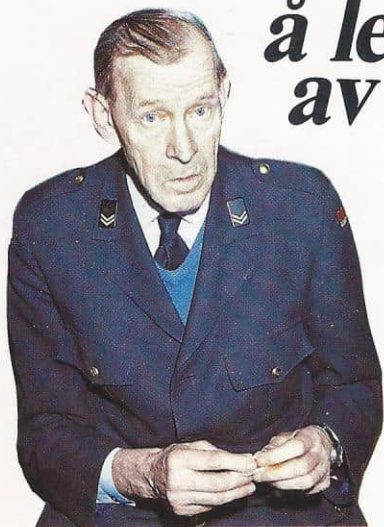


# En million er ikke noe å le av



Josef Strømstad (62) er Securitas-vakt, og vokter resepsjonen i kontorbygget på Linderud. For en tid tilbake fikk han den gledelige meldingen om at han hadde vunnet 700 000 kroner i Lottospillet. I løpet av tre måneder har han vunnet over en million kroner i det populære spillet. Så kan man spørre seg: Hvorfor ser han så betenkt ut på dette bildet?

For det første skal det mer til enn syvifrede beløp til for å vippe Josef av pinnen. Han er en sindig mann med begge bena på jorda.

For det andre, så vet han ennå ikke hva han skal bruke alle pengene til. — De får stå i banken inntil videre, sier han og tenner en rullings. Vi gratulerer med millionen.

Nr. 1 — 9. februar 1987

# Siemens Intern

## Den største utfordringen i mitt liv!

— Ordren var: Hver eneste Siemensarbeider og pensjonist, 3678 i tallet, skal ha sin julepakke, helst hjem til seg, før jul. — Denne oppgaven fikk jeg helt oppunder jul. Jeg kaller den den største utfordring jeg har fått i mitt liv, sier Knut Thanem, Materialadministrasjonen Siemens Oslo (bildet). Utetemperaturen lå på jamnt minus 20 i denne tiden, men jeg kan love for at vi holdt oss varme i trøya!

— Men hvorfor måtte Siemens selv distribuere pakkene?

— Fordi leverandøren ga opp. Klarte det simpelthen ikke. Og skulle Siemensfolket få julepakkene sine, måtte vi trø til selv.



— Et populært tiltak, kan man trygt si, mener Tor Jemtland om årets overraskelse til alle ansatte og pensjonister, en fyldig julepakke med mye godt. En flom av brev og takksigelser til direksjonen viser at dette var noe man satte pris på. Ikke alle fikk pakken sin før jul, men jeg tror ikke den ble satt mindre pris på av den grunn.

— Hvorfor fikk de Siemensansatte denne pakken?

— Som takk for god innsats, lyder svaret. Og direksjonen ville at takken skulle nå alle.

### Siemens bygger Aker Brygge II

— Største landbaserte installasjonsoppdrag for Siemens noengang er i havn, meddeler Thor Løkke-Sørensen, Siemens Oslo. Det er Aker Brygge, byggetrinn II med en verdi av 100 millioner kroner i første omgang. Vi regner med at beløpet med årene vil øke til 150 mill.kr. Oppgaven er så stor at vi forener oss med National Elektro på 50/50 basis, med NE som penneførende firma. Anlegget skal være ferdig til midten av året 1989.

## Slutten på "Oljeberget"

Så er eventyret slutt for "Oljeberget", Offshoreavdelingens høyborg og kontorer i Trondheim. Moelvenbrakkene som for midlertidig bruk ble satt opp på en leirhaug på Sluppen Syd, populært kalt "Oljeberget" eller bare "Brakka", ble stående lenger enn som så, — over seks år.

Her ble kontrakter for mange millioner tilrettelagt, og det var en egen klan som trivdes her for seg selv på "berget".

Men oppgavene økte, og ressursbehovet likeså, og det måtte i tillegg leies lokaler i Cementstøperiet. Så grodde nye kontorbygg opp, og oljeberget ble igjen samlet, i mer hensiktsmessige og moderne lokaler. Offshoreavdelingen dekker 1 1/2 etasje i nybygget.

Når "Brakka" var tømt gikk det ikke lenge før den bare var et minne. Den ble solgt "på rot", og i løpet av



"Brakka" på Sluppen er historie, mens nybygget bakenfor nylig er tatt i bruk. Det skal "innvies" i nær fremtid, og er fra begynnelsen av for lite for de avdelinger som opprinnelig skulle få hus her.

et par dager hadde noen lastebiler fjernet alt sammen, under beskuelse av enkelte vemodige øyne...

Og så ble det hele jevnet ut, — og nå kommer de og parkerer bilen sin på de gamle tomter. Snipp, snapp, snute...



## Dødsfall

### Jan Martin Gravrok

Ingeniør Jan Martin Gravrok, S/T døde 19. desember 38 år gammel.

Han var alltid blid og hadde en fin evne til å skape miljø rundt seg. Dette understrekes av alle som hadde den glede å arbeide sammen med ham. Det kom derfor som et sjokk da vi for meget kort tid siden fikk vite at han var alvorlig syk.

Jan Martin var ingeniør ved Elkraftlaboratoriene på NTH fra 1970 til 79, og var der med på oppbyggingen av prosessdatalaboratoriet i EFI-NTH miljøet. Elektronikk, datateknikk og prosesskontroll ble etter hvert hans fagområde. Han var ansatt ved prosesskontrollgruppen på EFI i 3 år før han i 1982 begynte ved teknisk avd. i Trondheim. Hans styrke var faglig bredde og fremfor alt en realistisk og praktisk sans. Han var fysisk og psykisk sterk og hadde en beundringsverdige måte å gå løs på utfordrende oppgaver på, selv kompliserte oppgaver tok han med et smil.

På idrettsfronten utfoldet han seg både med fotball, håndball og gatestafetter, men de senere årene var det judo som sto hans hjerte nærmest. Båten var også en stor lidenskap hos ham.

Det ble stille i kontorene hos oss da budskapet om Jan Martin Gravroks bortgang ble kjent. Men vi vil bevare minnet om et stødige og humorfylte menneske.

Håkon Døvre

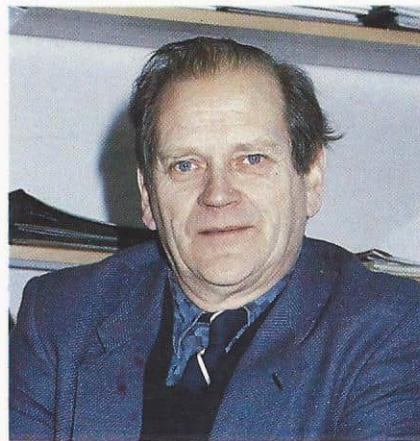
## Nytt om navn

Norsk Elektrovarmeforum har valgt Aage Amundsen, Siemens Trondheim, til viseformann i styret.

Odd Gulbrandsen er fra 01.01.87 utnevnt til avdelingssjef for økonomifunksjonen ved installasjonsavdelingen i Siemens Trondheim.

Signy Starheim er fra 01.12.86 ansatt som avdelingsøkonom for installasjon og montasje i Ålesund. Hun vil også ta del i øvrige økonomioppgaver ved Ålesundsavdelingen.

Eirik Forså er fra 01.02.87 ansatt som avdelingssjef for økonomifunksjonen ved Harstadavdelingen. Ansvaret omfatter alle "merkantile" funksjoner som utføres i Harstad, inkl. lagerfunksjonen.



Kåre Melkild (58) Siemens Trondheim, er fra 01.12.86 utnevnt til assisterende regionssjef for Region Nord.

## Hjertelig takk

— for gaver og oppmerksomhet ved 60 års-dagen fra bedriften, de ansatte, montørklubben samt arbeidskolleger fra Norsk Hydro og ikke minst de ansvarlige for familiefesten, et minne for livet.  
Olaf Gjesdal, S/B

— til Direksjonen for den fine julegaven som jeg fikk. Arne Wiggen S/T

— for den flotte julepakken fra firma, og den nydelige blomsten fra Serviceavdelingen. Aase Langmo

— for den fine julegaven. Sigrid Marie Løvmo

— for oppmerksomheten på min 50-årsdag. Arvid Bakk, S/T

— for julegaven. Jan Pettersen S/T

— for julegaven. Sivert Bye, S/T

— til firma og kollegene for gaver og blomster i forbindelse med 25-års jubileum. Svein Ertzaas, S/T

— til avd. 1510 og ellers alle venner og kolleger for blomster og gaver ved min fratreden. Christer Carlsson, S/O

— til firmaet for gaver og blomster i forbindelse med mitt 25 års jubileum. Oddleif Løvseth, S/T

— for gave og blomster på min 50 årsdag. Bjørn Mathisen, S/O

### 25 års jubileum

15/2: Harry F. Johansson, S/T

1/3: Bjørn Randby, S/O

19/3: Joar Lian, S/T

26/3: Knut Einar Skjelhaug, S/O

### 40 års jubileum

16/2: Rolf Malm, S/O

1/3: Harald Midtsand, S/T

1/4: Alf Waagene, S/O

### 50 år

17/2: Randi Smestad, S/O

19/2: Øistein Rishøi, S/O

28/2: Johan Hjertaas, S/T

10/3: Jan Hyving, S/O

19/3: Per Laug, S/T

26/3: Ottar J. Mosbakk, S/T

### 60 år

15/2: Arvid Sivertsgård, S/T

16/2: Helge Altorp, S/O

23/2: Grethe Blankvandsbråten, S/O

2/4: Johan A. Kåsbøll, S/T

### 70 år

12/3 Harry Torp, S/T

27/3: Paul Steen Johansen, S/T

### 75 år

1/3: Einar Indergaard, S/T

3/3: Asbjørg Drognæss, S/O

## Vi gratulerer



Arbeidskamerater ved avd. Mosjøen gratulerer Viggo Baadstø og Ragnhild Fagervik med bryllupsdagen den 16. august.



Eli Thonstad og Hans Moe S/T, med bryllupet den 18/10-86. Brudeparet benytter anledningen til å takke kolleger og Siemenslaget S/T for all oppmerksomhet.



# 300 fraværsdager grunnet skader i Region Øst i fjor

– Det fysiske arbeidsmiljø i Region Øst er på rett vei, selv om vi har meget foran oss, sier verneleder Rolf Eriksen til Siemens Intern. I forrige forretningsår registrerte vi 170 skadetilfeller som førte til nesten 300 fraværsdager. Disse tallene omfattet bare rent fysiske skader, og altså ikke psyko-sosiale tilfeller.

Elektrikerne er den mest utsatte gruppe hos oss. Vi hadde 3 skader med fravær på over 1 måned. To av disse var skader i hånden, den tredje forbrenning. Men kontoret kan være utsatt nok, det kan den tekniske tegner bevitne som fikk ryggskade og 24 dagers fravær av å løfte opp en pakke aviser.

– Blir alle skader rapportert?

– På ingen måte, sier Eriksen. Det gjelder særlig skader som ikke medfører fravær. Men også disse er viktige å få registrert. Jeg vil også gjerne oppfordre avdelingskontorene utenbys spesielt om å huske rapporteringsplikten.

Miljøet på arbeidsplassen er viktig for å unngå skader, understreker Eriksen. Hvis vi er stresset, oppskjørtet og overarbeidet blir det også lettere skader. Elektrikernes situasjon er preget av at de ofte må arbeide på høygear på slutten av anleggsperioden – frister skal holdes og forsinkelser taes igjen. På kontoret er tendensen bort fra kontorlandskapet og over til en blanding av storkontor og cellekontorer, ut fra funksjonelle og individuelle vurderinger.



Harry Kristiansen og Einar Brustad på Linderud er irriterte – med god grunn. Disse to holder til daglig kontorsøppelet unna, men det er ikke alltid like lett.

Søppelet blir stuet i plastsekker, så kommer Einar og Harry med tralla og henter dem.

– Enkelte av disse sekkene må det to mann til for å rikke på, opplyser Einar og Harry.

Overvektige plastsekker har dessuten en slem tendens til å gå i stykker når de blir løftet. – Folk stapper sekkene helt fullt av papir, sier de to som må slepe på sekkene. – Ikke særlig gøy å måtte løfte sekker som veier oppimot 70 kilo, og hvor plastsekken ryker i det samme du løfter den fra gulvet.

