulfesnes. Vi må tilbakebetale en del dersom vi avbryter studiet. Og vi binder oss til firmaet etter studiet. Så jeg syns Siemens skal fortsette med å vise velvilje overfor slike - vi gjør også det ved å bruke vår fritid.

Spesielt markedsførere

- Anbefaler du studiet til andre?

- Ja, det gjør jeg. Spesielt markedsførere vil ha riktig stor nytte av et slikt studium, sier Ulfesnes. Ansatte med utstrakt bruk av dataverktøy vil også ha stort utbytte.

- Hva fikk deg egentlig til å ta studiet?

- Det var et følt behov i jobbsammenheng pluss vanlig folkelig nysgjerrighet, avslutter Ulfesnes.

Noe som Ulfesnes har fått i tillegg er det fine miljøet han kom inn i. Gruppearbeid er en vanlig arbeidsform. Og det kan bli farverikt med erfaringsutveksling når majonesselgere og bank- og anleggsselgere prates. Men ett vesentlig punkt har de felles: De er medarbeidere som ønsker å gjøre en enda bedre jobb!

Småbarnsmor i Siemens



Trude Ness Egeland

Et 10 mnd langt Münchenopphold nærmer seg slutten. Det har vært en utfordrende og lærerik tid. Det var mye som skulle organiseres og som skulle klaffe, da både mor og far skulle jobbe, hus skulle leies/leies ut og ungene måtte ha et heldagstilbud. Men alt dette gikk fint.

Mine faglige oppgaver i denne tiden har vært en kombinasjon av prosjektarbeid og egen videreutvikling inkl. diverse kursing. Et slikt opphold er også en ypperlig måte å lære mer tysk på! Mannen min har vært ved DLR (det tyske forsknings-senteret for luft- og romfart) og småjente-ne (21/2 og 5 år) i tysk heldagsbarnehage. De små kunne ikke noe tysk da vi kom hit, men nå prater begge tysk med bayersk ak-sent med den største selvfølgelighet!

Jobb kontra familie

I Norge snakkes det om at vi har få kvinner med faglig karriere, men da er det jobb og ikke familie som prioriteres. Det gamle, tradisjonelle kjønnsrollemønsteret gjelder fortsatt i de fleste familier her. Der-som ikke mannen klarer å forsørge kone og barn er det et nederlag for ham. (Hva med kona?) At jeg som jente er her og skal jobbe oppfattes som OK, skjønt når det kommer fram at jeg har med familie og deriblant 2 små barn er reaksjonene for-skjellige. Mange jenter lurar rett og slett på hvordan det kan gå an, mens menn gjerne ikke tror (vil tro) at det går an å priori-tere både jobb og familie.

Stort firma

I Siemens München er det ca. 48000 medarbeidere, hvorav utenlandsk ar-beidskraft utgjør 10%. I løpet av mitt opphold har jeg hilst på kolleger fra de fleste verdenshjørner; India, Japan, Australia og Brasil for å nevne noen. Etter hvert får en virkelig inntrykk av hvilket stort selskap Siemens egentlig er!

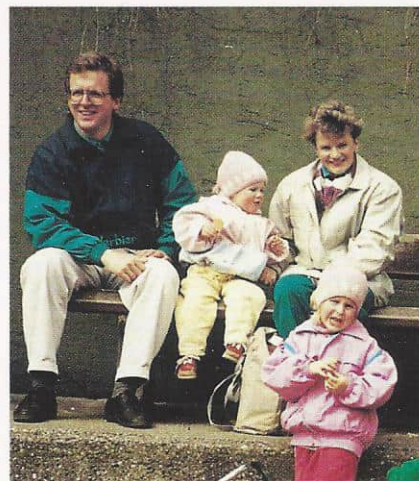
Kollegene mine her er veldig høflige og formelle. For mennene hører slips og dress hverdagen til, og de aller fleste be-nyttar De-formen seg imellom. Å si du til sjefen sees på som meget uhøflig. Det er ulike kantiner for ulike sjikt i hierarkiet, så en uformell prat med sjefen i matpausen lar seg ikke gjøre.

Stol-hierarkiet

En liten artig observasjon jeg har gjort når det gjelder rang og status er følgende: Hvilken stol en sitter på er ikke helt tilfel-dig! Lavest i rang er en stol u/hjul og arm-lener, så kommer en stol m/hjul og u/arm-lener, mens det gjevreste er m/hjul og arm-lener. En kollega klaget over stiv nakke, og gikk til behandling for dette. Jeg nevnte at det da kunne være en ide å skru av armlenene, men nei... "Nå har jeg endelig fått armlener og da vil jeg ha dem!", lød svaret.

München, med sine ca. 1.3 mill. innb., er en vakker by med mange gamle, pene og gedigne byggverk, parker og "grønne lunger".

Den største, Englis-cher Garten, er ver-dens største park! München er en av Tysk-lands dyreste byer; kun mat og drikke er merkbart billigere enn hjemme.



Bayern er for tiden et pressområde og en av grunnene til dette er beliggenheten - kun noen timers kjøring til Alpene, Øster-rike, Italia og Adriaterhavet.