Så neste gang: Ikke fyll plastsekken så forferdelig full er du snill. Den skal ikke være tyngre enn at du selv med leihet kan løfte den.

## Premierte forslag

L. Jakobsen, S/T har levert et forslag angående luftsylinger for kjøring av vikletrådvogn.

Forslaget ble premiert med kr 540,-.

Ola Fiske, S/T fikk kr 960,- i premie for sitt forslag om å bruke brytere av typen C10 i styretavler.

Et forslag om å bruke et justerbart stativ for kretskort istedenfor de to typene som hittil har blitt brukt, ble premiert med kr 540,-. Forslagsstillere var H. Komeza og J.M. Øyen, S/T.

Et forslag om å montere motorvarmere på dieseltruckene, istedenfor å la dem gå på tomgang, ble premiert med kr 960,-. Forslaget var levert av Jan Asphaug, S/T.

Et forslag om å forandre hullene til ledningsfestene for dører på alle typer skap forandres fra 4 x 10 mm til 5 x 10 mm, ble premiert med kr 960,-. Forslaget gjør at benslebåndet lettere kan tres gjennom. Forslagsstiller foreslo også å flytte hullet for jordledning. Saksbehandler var Lars Sodal, S/T.

J.W. Berg, S/T fikk kr 660,- for sitt forslag vedrørende lakkering av radio-støyskjerm B 311.

Et forslag om regulerbare rekkverk på Hi-Way stillas ble premiert med kr 660,-. Forslagsstiller var Rune Skorstad, S/T.

Mons Haugum, S/T fikk kr 3 260,- i tilleggspremie for sitt forslag om jigg for oppbygging av ubåtpult, etter å ha anket avgjørelsen.

Et forslag om å la 2.siden på firmaets formularer for tilbud og ordre-bekreftelse kunne være identiske, har blitt premiert med kr 750,-. Saksbehandler for forslaget var Knut Petersen, S/T.

Kvalitetssirkelen Lurifaks, S/T leverte inn to forslag angående støping av stangehode og betjeningsarm fra firmaet Serigstad A/S. Forslagene resulterte i at disse delene nå leveres mon-

teringsklare til Siemens. Det første forslaget ble premiert med kr 7 300,- og det andre med kr 5 100,-. (Forslagene ble levert før det var avgjort at kvalitetssirkler ikke kan bruke Forslagskassen).

L. Bjerken, S/T foreslo å forandre overdel på bøyeverktøy 10204 ved å gniste bort på begge sider av overdelen. Dette letter bøyeparasjonen betraktelig. Forslaget ble premiert med kr 2 550,-.

Et forslag om en ny type kondensator beregnet på innpressing i plater, ble premiert med kr 1 000,-. Denne typen kondensatorer passer alle plate-typer og er bedre for operatøren å betjene. Forslagsstiller var Mons Haugum, S/T.

Ellen Steen Hansen fra avd. SPM-S/O, har levert et forslag vedrørende utnyttelsen av ekstra flybilletter, såkalte halebilletter. Innsparing i 1986 var kr 28 000,-. Forslaget ble premiert med kr 8 400,-.



# Oseberg gir Siemens prøven som moderne storentreprenør

Oseberg-oppgjøret er blitt Siemens' største prøve som moderne stor-entreprenør. Innen et relativt smalt felt av den anleggsteknikk firmaet tilbyr – automatisering offshore – kan vi innen vinteren er omme, ha fått ordres i omfang minst 200 millioner kroner. Det dreier seg om høyteknologi med tildels nyutviklede systemer og metoder for prosess-automatisering, varsling og kontroll.

Men det krafttaket Siemens nå er midt oppe i, skjer ikke uten knirk og klage. I en tid preget av gode muligheter for ordres innen flere bransjer, har mange avdelinger måtte avgi folk til Oseberg-prosjektet. Og det har vært folk av det mest ettertraktelsesverdige slag: automatiseringsekspertene.

## Bedre enn før

– Det får være en trøst at når folkene kommer tilbake til sine avdelinger, er de blitt enda bedre eksperter enn før, sier Odd Trones, leder for Region Øst som avvikler oppdraget, i en kommentar til situasjonen. Osebergprosjektet gir oss mye mer enn arbeide og inntekter. Det gir en helt unik mulighet for kompetanseoppbygging hos alle som deltar i prosjektet. Økt kompetanse innen fagområdene SIMATIC og TELEPERM er naturligvis svært verdifullt, men de vil også ha fått en opplæring og trening i tekniske prosedyrer i en art og en målestokk som sjelden blir gitt. Og endelig har vi fått en enestående prosesskompetanse innen sikkerhetssystemer offshore.

– Hvordan blir de avdelinger som avgir mannskap kompensert?

– Offshoreavdelingene i de forskjellige regioner har kommet fram til en avtale for kompensasjon i henhold til antall timer den enkelte region har deltatt med. Forøvrig er dette et tema som ofte har avstedkommet en del debatt. Mye tyder på at vi er bedre motivert enn noen gang tidligere for å utnytte ressursene optimalt.

## Stamhaus er med

– Har vi utnyttet alle muligheter for å trekke inn fagfolk utenfra?

– Ingen anstrengelse har vært spart her, sier Odd Trones, og enkelt har det ikke vært i et marked med enormt behov for automatiseringsekspertene. Først og fremst har vi mobilisert fagfolk fra Stammhaus, men også fra Siemens-selskaper i andre land. Vi har også leiet inn folk fra andre firmaer. Begrensningen er at medar-

Allikevel var det ikke den tekniske kompetanse alene som ga utslaget for Norsk Hydros valg av Siemens som leverandør. Tungen på vektskålen i forhold til konkurrentene var den totale ressurs Siemens representerer, og som bl.a. innebærer en ekstra sikkerhet for at oppdraget blir gjennomført uten forsinkelser. Og som det ble sagt: – Vi anså Siemens som det eneste firma som kunne redde oss, hvis det verste skulle skje.



Odd Trones, leder for Region Øst.



Modell av Osebergfeltets plattformer, slik de engang skal stå i sjøen. Boligplattformen med flammefløyten (t.v.) er knyttet til produksjonsplattformen med en bro.

beiderne må ha automatiseringskompetanse, selv om kravene selvfølgelig ikke er like store til alle. Men det nytter ikke å sette inn helt uerfarne folk i en oppgave som dette. Vi har til tider vært 60-70 medarbeidere igang samtidig på denne jobben, og vi må ikke glemme at det er et like stort apparat igang i Karlsruhe.

## Kun Simatic ombord

– Hvordan er oppgaven fordelt mellom Stammhaus og oss?

– Siemens i Karlsruhe leverer Teleperm M-delen, vi leverer Simatic-delen. Det ble etterhvert ca. 50/50 fordeling. Utvidelsen er imidlertid kommet vesentlig på Simatic-siden. Det er også slik at byggherren ønsker kun ett PLS-system ombord, og det er altså blitt Simatic.

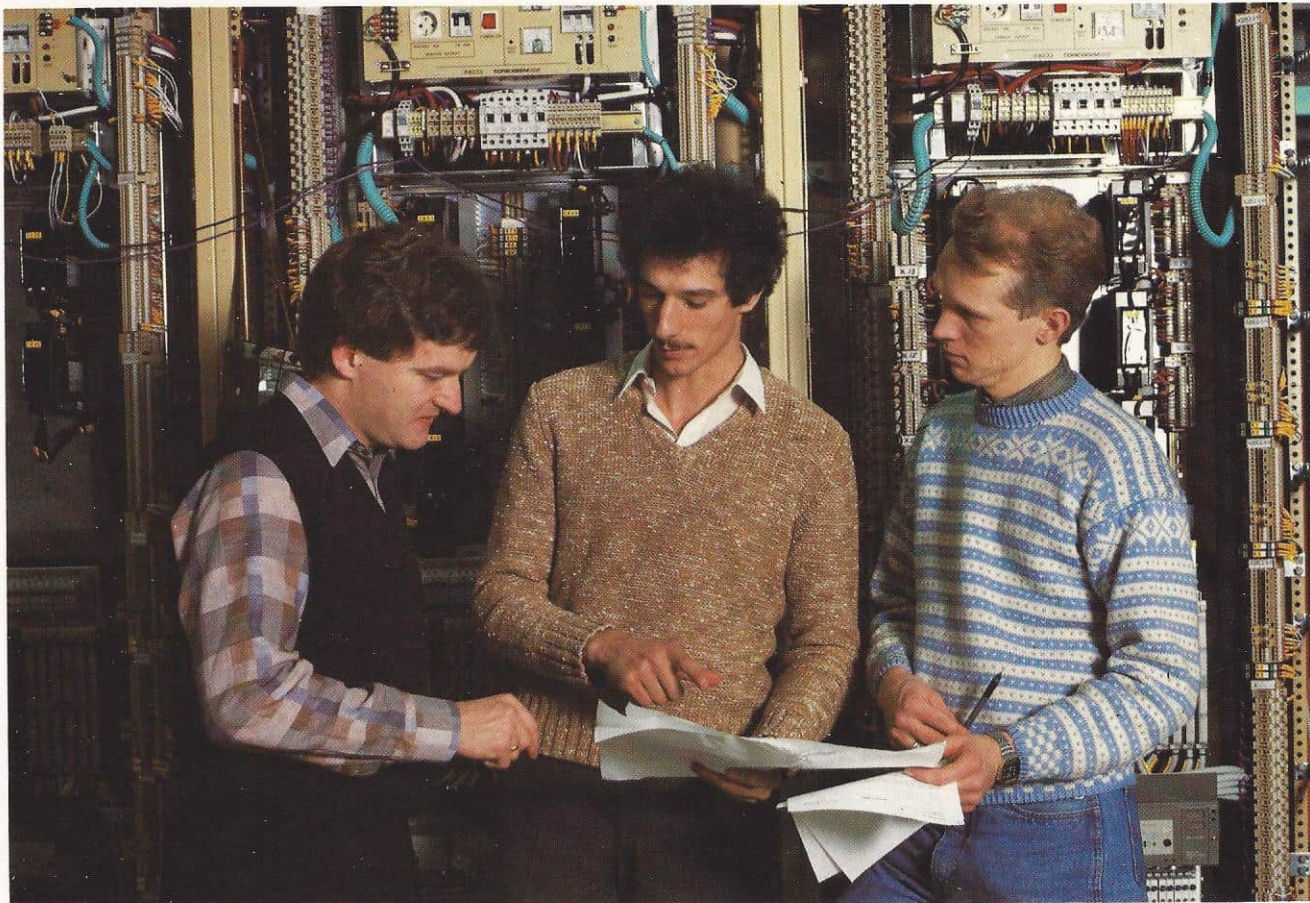
## Over 200 mill.kr.

– Skal vi ta en oppsummering av ordre-forløpet i Oseberg-prosjektet?

– Den opprinnelige ordre var på ca. 70 millioner kroner. Den ble utvidet til ca. 150 mill.kr. I disse dager avgjøres kontrakten om uttestingen av utstyret på byggeplassen. Det vil her medgå 50 - 70 000 arbeidstimer. Dertil kommer montasjearbeide ombord i plattformen, og til slutt den avsluttende utprøving av systemet når plattformen skal gjøres produksjonsklar. Det er også aktuelt med enkelte tilleggskontrakter, f.eks. kommunikasjon med et utvidet betjeningssystem for å knytte plattformen til en overordnet driftssentral. – Hvis vi får de kontrakter vi naturlig håper på, vil vi ha levert anlegg for langt over 200 millioner kroner når Osebergplattformen står ferdig.

La meg også nevne at vi arbeider med tilbud på automatiseringssystem for utbyggingen av Sture-terminalen, altså den planlagte mottakerstasjon for olje og gass fra Oseberg utenfor Mongstad, sier Trones. Og tilslutt, som en hilsen til våre venner i Bergen: Vi håper Region Vest gleder seg over den solide servicekunde den vil få i Osebergplattformen i fremtiden!





Mot en imponerende bakgrunn av elektronikk har vi her valgt ut 3 representanter for den internasjonale medarbeiderstokk i Osebergprosjektet: fra venstre Andrew Flygansvær, Siemens Bergen, Manfred Ludwig, Siemens Erlangen og Pål Dahl, Siemens Trondheim.

## En opplevelse

— Som tekniker er det en opplevelse å få være med i Osebergprosjektet, sier Andrew Flygansvær, sivilingeniør fra Region Vest. Men vi lever i vår egen verden, er kanskje ikke så sosiale som før, og får vel heller ikke all den tid til familien og fritidssyslene som ellers er tilfelle. Bare ikke dette blir for konfliktfylt, er vi lykkelige ingeniører. Vi arbeider med et ytterst interessant teknisk prosjekt, vi lærer nye ting, vi treffer og arbeider sammen med ingeniører fra bl.a. Tyskland, England. Kort og godt, Osebergprosjektet er drømmeprojektet for en ingeniør.

Flygansvær startet opp i Osebergprosjektet i september 1985 med et lengere opphold i Tyskland viet Teleperm M-teknikk. Fra mai i fjor har han jobbet på Linderud. Han har fått familien med seg til Oslo, men når Oseberg blir levert, skal han tilbake til Bergen. Siemens Bergen får ansvaret for service og vedlikehold.

— Jeg vil også jobbe for de kunnskaper vi har fått i moderne automatiseringsteknikk, både Teleperm M og Simatic, kan bli utnyttet i vår markedsføring vestpå, sier Flygansvær. Det er aktuell teknikk både for offshore og industri.

## Verdt et offer

Som referanse vil Osebergprosjektet, når det er vellykket gjennomført, gi Siemens en enestående teknisk prestisje. Vi vil stå fram som et av Norges største og mest kompetente automatiseringsfirma innen prosesskontroll og varslingsanlegg. Riktignok har vi deltatt i offshore for — ja, Siemens var faktisk det første firma som innførte mikroprosessorer i automatiseringssystemene på Statfjord 1 og 2.

Men en oppgave i Osebergprosjektets omfang, på dette teknologiske nivå og med de krav til oversikt og integrerte funksjoner som her er blitt stillet, har vi ikke løst før.

Det er ingen ny side ved firmaet som her vokser frem, det er en side som lenge har vært pleiet, og som nå slår ut i full blomst.

En slik gevinst er verdt et offer.

## Mye å lære

Pål Dahl (28) begynte på offshoreavdelingen TA i Trondheim ifjor etter eksamen fra Narvik Ingeniørhøgskole.

— Jeg begynte i Siemens fordi jeg mente at det var der jeg kunne lære mest, sier han. Der fikk jeg bli en del av et fint teknisk miljø, og firmaet har ressurser til opplæring.

Pål opplever arbeidet i Osebergprosjektet som en stor utfordring. Han jobber spesielt med testing av mekaniske pakker, som det heter i sjargongen. Det innebærer prøving av forskjellige prosesser som omfattes av automatiseringen, f.eks. produksjonen av ferskt vann av sjøvann.

— Ved siden av teknologien er det særlig interessant å få innsikt i alle tilleggsdisiplinene, sier Pål: dokumentasjonen, økonomien, forhandlingene, kundekontakten. Nå blir det sannsynligvis et opphold på Stord i forbindelse med idriftsettelsen. Det faller seg slik at han venter familieførøkning på denne tid, og han blir 2-barns far.

— Nå er jeg ukependler til Trondheim, sier han. Jeg hadde ikke trodd prosjektet ville vare så lenge. Selvfølgelig er det ikke så hyggelig å være borte fra familien det meste av uken. Men det har jo den fordel at man får anledning til å jobbe uhemmet, da.



# Siemens-PC får toppkarakter av fysisk funksjonshemmede



- Siemens' system 6-611 er utmerket til bruk i vår organisasjon, sier Tom Rolfsen.
- Maskinen betjenes med enkle trykk på enkle taster, og for oss var det et viktig argument.

Da man konstruerte den første PC, tenkte man sannsynligvis ikke på at mennesker med handicap også godt kunne tenke seg å bruke dette nye verktøyet.

Resultatet er at mange av dagens systemer ikke er brukbare for mennesker med fysiske funksjonshemninger.

Dette er ikke tilfelle med Siemens' system 6-611.

Lederen for Funksjonshemmedes Fellesorganisasjon i Akershus (FFO-A), Tom Rolfsen har testet utstyret fra Siemens, og kommet til den konklusjon at det passer ypperlig til bruk i hans organisasjon.

– Den viktigste fordelene med Siemens' system er at ingen funksjon trenger mer enn ett trykk på en enkelt tast, sier han.

## Enfinger-brukerne

– Det gjør systemet lett tilgjengelig for den svakeste gruppen i denne sammenheng, nemlig "enfinger-brukerne" – deriblant de som er henvist til å bruke munnpinne. En annen klar fordel for denne gruppen, er at tastene er store, og tastaturets "avdelinger" ligger klart skilt fra hverandre med forskjellige farger og god avstand.

Når det gjelder programvaren til system 6-611, har FFO-A sikket seg inn på å bruke SIPAK regnskap og Teletex 2350 (tekstbehandling).

## På norsk

Både på tastatur og skjerm, er alle funksjoner skrevet på norsk – med den klare fordel at man slipper lange og dyre kurs for å lære systemet.

– Vi i FFO-A har fått et meget godt tilbud på programvare og maskiner fra Siemens, og jeg må si at jeg er meget fornøyd med Siemens' innstilling til våre spesielle ønsker i dette prosjektet, fremholder Rolfsen. Ved siden av maskiner og programvare, kan vi benytte oss av firmaets serviceapparat fullt ut.

– Dette er for oss et klart bevis på at et storkonsern som Siemens også har en markert sosial profil, sier lederen for Funksjonshemmedes Fellesorganisasjon i Akershus til Siemens Intern.

Denne glade gjengen vil gjerne bli flere. Siemenskoret i Oslo er på jakt etter nye medlemmer, og kunne du tenke deg å være med på å spre litt glad musikk – ja da er det bare å ta en telefon til Rita Nygård på tlf. 637.

Koret øver hver mandag etter arbeidstid i kantina på Linderud, og repertoaret spenner fra Bach til Beatles.

– Det hender vi tar en tur til alders- og sykehjemmene i Grorudalen, forteller Rita Nygård til Siemens Intern.

– Vi synger først og fremst for de siemensansatte, men man må jo ut litt også. Vi planlegger nå en tur til Island på vårparten '87. Det er vår dirigent Svein Korshamn som er opphavet til denne ideen. Forresten, turer tar vi stadig vekk. Vi har besøkt siemenskor i Berlin, Hamburg og Trondheim – og vi håper nå på at siemenskoret i Trondheim vil komme nedover på besøk i anledning Siemenslagets 50-års jubileum, sier Rita – og lar dette gå som en oppfordring til sangere i Trondheim.

## Siemens-sangfugler til Island





# Montørklubben på Linderud 75 år - legger vekt på godt samarbeide



Klubbformann Egil Østby, Siemens Oslo med boreredskap før og nå. Montørfaget utvikler seg raskt, og det er viktig å holde tritt med utviklingen. — Vi må ikke stagnere, sier han.

Tariffer, opplæring, lønnskondflikter, overtidspollemes og akkordfortjeneste. Dette er en del av hverdagen til en klubbformann. Ved siden av dette, blir han også brukt som rådgiver og primus motor i arrangementssammenheng. Montørklubben på Linderud har nettopp rundet 75 år, og formannen i jubileumsåret var, og er fremdeles Egil Østby.

Østby har full stilling på klubbkontoret.

— Det er utvilsomt behov for fulltidsstilling, sier han og kaster seg over en intenst ringende telefon som omtrent ikke har holdt fred siden Siemens Interns medarbeider entret det lille klubblokalet i verkstedbygget. Vi kan bare nikke bekreftende.

## Forhandlinger og konflikter

Eget klubbkontor og klubbformannen i fast stilling er ikke noen selvfølge. Som så mange andre ting er dette et resultat av forhandlinger med fimalledelsen.

— Den nåværende ledelsen legger etter vår oppfatning, vekt på et godt samarbeide med klubben, men det har ikke alltid vært slik. Vi har også hatt en del alvorlige konflikter, så det er vel riktigst å si at samarbeidsforholdene har vært varierende, mener Østby.

Til tross for problemene — 75-åringen er i høyeste grad vital, og tar ikke fem øre for å kaste seg på nye oppgaver.

## Utenbysmontøren

— En viktig sak for oss nå, er utenbysmontørenes situasjon, og deres mulighet til å øve innflydelse på klubbarbeidet, sier Østby. — Denne gruppen har lenge vært "glemt" i klubb-sammenhenger. Det som skal til for å få en samlet klubb, er at alle medlemmene er aktivt med, mener han.

Av andre ting som klubbformannen legger ekstra stor vekt på, er opplæring og videreutdanning.

— Montørfaget er i konstant utvikling — vi blir til stadighet satt overfor utfordringer, påpeker Østby. — Ar-

beidsredskap og arbeidsoppdrag i dag kan ikke sammenlignet med hva man hadde for ti år siden. Det er ikke uvanlig at enkelte føler at de stagnerer i faget. Dette bør rettes på, mener klubbformann Egil Østby.

## Arbeidsmiljø

— Alle har krav på en trygg arbeidsplass. Montørene jobber gjerne på utsatte steder, og selv om det sjelden skjer ulykker, vet vi at det kan oppstå et eller annet. Derfor er det viktig å ha et våkent verneombud sammen med våkne montører, mener Østby.

— 75 år er en fin alder for en klubb, mener Østby og skifter emne. — Vi er vel egentlig 76 nå, siden klubben ble stiftet 21. januar 1911. La oss si at vi har tatt fatt på de neste 75 årene, avslutter han.





## Med Askeladden sitt sinn

Her synger Gudrun Brevik, Elektrovarmefabrikken, om hvordan hun klarte å spare på kostnadene, selv i julen: *Vi har hørt en må spare på budsjette, noe av resultatet ble dette. Med Askeladden sitt sinn, er det utrolig hva en finn. En utgått Siemens vernesko, det skulle en ikke tro. Med litt julepynt oppe og nede, er det bare å synge, "O jul med din glede".*

## Julenissen fikk også besøk

Da Knut Thanem, Siemens Oslo ble utnevnt til "julenisse" for de mange tusen ansatte og pensjonister i Siemens over hele landet (se 1. side), skaffet dette ham en jul utenom det vanlige. Men han fikk besøk av julenissen selv også. Det viste seg nemlig at han hadde vunnet en "skattejakt" arrangert av firmaet Aspelin/Stombull, og skattekisten var verdt kr 2 000,-. Den var deg vel undt, Knut!

## En hilsen fra Fjøsningen

For å oppholde oss ved julen i Trondheim litt til, kan vi fortelle at vi har fått et julekort som skiller seg ut. Det er fra et vesen som kaller seg Goggen Fjøsning (uten fjøs) Bergtunveien 2, som kjæm for å takke for det fine juletreet som så mange gleder seg over. Han ønsker alle i Siemens et fredens nyttår med mye arbeid i 1987. — Juletreet på



## Lucia på Linderud

"Stilt senker natten seg ..." En fredag like før jul fikk de som var på vei til lunch i kantinen på Linderud en hyggelig overraskelse. Gjennom mørklagte korridorer kom barnehageelevene i full Lucia-mundur.

Mens ungene sang seg vei fra barnehagen til kantinen, sto stolte foreldre klare med fotoapparatene og foreviget hendelsen. Vel inne i kantinen ble det servert brus og boller, noe ungene tydelig satte stor pris på.

Så snart brus og boller var fortært, var det oppstilling og så bar det tilbake til barnehagen — fremdeles syngende: "— Stilt senker natten seg ....."



Sluppen har vi vist så mange ganger i Siemens Intern at vi denne gang bestemte oss for å vise det bakfra, og her er Alf Kristian Gilje igang med å demontere det.



## Fotofjes

Smil til fotografen, så smiler fotografen til deg. Kristin Trydal heter denne smilende jenta bak det noe uvanlige kameraet. Kristin fotogra-

ferte i tiden før jul bortimot alle de ansatte på Linderud. Grunnen var at de nye adgangskortene selvfølgelig måtte utstyres med bilde av innehaveren.

Kristins egentlige arbeidsgiver er et av de større vikarbyråene, men hun innrømmer at det ikke er hver dag hun har slike oppdrag. Så kommer det store spørsmålet fra en fotograf til en annen: Er de Siemens-ansatte greie å avfotografere? Vi vet at mange rett og slett har kamera-angst. Kristin kan melde at det finnes noen av det slaget på Linderud også.