Hjem igjen...

Nå gleder jeg meg til å komme hjem og til å ta fatt på Infosenteret i S/T igjen. Et skjær er dog i sjøen, nemlig at minstejen-ta vår ikke har fått barnehageplass fra høsten. Det ryktes at S/T heller ikke fra den-ne høsten av har noe å tilby i så måte... Men, vi er optimister, så en eller annen lø-sning blir det nok!



Holmenkollstafetten '89

"Berg-og-dal" heter en berømt etappe i Holmenkollstafetten. Det kan også være en dekkende betegnelse for innsatsen til Siemens i denne stormønstringen. I år var det mest "dal" - plass nr. 66 til gutta og 99 til jentene. Men vi gir ikke opp, neste år reiser vi begge kjerringene!?

Tor

Bak fra venstre: Liv Eli Kringstad, Ran-di Hernes, Kristin T. Grendahl, Randi Møller, Ann Kristin Bergskaug, Rita Røn-ningen, Beate Ekhal, Anne Marit Pa-nengstuen.

Foran fra venstre: Hege Bretseg, Ceci-lie Helstad, Grete Norli, Eva Hernæs, Hallfrid Granly, Anne Kari Haukaas. Fo-ran: Anita Saugerud.

Sommerfest

De lange, lyse og lune sommerkvelder priser vi gjerne.

Ekstra trivelig er det å nyte dem i glade venners lag.

Etter at grillen har dominert i lang tid, kan det være hyggelig å invitere til en litt anderledes meny. Man kan servere den tradisjonelle sommerfestmaten rømmegrøt og spekemat, dette var fast kost på de tidligere store sommerfester som Jonsok, Olsok osv. Et fena-lår og/eller en speskinke er også idag et sikkert og greitt utgangspunkt både for sommerens planlagte og overraskende samlinger. Supplert med vår tids rike tilgang på friske frukter og grønnsaker, er det ikke vanskelig å skape et lett og lekkert måltid.

Start med å servere en:

Sommerbowle

1/2 vannmelon
2 ferskener el. nektariner
1 sitron
100 g melis
1 fl hvitvin, tørr
(med eller uten alkohol)
1 ts romessens eller ca 1/2 dl rom
2 fl farris

Velg frukten etter smak. Skjær den i små biter. Velger en den alkoholholdige varianten, bør fruktbitene ligge og trekke i rom og vin et par timer først sammen med melisen. Ha i farris rett før servering, sammen med en stor eller mange små isbiter.

Dette skal være nok til 10 personer (1 glass til hver).

Salatfat

Legg opp rå revne, strimlede og fin-skårne grønnsaker på et stort fat. Bruk en food prosessor for det meste:

Gulrøtter, revne
Redikker, revne
Purre, finstrimlet
Slangeagurk, staver
Blomkål, små buketter
Issalat, finstrimlet
Rosso salat, finstrimlet

Mengder er avhengig av antall spise-gjester.



Dressing 1 (nok til 8 personer)

8 ss vinedikk
8 ss olje
1 ss sennep
2 fedd presset hvitløk
Salt og pepper
1 bunt dill

Ingrediensene til dressingens blandes i en food prosessor med kniv, start med dill.

Som et alternativ til iskrem, forsøk en:

Bær og yoghurtfromasj (4 pers.)

6 gelatinplater
250 g (ca 1/2 l) jordbær
eller annen bær
1/2 l yoghurt, naturell
2 dl melis
1/2 ts vanilesukker
Legg gelatinplatene i kaldt vann.

Skyll og rens jordbærene, mos halvparten. Pisk sammen yoghurten med melis og vaniljesukker. Bland jordbærmosen i og tilsett gelatinplatene som er oppløst i 1/2 dl kokende vann. Hell i en vannskylt form (all.) og la den stå i kjøleskapet for å stivne. Hvelv fromasjen og pynt med resten av jordbærene.

Sommerens ostekake uten ovn

Bunn:
10 stk knekkebrød eller
15 - 20 grove kjeks
ss sukker
6 ss smeltet smør

Ostefromasj:

8 plater gelatin
3 egg
1 dl sukker
2 1/2 dl kremfløte
Skall og saft av 1 sitron
2 beger cottage cheese (a 300 g)
Friske jordbær

Knus kjeks/knekkebrød med en kniv i food prosessoren (del opp litt først). Bland i sukker og smør.

Trykk massen ut i en form, 24 cm i diameter. Legg gelatinen i bløt i kaldt vann. Visp eggedosis. Visp krem. Bland eggedosis, krem og skall og saft av sitronen og rør inn i osten. Hell vannet fra gelatinen og smelt den i 1/2 dl kokende vann. Rør gelatinen inn i osteblandingen og hell den i formen. Sett kaken kald til den er stiv, pynt med jordbær. En ekstra bolle til food prosessoren er greitt å ha.

Fortsatt god sommer!

Hilsen Asbjørg Gullord

Siemens Intern

19. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen, Siemens Oslo

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