— Men stort sett er folk meget greie og blide, smiler hun — og sender en dose blitzlys i ansiktet på Siemens Interns innkalte medarbeider.



## Ny AnSalg butikk

Hos vårt datterselskap Tandberg Data A/S har Siemens A/S nå åpnet personalbutikk.

Butikken holder til i personalavdelingen. Utvalget er omtrent som på Linderud, men pga. begren-

set plass har vi ikke utstilt "hvitevarer".

Ellers finnes alle Siemens små husholdningsapparater, støvsugere, Osram lamper og lysrør, Bosch verktøy, lyd og video-kassetter.

AnSalgs tidligere mangeårig ansatt, Tove B. Hansen er daglig beskjeftiget i butikken.





## Vintersolhverv hos Siemens

Det var en betagende følelse å oppleve en av "årets mørkeste dager" som den rene lysorgie, — tindrende blå himmel og hvit snø, og så solen, som ut på morgensiden begynte å forgylle "Siemens-fjellet". Bildet er tatt fra et kontorvindu i Siemens og vil kanskje få noen bort fra den oppfatning at det alltid regner i Bergen.

## Siemens på topp

Er alle klar over at Siemens har en glimrende matlagingsmaskin, som har nådd helt til topps i en svensk forbruker-test? spør Ingrid Nilstad S/T, som henviser til en artikkel i bladet "Familien". Her blir Siemens "food processor" — som er den moderne betegnelse — skrytt opp i skyene.

Joda, Siemens Intern er klar over det, og har brukt maskinen som premie når en riktig god innsats skulle belønnes. Og vi kan bare bekræfte at mottagerne har vært fornøyd.

## Stjal Siemens vaskemaskin

Det er trolig årets mest originale tjuveri i Hardanger, det som skjedde i Øystese 8. august. En kar i 20-årsalderen stjal ei Siemens vaskemaskin fra en forretning. Vaskemaskina var åpenbart det eneste han var interessert i.

Nå har han vært i retten og fått en betinget dom på 45 dager fengsel for vaskemaskin-tjuveriet, melder "Hardanger Folkeblad".

## Siemens biltelefon-produksjon

startet som bekjent på Linderud og fortsetter i München. Herfra kommer oppmuntrende tall: 50 000 biltelefoner er hittil solgt, og dermed er Siemens den største tyske produsent av disse apparater. Siste års omsetning var 130 mill DM — over det dobbelt av foregående års.

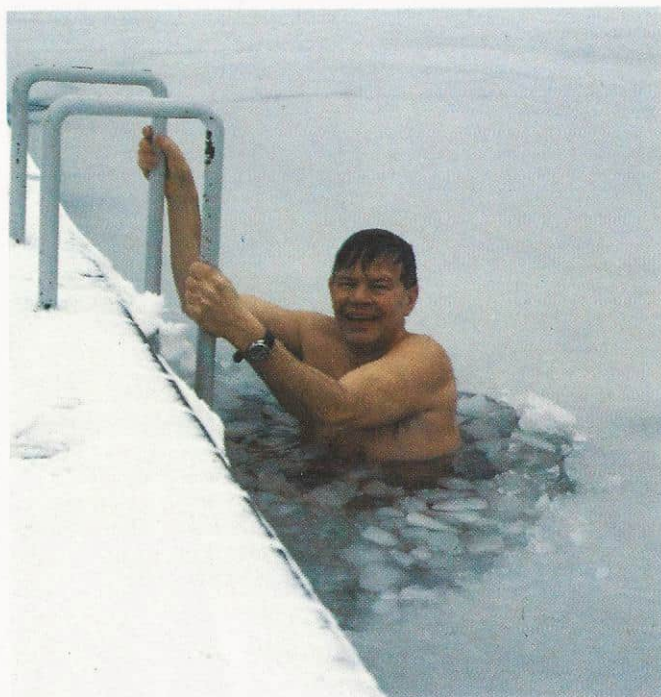


## Om å stå opp

Til og med dører trenger maling en gang i blant. Her forleden fikk dørene i Forum på Linderud et strøk med beis — sikkert med rette. Problemet var bare at de som gikk ut og inn av denne døren også fikk seg et strøk. Dette førte så til at disse advarslene ble hengt opp. Men hjalp det?

Ikke noe særlig, kunne vi konstatere etter kort tids observasjon. Vi sier som en av våre nære kolleger:

— Det er ikke nok å stå opp, man skal våkne også.



## Det herligste...

En dunkel førjulsmorgen ved Sognsvann i Oslo. Granene står snetunge og dystre i morgenlyset, vannets store snefflate er ennå uberørt av skispor. På badebryggen, barfott i sneen, en person i ivrig aktivitet med å dra av seg klærne og trekke på badebukse.

Det er regnskapssjef Per Schiøth (56), Siemens Oslo. — Problemet er å holde råken åpen ettersom vinteren setter inn, sier han. Dette blir vel siste bad her oppe i år, slik temperaturen nå faller.

Gradestokken hjemme viste minus 7.

Det er mange måter å holde seg frisk på, og Per har funnet sin. Han er isbader. Da vi møtte ham ved Sognsvann, hadde han allerede gått et par runder på ski og var god og varm og meget opplagt.

— Hemmeligheten ved isbadingen er igrunnen å være gjennomvarm i kroppen før du hopper uti, forklarer han mens han stiger ned bade-trappen. Er du kald i kroppen, holder du ikke ut, sier

han og forsvinner nedi råken hvor isbitene dunker ham i hodet når han dukker.

Per Schiøth har alltid likt seg i vannet, og om sommeren legger han ut på lange svømmeturer i fjorder og vann. Isbading er noe som er kommet i de senere år.

— Det er visst ingen ungdomssport, sier han. Jeg ser i hvert fall ingen unge som driver med det. Det er helst folk på min egen alder. Ikke mange av dem heller, en 5-6 her oppe kanskje, så noen utbredt sport er det ikke. Det er en form for trim.

— Men hva er egentlig vitsen ved isbading?

— Du får en fin følelse i kroppen av det, du blir god og varm, det er en måte å holde seg i trim på, sier Schiøth. Og også er det naturopplevelsen. Det er herlig å begynne dagen med et bad i Sognsvann, selv om det er mørkt omkring deg.

— Men er det igrunnen ikke en form for selvpining?

— Nei dette, sier Per og ler. Det er jo det herligste som fins!



# Verdensmarkedet åpner seg for Sterkstrømsfabrikken nye produkt

Tekst og foto: Tor-Odd Vist

**Kjenn  
ditt  
firma!**



Avbruddsfrie strømforsyninger fra sterkstrømsfabrikken i Trondheim. Med dette produktet har Siemens truffet et hittil udekket marked. Den økte ordretilgangen viser at dette er et blinkskudd.

Med sitt nye høyteknologi produkt, avbruddsfrie strømforsyninger, har Sterkstrømsfabrikken i Trondheim truffet et helt nytt og udekket marked, som åpner seg på verdensbasis. Teknikken er ny, og vi var først ute. Avdeling Kraftelektronikk har her virkelig gjort et pionerarbeid, sier Sterkstrømsfabrikken leder, Anngrim Asphjell til Siemens Intern. — Avbruddsfrie strømforsyninger er særlig aktuelt for brukere av datamaskiner, og dem er det mange av idag. Selv det minste avbrudd i strømforsyningen kan forårsake store forstyrrelser for datamaskinene, og de avbruddsfrie strømforsyninger fra Siemens Trondheim er derfor meget aktuelle.

Produktet selges på verdensmarkedet gjennom Siemens AG, i Norge gjennom Kraftelektronikk. Produksjonen startet i 1983, og i fjor solgte vi ca. 150 enheter. I år får vi en kraftig økning til over 500 enheter. En stor del av disse går til eksport, og eksportverdien beløper seg til ca. 60 millioner kroner.

For å få til en rasjonell montasje har vi i disse dager satt i drift en ny montasjegruppe beregnet på serieproduksjon, opplyser Asphjell. Ca. 24 montører sammen med 2 planleggere, en oppgradert transformatorgruppe, samt en seriepreget delfremstilling, totalt ca. 40 personer, blir med dette en egen liten fabrikk i fabrikk.

Men Sterkstrømsfabrikken er ikke bare avbruddsfrie strømforsyninger — ennå — og vi har bedt fabrikkchefen om en orientering om hvordan man

takler de stadig økende krav fra markedet med hensyn til pris, kvalitet, leveringstider m.v. Og Anngrim Asphjell er som alltid villig:

## God ordreinngang

Sterkstrømsfabrikken avsluttet som kjent siste forretningsår med et meget godt resultat, takket være en uventet stor ordreinngang siste del av perioden. Etter første halvår så det nemlig ut til å bli like store tall, men med minus foran.

Dette forretningsår startet vi bedre, opplyser Asphjell. Pr. i dag kan vi notere full beskjefteigelse frem til sommerferien, og faktisk bra for resten av året også.

## Kortere leveringstider

I løpet av de knappe tre årene jeg har vært i fabrikk, har det imidlertid skjedd en markert dreining i ret-

ning av kortere leveringsterminer, sier Asphjell. Ikke bare for små og enkle oppdrag, men også for de riktige store og tunge. Dette kom gjennom oljevirkningskraften og har nå forplantet seg også til de øvrige bransjer.

Med den belastningen vi allerede har, er det derfor stor sannsynlighet for at behovet for å øke kapasiteten vil være tilstede. Når neste utgave av våre ressursplaner er kjørt, i midten av mars, vil vi vite mer.

## Kunden i sentrum

Årets motto for firmaet gjelder selvsagt også i Sterkstrømsfabrikken.

Fra opprinnelig å være en serviceinstans for anleggsvirksomheten vår med betegnelsen "verkstedet", er vi i dag en blanding av verksted og fabrikk. Vi kan si vi betjener tilsammen 14 markedsføringsenheter som i prinsip-



# Prisstigningen hindrer vår eksport av brytere

— Eksporten av høyspenningsfriluftsbrytere fra Sterkstrømfabrikken i Trondheim er dessverre et aktuelt eksempel på hvordan Norge priser seg ut av verdensmarkedet, sier leder for eksportavdelingen, Georg Hansen til Siemens Intern. Ved en anbuds konkurranse vi ganske nylig deltok i gikk ordren til en engelsk konkurrent, og prisdifferansen i forhold til vårt tilbud var hele 42%. Vi kan vise til meget gode erfaringer og data, og har en høy kvalitet, men 42% prisdifferanse er altfor meget. Generelt kan vi si at vår store prisstigning i forhold til andre europeiske leverandører har gjort det stadig vanskeligere for oss å oppnå bestillinger.

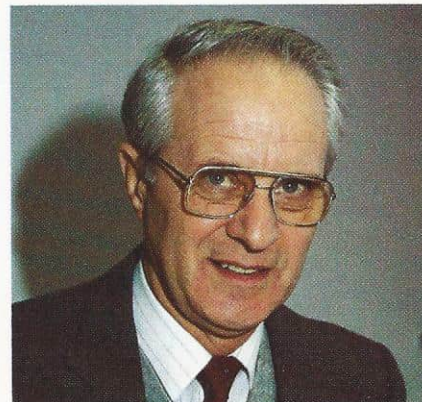
— Det er imidlertid interessant å merke seg at vi i løpet av 1986 har fått bestillinger gjennom norske firmaer, bl.a. til Tanzania, for anlegg som finansieres med norske u-hjelpsmidler. Vi tror dette kan bli en god referanse for Siemens i andre land i Afrika hvor elektrisitetsforsyningen bygges ut, sier Hansen.

I øyeblikket er vi opptatt av en bestilling til Iran på 4-5 millioner kroner. Klarleggingen av bestillingen har tatt lang tid. Den økonomiske garanti har latt vente på seg og mangler ennå for en del av bestillingen. Med skipningen har begynt.

## Bekymringsfullt

— Hvordan vurderer du fremtidsmulighetene for denne del av fabrikkproduksjonen?

— Nokså bekymringsfullt. Markedsprisene i utlandet er for lave for oss i høykostlandet Norge, selv om vi kan oppvise bedre kvalitet og data. Man skulle tro det ville være en fordel å benytte Siemens' verdensomspennende organisasjon i vårt eksportarbeide, men det er ikke alltid tilfelle. Når man kommer frem til den enkelte medarbeider som skal gjøre jobben, har



— Norge priser seg ut av verdensmarkedet, sier eksportavdelingens leder Georg Hansen.

han nok å gjøre fra før, og det blir for mange mellomledd i Siemens-organisasjonen, sier Hansen.



Høyspennings friluftsbrytere fra sterkstrømfabrikken i Trondheim klare for skipning til Dar-Es-Salaam i Tanzania.

pet er våre kunder. Det er bransjene industri, installasjon, kraftforsyning og skip/offshore i de tre regionene, samt avdeling Kraftelektronikk og eksport høyspenningsprodukter.

Alle disse skal behandles likt og til alles tilfredshet, og ingen skal favoriseres.

Når oppdragsmengden svinger som den gjør i dag, kreves det både toleranse og vilje til samarbeid hos alle parter når det blir nødvendig å prioritere tilgjengelig kapasitet. Kanskje burde vi skule mer til hva som er ressursanmeldt eller ikke i slike situasjoner. Stort sett må jeg si det går bra, mener fabrikksejeren.

Det hender også at vi må si nei, men da forsøker vi å sette bort oppdraget til andre Siemensverksteder, f.eks. i Tyskland eller Sverige, eventuelt andre innenlandske verksteder.

## Hardere konkurranse

Lavspenningsfordelinger er den produktgruppe vi har vanskeligst for å konkurrere i. På høyspenningssiden klarer vi oss bra.

Dessuten er det tegn som tyder på at vi kan få uventet hard konkurranse på vårt nye høyteknologiske produkt, de avbruddsfrie strømforsyningene B31, etterhvert som konkurrentene kommer etter teknologisk sett.

Disse konkurransemessige problemene har flere årsaker:

- Det store produktspekteret som vi sliter med. (Vi må bli flinkere til å ta gamle produkter ut av vårt program.)
- Gode og meget solide produkter. Det koster i produksjon, men det selger selvsagt også. Men er de "for gode?"
- Endel av våre konkurrenter har tatt i bruk bonuslønnssystem som sterkt bidrar til å øke deres produktivitet.
- Vårt høye norske lønnsnivå merkes, særlig når vi forsøker oss på eksportmarkedet.

## Konkurranseevnen skal bli bedre

Vårt største problem i dag er å skaffe frem riktige deler i riktig mengde til riktig tid, sier Asphjell.

Vi har over 22.000 forskjellige varenr. å holde styr på. Alle disse kan ikke lagerføres, så vi må alltid enten fremstille selv eller kjøpe inn noen direkte til ordre. Det er her vi etter hvert nå gjør tiltak for å bli bedre. Jeg kan nevne:

- Databasert materialstyringssystem som med grunnlag i hver enkelt kundeordre forteller oss hvilke deler vi trenger, i hvilke mengder og til hvilken tid.
- Raskt programmerbare maskiner som egner seg til småserieproduksjon er begynt å komme.
- En høyt kvalifisert medarbeiderstab som sammen med ledelsen er med på å forbedre produksjonsopplegg og -metoder for bl.a. å redusere gjennomløpstider.
- Generelt en positiv holdning og forståelse for hvor viktig det nå er å holde igjen i prisgaloppen og samtidig klare markedets krav til leveringstider og kvalitet, avslutter en meget optimistisk fabrikksejef.



# Fra Saltfjellet i sør til Kirkenes i nord

Siemens 10 år i Harstad – skrev vi i forrige nr. av Siemens Intern og omtalte de spesielle arrangementer som utfoldet seg i forbindelse med jubileet.

– Men Siemens i Harstad har også en historie, og her kommer den, skrevet av Karl S. Andersen.

Høsten 1976 opprettet Siemens salgskontor og engroslager i Harstad. Det var en rekke momenter som dannet grunnlaget for denne beslutning.

Jeg vil nevne noen:

- Harstad ligger midt i landsdelen rent geografisk.
- Aksene Lofoten – Vesterålen – Harstad – Narvik er et av de tettest befolkede områdene i Nord-Norge.
- De fleste installatørkundene våre var konsentrert i dette området.
- Stortinget besluttet i første halvdel av 1970-årene at Harstad skulle være hovedbase for petroleumsvirksomheten i Nord-Norge.
- De klimatiske forhold er meget gode.

Avdelingen startet med 6 ansatte.

Total-omsetningen var ca. 4 millioner kroner.

– **Hvordan har aktiviteten ved avdelingen utviklet seg i løpet av den 10 års perioden som er tilbakelagt?**

– Ved opprettelsen av Harstad-avdelingen høsten 1976, hadde avdelingen kun én salgsingeniør som

besøkte installatørkundene fra Lofoten – Narvik i sør til Kirkenes i nord. Det sier seg selv at med et slikt geografisk område og én selger, måtte besøksfrekvensen nødvendigvis bli lav. Vår hovedaktivitet ble derfor som naturlig er, konsentrert omkring Harstad, Narvik, Lofoten og Vesterålen-distriktet, pluss et fåtall kunder lenger nord.

Allerede fra starten av ble det opprettet kjøreruter til Narvik og Svolvær. Disse rutene slo meget godt an, og det tok ikke lang tid før en måtte avtale spesialturer i tillegg til de ordinære. Omsetningen skjøt fart, og til sine tider måtte nesten hele staben i Harstad være behjelpelig med å notere ordrer slik at bilen kom avgårde til rett tid.

Våren 1977 ble det besluttet at også bransje elverk skulle være representert i Harstad. Salg av høyspentpro-

dukter med Harstad som utgangspunkt og med elverkene i Nordre Nordland, Troms og Finnmark som aktuell målgruppe, var et faktum. Med en økende aktivitet i vårt distrikt og også en økende markedsandel, ble det behov for å styrke bemanningen både på lager- og salgssiden. Stillinger som ordremottaker og kontorassistent/sentralbordoperatør ble opprettet. For ca. 2 år siden ble vår representant for husholdningsapparater i Nord-Norge knyttet til Harstadavdelingene. Idag har Harstad-avdelingen 6 selgere på heltid, 2 pr. bransje.

## Siemens Harstad i dag

Siemens Harstad har i dag ca. 35 ansatte. Vi driver en utstrakt markedsføring av installasjonsmateriell, elverksmateriell, husholdningsapparater og fra 1. mars 1986 også installasjonsvirksomhet.

Installasjonsavdelingen i Harstad kom i stand ved at Siemens overtok firmaet Elektroservice A/S. Fra tidligere av, har Elektroservice A/S hatt sitt hovedvirkefelt innenfor skipsinstallasjoner. Pga. sviktende marked på dette felt, har vi måttet se oss om etter andre marked og vi satser i dag også på industri- og boligbygging.

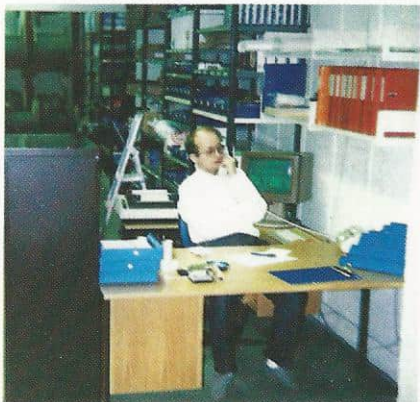
Engrosvirksomheten representerer en totalomsetning på ca. 50 mill. Av dette går ca. 18 mill. over Harstad-lageret. Leveranser fra fabrikk i

Trondheim og Tyskland utgjør en vesentlig del av elverksomsetningen. Husholdningsapparater leveres som kjent fra lager i Oslo. Installasjonsvirksomheten representerer en omsetning på ca. 8 millioner.

– **Hvilke geografiske områder blir betjent fra Harstad?**

– Installatører, konsulenter, industribedrifter samt forhandlere av husholdningsapparater som befinner seg i området Saltfjellet i sør til Kirkenes i nord, blir regelmessig besøkt av våre selgere i Harstad.

For bransje elverk er kundeansvaret begrenset til området Nord-Salten/Lofoten i sør til Kirkenes i nord. Antall reisedager for de forskjellige selgerne varierer fra ca. 30 til ca. 160 dager pr. år, alt avhengig av hvilken bransje og hvilket distrikt innenfor vårt markedsområde vedkommende har ansvaret for. Vår, sommer og høst benytter man bil i tjenesten. På den hardeste vinteren og for de nordligste områdene benyttes i stor utstrekning fly. Spesielt på kysten av Finnmark er småflyplass-nettet godt utbygd og en kan med fordel benytte fly året rundt.



Nye, lyse og fine lagerlokaler hos Siemens, Mo i Rana. Avdelingsleder Jan Ove Endresen ser ut til å ha funnet seg godt til rette i det nye miljøet.

Fredag 28.11.86 åpnet Siemens A/S nytt lager på Mo. Dette lageret er sammen med lageret i Skien, et Sie-

menseksperiment på å drive lager med en annen "vri".

"Vrien" går ut på at lageret er oppbygd som et installasjonslager med et begrenset antall vareenheter, men foruten bare å betjene egen installasjonsavdeling på Mo også betjener S/T sine industri- og installatørkunder i området og på deres sentrale betingelser.

**Kjenn  
ditt  
firma!**



# Arbeidstidsforkortelsen og produktiviteten: Godt samarbeide Jern og Metall og ledelsen i Siemens Trondheim

Jern & Metall-klubben i Trondheim og bedriftsledelsen har gått inn i et samarbeide for å søke å opprettholde fabrikkens produksjon, også etter arbeidstidsforkortelsen. Siemens Intern har spurt klubbformann Rolf Aas om hans syn på dette, og han svarer:

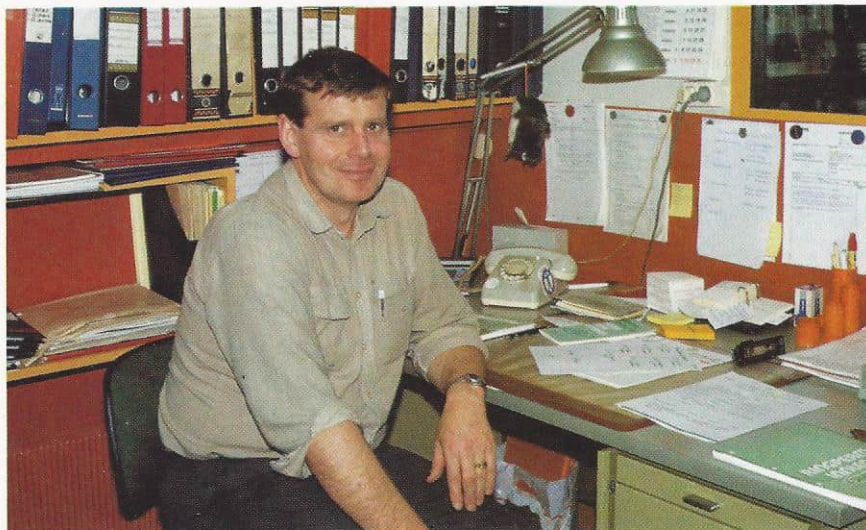
## Rettferdighetsordning

Bakgrunnen fremgår som kjent av fjorårets tariffavtale hvor det heter at bedriftene og fagbevegelsen skal arbeide for å øke produktiviteten for å opprettholde produksjonsvolumet. Men jeg understreker alltid at denne forpliktelse påhviler alle ansatte i Siemens, ikke bare de som nå har fått nedsatt sin arbeidstid slik at den er på linje med de øvrige. Dette ligger i avtalens ånd, fordi det er en rettferdighetsordning. Avtalen understreker i virkeligheten det faktum at vi alle er i samme båt, og alle har det samme ansvar for bedriftens produktivitet.

## Samarbeide

– Hva er din mening om samarbeidet mellom Jern & Metall og bedriften i forbindelse med arbeidstidsforkortelsen?

– Vi har hatt flere møter med bedriftens representanter og diskutert gjennomføringen av arbeidstidsforkortelsen. Disse møtene har vært preget av



*Klubbformann i Jern & Metall, Siemens Trondheim, Rolf Aas: Ønsket fra oss alle er å gjøre en god jobb, og blir forholdene lagt til rette, blir det gjort.*

åpenhet og tillit. Det har vært mange positive forslag til endringer, og vilje til å gjennomføre dem.

## Avspasering

Som eksempel kan jeg nevne en avtale med våre medlemmer om å arbeide mer enn 37,5 timer pr. uke i en periode, men innenfor flexitidens rammer. Merinnsatsen samles opp og avspaseres i hele dager ettersom det passer, men det skal ikke være mer enn tilsammen 5 dager i året. Jeg har inntrykk av at dette er en populær ordning blant de fleste av våre med-

lemmer, og for fabrikkene er det en kjærkommen anledning til å sette inn ekstra ressurser når det er mye å gjøre. I Elektrovarmefabrikken f.eks. er preset særlig stort om høsten. Ekstra innsats i denne tiden vil bl.a. slå ut i reduserte lagerkostnader. Og ordningen vil også ikke medføre de vanlige overtidskostnader.

Også ellers har vi diskutert mange aktuelle temaer, sier Rolf Aas, utnyttelse av arbeidstiden, hvor pauser er en del av bildet, arbeidsfordeling og organisasjon osv. Ønsket fra oss alle er å gjøre en god jobb, og blir forholdene lagt til rette, blir det gjort, sier klubbformannen for Jern & Metall i Trondheim.



*Nye, etterspurte produkter betyr en styrking av vår produktivitet. I Sterkstrømfabrikken er produksjonen av de avbruddsfrie strømforsyninger blitt et viktig innslag. Bildet til venstre viser Harald Krogdal som formonterer kjølere, til høyre Knut Skjemstad som formonterer stativ.*





# Overbelastet Linderud-kantine, men ting er på gang!



Overbelastet Linderudkantine, fastslår kantinebestyrer Karin Berntsen, (innfelt).

At vi er blitt mange på Linderud er et uangripelig faktum. Det er et tegn på fremgang, javel – men en ting er glemt i denne sammenheng: Kantinen klarer ikke å ta unna alle som skal spise lunch. Rundt 11.30 er det lange køer. Noen ganger må man benytte halyparten av spisepausen til å stå i kø. En sitteplass er heller ikke alltid like lett å finne.

Mange finner dessuten støynivået i kantina plagsomt i den travleste tiden.

Men hva så med de som har sitt daglige virke i kantina? De burde jo være de første til å klage hvis noe var galt.

– Vi har det ganske hektisk, særlig i perioden 10.30 – 12.15, sier kantinebestyreren Karin Berntsen. – Det er særlig kødannelsen foran kassene som er et problem. Kantina er rett og slett ikke bygget for å betjene så mange av gangen.

## 9 jenter

I personalkantinen arbeider det daglig ni jenter. Karin Berntsen understreker at dette er nok, fordi det rett og slett ikke er plass til flere.

– Vi har lagt arbeidet opp slik at alle roterer mellom de forskjellige plassene, og det er ingen latmannsjobb. Jentene er virkelig flinke til å stå på, smiler Karin.

## Ting på gang

Men de som klager over forholdene i kantina skal vite at det er ting på gang. Det er nedsatt en arbeidsgruppe som skal se på forholdene i kantina på Linderud. Hva de har til hensikt å gjøre, vites i skrivende stund ikke, men Karin Berntsen kan opplyse om at de blant annet har satt søkelyset på innredningen.

En ting er klinkende klart: Noe bør gjøres. De ni hardt pressede damene bak disken bør ikke få ytterligere belastninger – snarere tvert i mot.

– I den mest hektiske perioden kan vi skyte en hvit pil etter alt som heter femminutters pauser. Før, da vi

hadde åpent på morgenen i tillegg, var det ikke uvanlig at noen av oss måtte hoppe over den faste spisepausen også.

– Vi ønsker oss bedre forhold, sier Karin til Siemens Intern.

## Støynivå

Når det gjelder støynivået er også dette problemet under bearbeidelse. Tanken er at man skal montere lyd-isolerte plater i taket.

– Blir forholdene forbedret, får vi tid og anledning til å yde bedre service og utvide utvalget i disken, avslutter Karin Berntsen.

# Barnehage for Trønderbarn

Rundspørring i S/T vinteren -85 i KIS (Kvinner i Siemens) regi, viste at 100 familier var interessert.

Eksisterende kommunale/private barnehager i Trondheim dekker ca. 30% av behovet. Er en familie så heldig å få barnehageplass, ligger denne gjerne på motsatt side av byen. Dette resulterer i unødvendig slit og stress. En del småbarnsforeldre søker om utvidet permisjon pga. utilfredsstilende løsning mht. barnepass.

Nå har det gått 1 1/2 år og det eneste som er klart er at det blir barne-

hage. Den skal bygges på Cementstøberiets eiendom og gi plass til barn fra Siemens, Cementstøberiet, Veikontoret og muligens Postterminalen.

Siemens har søkt om 25 plasser. Et interimstyre jobber med saken, og kostnadsoverslaget skal være klart innen utgangen av januar.

Det er stor konkurranse om velkvalifiserte medarbeidere – tilbud om barnehageplass vil være et sterkt trekkplaster.

Siemens Intern vil komme tilbake med flere opplysninger utover våren.

IKr





Å ansette en ny medarbeider i Siemens koster ca. 40 000 kroner. I dette beløpet er annonseutgifter, administrasjonsutgifter, opplæringskostnader og indirekte kostnader medberregnet. Med indirekte kostnader menes f.eks. lønnskostnader i forbindelse med "faddervirksomhet" og nedsatt effektivitet hos den nyansatte i startfasen.

Opplæringsavdelingen har regnet seg frem til at for å dekke opp dette beløpet, så må Siemens A/S selge varer og tjenester for rundt en million kroner. Tar man så med at bedriften ansetter ca. 300 nye medarbeidere i løpet av ett år, ja da begynner det å bli snakk om store summer.

Men la oss se det fra en annen vinkel: Det kan spares penger hvis den nye medarbeideren finner seg fort til rette på sin nye arbeidsplass, og da blir spørsmålet om arbeidsstedets ansvar for den nye medarbeideren aktuelt.

— Det er meget viktig at det enkelte arbeidssted er aktivt med å på hjelpe nyansatte til rette, sier opplæringsleder Annar Aasheim til Siemens Intern. Personalavdelingen og opplæringsavdelingen er viktige medspillere på det laget som skal hjelpe ferske "siemensianere" raskt mulig på plass. Deres ansvar ligger mer på det administrative planet, men også introduksjonskurset ligger innunder opplærings/personalavdelingen.

#### Velkommen

— Hensikten med introduksjonskurset er å få den nyansatte til å føle seg velkommen i Siemens, fremholder Aasheim.

— Kurset er bare en liten del av en lang prosess som skal etablere en person i bedriften, sier han.

Vi skal her se litt nærmere på hvordan et introduksjonskurs blir avholdt på Linderud. God tid i forveien får man som nyansatt en innbydelse, sammen med en "sjekkliste". På denne listen kan man krysse av ting en ikke er sikker på. Det være seg opplæring, vernetjeneste, lønssystem, service fra bedriftens side etc.

#### Introduksjonskurset

Selve introduksjonskurset tar det meste av en arbeidsdag. Aller først blir en ønsket velkommen hvorpå det følger en rask gjennomgang av organisasjonen Siemens, direksjonens oppgaver og bedriftens fremtid.

## Dansk visitt på Linderud

I forrige Siemens Intern skrev vi litt omkring Siemens' kontakt med skolene — et tilbud som er blitt godt mottatt. Godt mottatt ble også Asserbohus Efterskole fra Danmark da de en formiddag like etter nyttår ankom Linderud.

15 skoleelever i sekstenårsalderen pluss lærere skulle gjøres kjent med hva Siemens står for både på hjemmemarkedet og internasjonalt. Men hvorfor hadde skoleelevene fra Danmark valgt å komme til Norge for å studere bedrifter?

Svaret er ganske enkelt at Norge ligger i teten blant de skandinaviske landene når det gjelder teknologi — nemlig.

Siemens var ikke den eneste bedriften denne skoleklassen besøkte i løpet av oppholdet i Norge. NEBB, Spigerverket og fagforeningskontorene på Youngstorget i Oslo var også krysset av på reiseruten.

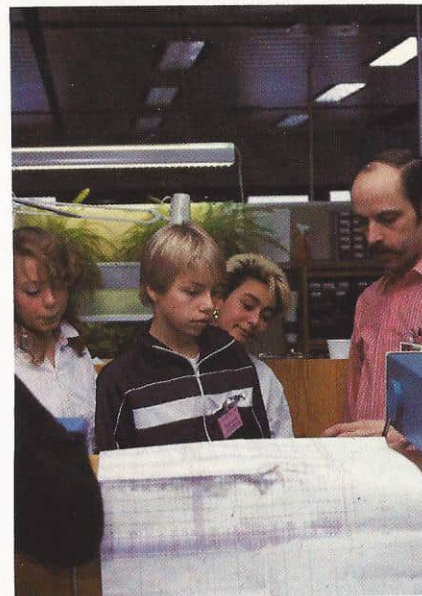
#### Yrkesopplæring

Bakgrunnen for disse skoleelevenes visitt til Norge var at de holder på med yrkesopplæring hjemme i Danmark. I løpet av Siemens-besøket ble det tatt opp adskillige meter med videobånd. Dokumentasjonen måtte selvfølgelig være i orden. I tillegg til videoopptakene, skulle det også utgis skriftlig materiale fra besøket i Norge.

Etter dette blir en delt opp i to grupper, hvor den ene gruppen informeres om personal- og lønsspørsmål, mens den andre gruppen tar for seg opplæring og medarbeiderutvikling. Når alle spørsmål er avklart, byttes det om.

På kurset som Siemens Intern var med på, var det stramme tidsrammer. Klokken 1300 fikk vi en kort innføring i hva vernetjenesten i Siemens betyr, og klokken 1315 slapp Siemenslaget til i ett kvarter. Omvisningen som fulgte etter dette var i og for seg grei nok, selv om mange av kursdeltagerne "hoppet av" fordi de var kjent nok fra før — hvilket var fullt tillatt.

Etterpå spurte vi noen av kursdeltagerne om hva de syntes om kurset, og vi fikk forskjellige svar, men jevnt over gikk innvendingene på at kurset var for langt — ikke kjedelig, men for mange ble det vanskelig å opprettholde konsentrasjonen.



Asserbohus Efterskole på besøk i utviklingsavdelingen i Telebygget. Som et ledd i servicen hadde man klart å lete frem en mann som snakket dansk, Jørgen Holm (t.h.).

Besøket på Linderud varte i vel tre timer, og på den tiden fikk de danske skoleeleverne stiftet nærmere bekjentskap med elektronikkomponentproduksjonen, utviklingsavdelingen på Tele, de fikk se SIMATIC i aksjon, og opplæringsavdelingen ga dem en briefing omkring det generelle opplæringstilbudet i Siemens Norge.

Hva fikk de ut av besøket?

Tja — vi kan ikke si noe sikkert, men en ting er klart: Interessen var på topp hele tiden, og videofotografene fikk samlet seg mange inntrykk fra Siemens på Linderud.

#### Siemens Squashturnering '86

Fjorårets squashturnering i Siemens Oslo ble avviklet på Grorud squashsenter lørdag 29/11-86. 16 deltakere med en solid spredning i spillestil og tempo satte seg stevne. Etter en forbedrende serierunde med fire grupper, skulle det spilles en cup hvor alle skulle få delta. I pausen mellom serie- og cupkampene skulle vår Tim Shepherd vise lederen av squashsenteret hvordan squash skal spilles. Det gikk unna! Vi som så på lærte en del greie tricks.

Cupen endte med at Oseberg igjen blandet seg inn og Peter Hauge slo Tim Shepherd i finalen. Beste jente var Mari Thorshaug.

Ellers deltok Finn Eide, Pål Berg, Steinar Jacobsen, Vidar Rydning, Jan Herstad, Gro Ørntoft, Otto Ziegler, Tor Bråten, Tommy Olsson, Mari Thorshaug, Viggo Arbøll, Kristin Dahle, Kirsten Sundland og Espen Kandahl.

En fin avslutning på en spennende turnering som ga mersmak. Ø.H.



# En veteran!

*Vi møter ham utendørs på Sandsli i Bergen i et iskaldt snøvær i ferd med avviklingsarbeid for anlegget til Norsk Hydro, — litt rødmussen på grunn av isnåler som fyker i luften —, men en hardhaus i full aktivitet, bærende på en kabelbunt over skulderen. Det er Olav Gjesdal, som i desember fylte 60 år, og er en veteran blant montørene i Siemens og hele Bergen for den del.*

Vi forflytter oss innendørs og dreier samtalen til hans kommende og forgangne tid som fagmann og organisator.

Å rulle opp Gjesdals meritter som elektriker viser seg å være en omfattende sak. Det begynte i 1943 som læregutt i Urheims Elektrokompagni. Etter 5 års læretid fortsatte han som montør til 1965, da han begynte i Siemens.

## Strikkeluen som forsvant

Kanskje var tiden under krigen særlig vanskelig, men den kunne nok også være spekket med artige opplevelser. Et av de første anlegg han var med på var Hæggernes Valsemølle's nye silo. Kornet suges direkte fra lasterommet og i siloen i 11 etg. høyde. Her mistet han sin strikkelue i lasten, den forsvant for godt. En slik lue hadde den gang stor verdi, men tapet ble på en måte kompensert ved at han fylte verktøymappen med korn under verktøyet da han gikk hjem. Den tyske vakten merket intet, og kornet ble senere brent til kaffeerstatning, som på den tid var meget etterspurt og velkomment.

## Læregutt

Læreguttene hadde nok andre vilkår enn dagens unge. Fast antrekk var vindjakker og sko med tresåler. Time-lønnen var 38 øre og 1 brød kostet 40 øre. Tilværelsen som læregutt hadde han felles med andre, og en ble fort mester i å legge blank kuloledning med retter og kulotang.

Men det ble mange andre storianlegg, og etter hvert mer interesse for organisasjonen, Elektromontørenes forening, hvor han ble med fra 1948. Senere ble han styremedlem og avdelingskasserer og satt om kveldene og krysset merker, men i dette miljøet har det skjedd store endringer, sier han.

## På topp

Det ble ofte lange dager, og det kom vel med at både helsen og kondisjonen fysisk var på topp. Hvem ville vel i dag forlange at en læregutt bandt 25 lengder 5/8" galv. rør fast på sykkel og transporterte dem med seg til jobben i en annen bydel? Det var mye hardt slit, og godt er det at dette nå er endret.



— Men du ble jo gift og bygget hus på den tiden?

— Ja, det stemmer, og det var jo også litt spesielt. Utbyggingen av Landåsområdet var begynt, og jeg deltok som selvbygger i Øvre Landås boliglag. Vi arbeidet den gang 48 timers uke, men i tillegg kom dugnaden fra kl 18 — 2100, lørdag var det 15 - 19 og søndag kl 09 - 14. I det hele brukte jeg 3000 timer der oppe under Ulrikken. Hele tiden var sykkel den eneste transportmiddel. Det tok både tid og krefter, og i en 3 årsperiode måtte jeg si fra meg tillitsvervene, forteller Gjesdal.

## Avdelingsformann

— Men mange kjenner deg vel best som tillitsvalgt og organisasjonsmann?

— Kanskje det, — i 1962 ble jeg på nytt styremedlem og videre avdelingsformann i 1974. På denne tiden ble det besluttet at foreningen skulle ha egne lokaler, og det ble aktuelt å kjøpe en villa på Kalfarsiden. Det var en klok beslutning. Huset blir dels leiet ut og dels nytt som foreningens administrasjonslokale. Etter eget ønske er jeg nå fritatt for det meste arbeidet for foreningen bortsett fra styreverv og budsjettkommite. Jeg hadde forøvrig en mottakelse i husets festlokale på min 60 års dag.

## Sykling og fotball

— Men livet har vel ikke vært en sammenhengende arbeidsdag?

— Nei, så langt fra det, — jeg har hatt mange morsomme opplevelser, som da jeg med kone og datter dro på en lang sykkelturn i Holland. Det var i 1980, og det ble en slik suksess, at min kone vil gjenta turen nå.

*Olav Gjesdal — en veteran i Siemens. Aktiv idretts- og organisasjonsmann som nylig har fylt 60 år. Han kan se tilbake på et begivenhetsrikt liv, men har også tanker om montørfagets fremtid.*

Ellers har idretten alltid lagt mitt hjerte nær. Med bolig og mange venner ved foten av Ulrikken blir det mange turer på byfjellene. Mitt medlemskap i Viking har ført til at jeg var med å starte gutteklubben. I lange tider var fotballen i fremste rekke, men mine foreldre var kristelige og hadde nok heller sett at jeg hadde brukt tiden til å bli prest.

## Ny type elektriker

— Du har jo hatt andre tillitsverv i Siemens?

— Ja så men, — til og med som medarbeider i Siemens Intern, men ellers som leder for en rekke kurs og ikke minst kurset for de vordende pensjonister. Der tror jeg at firmaet burde gjøre mere. Det viste den enorme interesse og den store mangel på kunnskaper som var om dette emnet.

Ser jeg framover, så må en vel være klar over den omstrukturering som foregår. Den nye type elektriker har brutt tradisjonene fra tidligere. Også for dem gjelder spesialisering og kunnskaper om programmering. Jeg skulle ønske at flere av montørene fikk gode kurs og kunnskaper på dette området, f.eks. ved at de fikk delta direkte i oppdragene sammen med ingeniørene.

K.M.





# Personlighet kontra brikke



På Marketingseminaret på Lindrud før jul tok Gunnar Friedl for seg samarbeids-aspektet som del av marketingprosessen, og han gikk aktivt ut med spørsmålet "Hva kan vi forbedre i samarbeidet internt?" Det ble et meget tankevekkende foredrag, illustrert med slående tegninger. Vi gir her et utdrag:

Vi er som menneske og individ et mangslungent vesen. I og med vår arbeidsdeling er det bare delområder av ens personlighet som kan utfolde seg, nemlig de som trengs for å oppfylle de respektive jobbkravene. Det kreves altså normtilpassing og en viss universalanvendelse av den enkelte, hvilket tvinger oss til å se bort fra menneskelige styrker og svakheter.

På den annen side forlanger hensynet til menneskeverdet at vi tar hensyn og gir anerkjennelse til den enkeltes personlighet med dens forskjelligheter, tendenser, ønsker og vaner.

## "Sannhetens øyeblikk"

Det er nyttig å ha disse aspektene i bakhodet når vi står overfor hverandre i "sannhetens øyeblikk", nemlig når vi skal samarbeide om bestemte ting. To mennesker vil meget sjelden se på samme sak med like øyne og med samme oppfatning.

Dette er utgangspunktet når vi går inn i den fase av samarbeidsaspektet som heter kommunikasjon. I ethvert samarbeidsforhold dreier det seg jo til syvende og sist om to mennesker som står overfor hverandre.

Relasjonen mellom mennesker blir styrt av følelser like mye som av fornuft og rasjonell tenkning. Følelser er sterke dynamiske krefter, som kan motivere oss til å forsere hindere og besværligheter. Men de kan også lamme evnen til å tenke, og gjøre oss svake, uproduktive og ulykkelige.

## Rundt grøten

Vi forsøker helst å unngå dårlig forhold til andre. Derfor unnlater vi ofte å ta opp kontroversielle eller truende spørsmål. Isteden styrer vi unna dem eller nøyer oss med en diplomatisk gang rundt grøten.

*Hvordan betrakter vi  
våre kolleger og  
medarbeidere?  
Brikker som kan  
planlegges satt inn  
slik vi ønsker?  
Eller som personligheter  
med egen vilje,  
eget initiativ  
og beslutningsfrihet?*

Vi kvier oss for å ta opp personers adferd som vi finner forstyrrende og støtende i et samarbeidsforhold. Rivalisering, skjult maktkamp og prestisjekamp ledere imellom og avdelinger imellom er noe vi iakttar, men sjelden tør rydde opp i.

Vi vet vel heller ikke hvordan vi bør håndtere forhold som virker truende på oss selv eller andre. Da er det lett å velge å overse dem og late som om problemet ikke eksisterer. Vi søker løsninger som innebærer at vi slipper å ta opp vanskelighetene. Mye av dette ligger forankret i våre verdinormer og holdninger som ofte sier:

Du skal bare argumentere hvis du er sikker på å vinne.

Du skal unngå truende saker og et dårlig forhold til andre.

Du skal fremsette dine antakelser som gitte sannheter.

## Mistro

La meg få nevne noen andre eksempler på barrierer og fallgruber i forbindelse med kommunikasjon. Hvis våre gester og fakter (kroppsspråk) ikke harmonerer med det vi sier verbalt, er sjansen for mistro i høy grad tilstede, noe som vil ødelegge ethvert samarbeidsforhold.

Når vårt selvilde (image) er i faresonen reagerer vi ofte på en særdeles hardnakket måte og trekker inn andre årsaker enn de virkelige. – Eksempel: Elektronrørspesialisten satte i sin tid alt inn på å nedvurdere

halvledere, og fant mange argumenter for dette, bare ikke det virkelige: nemlig angsten for at hans viten ikke lenger ville bety noe.

## Forsvar

Ofte forløper en samtale utilfredsstillende fordi vi under dekke av sakstema i virkeligheten driver forsvar for egne oppfatninger. Vi prøver m.a.o. å stjele oss til et ja eller en aksept fra partneren, og dette skjer mer eller mindre i alle samtaler. Altså et slags teaterspill.

Vi kan være spesielt imøtekomende, eller vi kan gå den motsatte vei ved å sette ned motpartens selvfølelse. Statussymboler og evnen til å imponere brukes ofte. Utøve tidspress, eller la seg avbryte av telefoner eller sekretærer under samtalen.

Ja, vi kan endog gå så langt at vi provoserer eller fornærmer vår samtalepartner ved å utnytte svakheter, kritisere under andres påhør, eller bli direkte personlig.

I slike situasjoner oppstår ofte et ubevisst ønske om å opptre som vedkommendes overmann, eller iallefall oppnå våpenlikhet!

Særlig enkelt er det å avspore eller styre samtalen inn på andre tema der aksept er mer sannsynlig for egen del, hvilket styrker egen posisjon og tvinger motparten på defensiven.

**Samtalen** er et instrument for kontaktpleie og som før nevnt basis for ethvert samarbeide. Den understreker og stadfester at vi hører til i et fellesskap og er akseptert. En av de verste straffemetoder av uformell art er derfor å isolere hverandre. Det å ikke lenger ha noe å si til hverandre, betyr at vi ikke lenger vil ha noe med hverandre å gjøre, og dette fører til en slags sosial død.

Mens på den annen side den blotte tilstedeværelse av en annen kan virke stimulerende og produktiv. Det virker uhyre stimulerende å bli akseptert som personlighet og unikt individ og ikke først og fremst på grunn av det vi sier og gjør.



# SIMATIC 100 U, en modulær mini-PLS som vokser med oppgaven

SIMATIC S5 er vårt varemerke for programmerbare styresystemer (PLS). Systemet løser automatiseringsoppgaver innenfor industri, offshore, kraftforsyning og installasjoner i forretningsbygg.

SIMATIC S5 er en klar markedsleder og med nyheten 100U vil vi styrke vår konkurranseevne i laveste prisklasser.

## Stor familielikhhet

100U ivaretar de positive egenskaper i SIMATIC-familien. Det benyttes samme programmeringsspråk — STEP5 — og alle programmeringsapparatene vi i dag har på vårt leveringsprogram, kan anvendes. Sammenliknet med våre tidligere minisystemer vil vi for 100U spesielt fremheve:

- Kan bygges ut i trinn på 4 I/O, opp til 256 inn- og utgangssignaler.
- Ett og samme apparat kan utstyres med moduler for både 220V AC og 24V DC.
- Kan behandle analoge signaler.
- Modulene kan skiftes uten å koble fra ledninger.

## Kunden kjøper ikke mer enn han trenger

Med forannevnte egenskaper kan bruker skreddersy sitt system med

standard moduler. Et stort utvalg av inn- og utgangsmoduler betyr også at man kan løse mer avanserte oppgaver uten å ty til et større system.

## Inngangsbilletten er senket til kr 2 210,-

Totalt sett har vi et meget godt grep på PLS markedet. Mange av våre konkurrenter, særlig japanerne, prøver imidlertid å komme seg inn på markedet via lavpris-apparater i laveste ytelsesklasse. Dette markedssegmentet representerer et relativt beskjedent volum i kroner og øre, men det er viktig å ha gode systemer i denne klassen da dette området hos mange brukere er inngangen til den programmerbare automatiseringsteknikken.

Selv om 100U først og fremst vil bli markedsført under mottoet "Modulær mini-PLS med store muligheter", kommer det godt med at apparatet i enkleste utførelse kan leveres til en pris som ligger drøye tusen kroner under de systemene vi har lagerført hittil.

## Tidregistrering

Av Ottar Karlsen, Siemens Trondheim

Kravet til oppfølging av våre prosjekter blir stadig større både fra kunder og oss selv. Etter at PC-en er tatt i bruk på avdelingene, er det blitt utviklet en del avdelingsvise verktøy for oppfølging av timer og framdrift. Programmene er stort sett forskjellige og mer eller mindre gode.

I EDB-rammeplan ligger et prosjekt (anleggsprosjektet) som skal gi oss 4 felles kalkulasjons-, planleggings- og oppfølgingsverktøy. En liten del av dette prosjektet er **tidregistrering**. Som tittelen sier tar dette prosjektet for seg innregistrering av data. En har forsøkt lagt opp registrering på en slik måte at mest mulig informasjon blir med. Det er gjort slik at hvert anleggsnummer kan få et firesifret undernummer som igjen har en tresifret kode. Denne muligheten er valgfri, en kan også bruke ordrenummeret uten undernummer og kode. Inntil videre må hver enkelt benytte timeseddel for å registrere sine timer. Seddelen gir også input til lønssystemet i form av overtid på perioden.

**Tidregistrering** tar også for seg en del midlertidige utlisteringer i påvente av at hele prosjektet skal bli ferdig. Disse listene gir mulighet for oppfølging av f.eks. timer pr. anleggsnummer/undernummer/kode, personer som har arbeidet på prosjektet, hvem som har levert timer og så videre. Likedan gir det mulighet for oppfølging av timebudsjett pr. gruppering og samlet for hele avdelingen. Hvis dette ikke skulle være nok, er det også mulighet for å få data ut på egen PC for videre behandling.

**Tidregistrering** planlegges ferdig for bruk til 01.10.87. Hvorvidt dette er realistisk, gjenstår å se. Uansett, noe mere informasjon vil komme i neste Siemens Intern. O. Karlsen



100U bygges opp på en standard hurtigfeste-skinne. Bildet viser enkleste utbyggingsgrad med en sentralenhet (CPU), en inngangsmodul og en utgangsmodul. På samme skinne eller fordelt på inntil fire skinner kan apparatet utbygges med inntil 32 periferimoduler, opplyser produktansvarlig Tor Braten, Siemens Oslo.



# Samlet aksjon for fiber- optikk i Siemens

Koaksial-kabelen i Televerket blir nå raskt fordrevet av fiberoptikk, og prisen på optisk kabel synker så meget at den for alvor blir interessant også i industriell og annen sammenheng. I Siemens har det siden i fjor sommer vært i arbeide et utvalg for å utrede og foreslå fellesstrategi for bruk av fiberoptikk i firmaets oppdrag.

— Rapporten slutføres 2. februar og går da til vår oppdragsgiver, som er direksjonen, opplyser Håkon Døvre, Siemens Trondheim. Vi har foretatt flere intervjuer i forskjellige miljøer i firmaet, og interessen er stor for dette temaet. Parallelt med gruppens arbeide har Tele og TA i Region Nord påbegynt opplæring av personell til å håndtere alle praktiske deler av en fiberoptisk leveranse innen signaloverføring.

Siktemålet er at vi ved å stå samlet skal være i stand til å anskaffe utstyr for kontaktering, måling og test samt at vi i en startfase skal hjelpe hverandre med erfarent personell, sier Døvre.



Teknisk sjef for komponentavd. Seksjon Tele, Tor Hofstad viser fiberoptisk kabel. Kabelen til venstre har et skjøtestykke påmontert. Å skjøte fiberoptisk kabel er en vanskelig og omstendelig prosess som krever spesialverktøy. I bakgrunnen sjekker Konrad Spica skjøten gjennom et mikroskop som er laget til formålet.

## Velkommen nyansatte

### Siemens Trondheim

Frank Guldseth, S/Selbu  
Atle Guldseth, S/Selbu  
Jan Helge Overvik, "  
Arve Renå, "  
Idar Størseth, "  
Thor Kobbenes, Elektrovarmefabr.  
Kjell Vandbakk, Sterkstrømfabrikken  
Stein Wennberg, "  
Geir Nygård, "  
Ronny Rønnes, Hovedlager  
Olaf Isaksen, "  
Olav Hovdal, "  
Inger Kr. Siversen, "  
Ragnar Sundsby, TA-offshore  
Kurt Almås, "  
Andreas Almås, "  
Bengt Millerjord, S.FAB - kvalitetskontrollavd.  
Ragnar Kjølglum, S.FAB - kvalitetskontrollavd.  
Tone Hals, S.FAB - innkjøpsavd.  
Jens Hanem, Inst.avd., svakstrøm  
Sigmund Figenschou, "  
Eivind Grønseth, S/Kristiansund  
Karl E. Halseth, "  
Øyvind Jensen, "  
Helge Aune, "  
Liv Teilgård, "  
Ann-Jorunn Larsen, "

Trude Mosand, Merkantil fellesavd.  
Ragnhild Lie, "  
Sjur Jensen, TA-industri  
Helene Ystgaard, TA-industri  
Rita Steinshamn, Serviceavd.  
Knut Svendsen, "  
Solveig Moshau, Avd. for kraftelektronikk  
Magnar Grytbakk, Avd. for kraftelektronikk  
Svein Eimhjellen, S.FAB - utvikling og konstr.avd.  
Reidar Johansen, Hovedlager  
Gunnhild Vada, Avd. kraftelektronikk  
Signy Starheim, Siemens Ålesund  
Eva Østerås, Personalavdelingen  
Olav Søyseth, Avd. kontordrift  
Erik Heggland, Regionsadministrasjon

### Bergen

Trude Skarstein, Skip/Offshore  
Britt Berge, Kontorservice

### Montører, Region Vest

Reidar Vestre, Montasje, S/Stavanger  
Oddbjørn Fåland, "  
Per Rune Salvesen, Montasje, S/Flekkefjord  
Svein Erik Haugland, "  
Stavanger  
Svein Aase, Tekn./montasje  
Elisabeth Jacobsen, Kontor 1372

### Siemens Oslo

Bjørn-Arild Jensen, Fagarbeider  
Hans-Jürgen Dubielzyk, Salgskonsulent  
Ragnar Hodnekvam, Sivilingeniør  
Odd Moen, Sivilingeniør  
Volkmar Kelle, Sivilingeniør  
Eva Renate S. Jakobsen, Kjøttmedarbeider  
Dag Martin Bakken, Kundekonsulent  
Alf Strand, Salgskonsulent  
Morten Stenseth, Produksjonsingeniør  
Bjørn Ola Normann, Fagarbeider  
Helge Berglann Jensen, Sivilingeniør  
Amund Garthus, Ingeniør  
Truls Hofvind, Sivilingeniør  
Kjell Magne Alvestad, Servicetekniker  
Hans-Olav Røtterud, Lærling svakstrøm  
Ronny Andersen, Hjelpearbeider  
Monica Haugen, "  
Dagfinn Pedersen, Fagarbeider  
Øystein Andersen, Hjelpearbeider  
Lasse Høier, "  
Elin Hennie, "  
Randi Storhaug, Spesialarbeider  
Jan Erik Herrstrøm, Lærling, sterkstrøm  
Suwineetha Myrvold, Hjelpearbeider  
Anita Lie, "  
Hoang Quy, "  
Jan Erik Schrøder, Montør  
Harald Braathen, Lærling  
Per Arne Solheim, Lærling, svakstrøm  
Norbek Aluwini, Hjelpearbeider



# Tombola for forslagsstillere i Berlin

Av Tove Løhne

Forslagsvirksomheten i Berlin arrangerer hvert år en stor fest for alle forslagsstillere. I år deltok ca. 120 mennesker. De fleste kom fra Berlin, men det var også med noen forslagsstillere fra Erlangen og München – og to personer fra Siemens Norge. Fra Norge kom forslagsstiller Werner Romen og saksbehandler Øyvind Fagersand. De var trukket ut som vinnere av "Berlintur-konkurransen". Med i denne konkurransen var alle premierte forslag i perioden fra 1. januar til 1. september 1986.

Siemens Intern har snakket med Romen og Fagersand om turen og arrangementet.



– Vi reiste til Berlin torsdag 4. desember og kom tilbake onsdag uken etter. Oppholdet ble lenger enn først planlagt slik at vi også fikk med oss den årlige "Forslagstombolaen". Programmet var romslig lagt opp, så vi rakk også å få sett endel av selve byen. Foruten omvisning i ZN Berlin, var vi gjester ved nevnte tombola tirsdag ettermiddag.

## Festen

Rammen rundt festen var en indianerlandsby. Telt, totempeler og indianerdrakter var med på å skape stemning. Festens høydepunkt var tombolaen. Premiene var alt fra kaffe-traktere og brødrister til et komplett stereoanlegg. Teknisk direktør fra ZN Berlin foretok den offisielle åpningen. Hans tale viste med all mulig tydelighet hvor stor vekt det blir lagt på forslagsvirksomheten i Berlin, noe som igjen merkes på de ansattes engasjement. Primus motor for forslagsvirksomheten i ZN Berlin, er Hr. Lütcherhand og han kunne notere nok et vellykket arrangement.

Glade forslagsstillere i Berlin, Werner Romen i grønn dress, og Øyvind Fagersand ved siden av i blå dress. Det ser ikke ut til at de to fra Norge har noen problemer med å komme overens med den lokale "indianerstammen".

– Men dere rakk å se endel av selve Berlin også?

– Ja, vi fikk sett ganske mye av selve byen – en by ingen av oss hadde vært i tidligere. Vest-Berlin var en påfallende fargerik, ren og ryddig by. F.eks. var mange av boligblokkene malt i klare, sterke farger som gult, blått og signalrødt. Det var god plass og store, brede gater. Drosje var det ingen problemer å få tak i, det var i det hele tatt lett å komme fram med bil. Parkering foregikk på oppmerkede plasser i midtrabatten. Den rene lufta som Berlinerne reklamerer for var faktisk ingen bløff, til tross for at vi bodde midt i byen – på hotell Penta like ved Europaseret. Prisene var derimot et kapittel for seg. Alt var like dyrt som i Norge, til og med en halvliter øl.

## Øst-Berlin

Øyvind Fagersand var også en tur til Øst-Berlin uten å benytte et fast turistopplegg. I følge hans beskrivelse var kontrasten mellom Øst- og Vest-Berlin stor. Gråheten dominerte gatene i øst. Dette inntrykket ble ytterligere forsterket av søndagsstille gater. Busser og trikker var av gammel årgang. Trikkene var utstyrt med trebenker langs veggene og besto av 2 sammenkoblede vogner. Dynamo stadion var derimot moderne nok, en innendørs ishall som den weekenden ble offisielt åpnet – med World Cup på skøyter og et fulltallig publikum.

## Vinnerforslaget

Dette er 1. året Werner Romen har levert forslag til forslagskassen, til gjengjeld har han levert 5 forslag bare i løpet av 1986. Han ble rammet av slag i 1968 og fikk bl.a. nedsatt førighet i høyre hånd. Han har derfor fått hjelp av andre til å skrive ned selve forslagsteksten. Forslaget som ble trukket ut i konkurransen om Berlin-turen omhandlet innkjøp av en elektrisk, 4-hulls hullmaskin beregnet på tykke papirbunker.

## Raskere saksgang

Øyvind Fagersand fikk forslaget til behandling, syntes det var et godt forslag og hullmaskinen ble innkjøpt.

– Det siste året har jeg fått 5 forslag til behandling. Dessverre har de daglige arbeidsoppgavene lett for å ta for mye tid – slik at forslaget blir liggende for lenge før jeg får tid til å gi det en skikkelig vurdering. Men det er klart, etter å ha sett hvordan forslagsvirksomheten i ZN Berlin virker – at jeg får et lite puff, eller en inspirasjon til å få en raskere saksgang. I så måte håper jeg å forbedre meg i 1987 og kanskje selv „legge hodet i bløt“, for å klette ut gode forslag, avslutter Øyvind Fagersand.

**Send  
forslag til  
forslagskassen!**

**Siemens  
Intern**

17. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen.

Redaktør: Per Buer, S/O  
Red.sekretter: Espen Nordhagen, S/O  
Medarbeidere: Tove Løhne, S/T  
Knut Madsen, S/B