

Siemens Intern

Nr. 3 – 25. mai 1987



Oljeproduksjon fra avanserte installasjoner på havbunnen er ikke noe futuristisk fantasiprojekt, men et realistisk anlegg i dagens teknikk fra Kongsberg Offshore System. Nederst på siden ser vi et bilde fra integrasjonstesten på Kongsberg av Gullfaks A undervanns produksjonsutstyr, slik det kan gjenkjennes på tegningen ovenfor.

Kjøpet av Kongsberg Offshore System åpner for nye tekniske vyer i Siemens

Sprøytespisser på parke- ringsplassen

I forbindelse med vår-rengjøringen på Linderud ble det funnet flere sprøytespisser på den store parkeringsplassen. Det er tydelig at stedet ligger hendig til for narkomane. Flere steder i nærheten av Linderud er velkjente for omsetning av narkotika.

Omkom i flystyrt

Tidligere Siemens-ansatt Leif Larsen omkom i flyulykken i Telemark 2. april. 10 menneskeliv gikk tapt da et fly på vei fra Hannover-messen styrtet ved Geiteryggen flyplass. Larsen ble 41 år gammel. Han var ansatt på AKA på Linderud i et par år fra 1970, og var så i Siemens Bergen til 31/3-78 da han begynte i Statoil, hvor han var ansatt ved sin død.

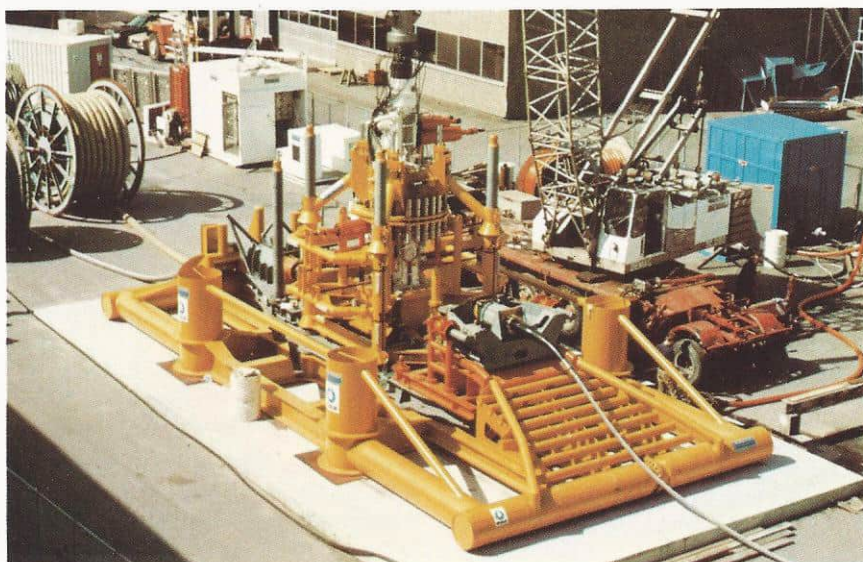
Siemenskoret på landnåm

Siemenskoret i Oslo var på en vellykket Island-tur 2. - 7. april og holdt to konserter i Varmahlid sammen med to lokale kor. Begge konsertene trakk utrolig mye publikum, og Siemenskoret sikret seg trampeklapp med en godt innøvet islandsk vise, sunget på islandsk.

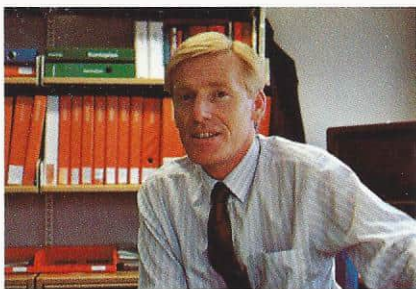
Det ble Siemens som fikk tilslaget på kjøp av Kongsberg Offshore System A/S. Siemens har inngått en prinsippavtale med Kongsberg Våpenfabrikk om å overta 85% av aksjekapitalen i KOS, opplyste økonomidirektør Bjarne G. Øvestad i et ekstraordinært møte i AMU/BU den 31. mars. Nyheten var da allerede kjent gjennom radio, TV og aviser, og de ansattes

representanter reiste spørsmålet om hvorfor bedriften ikke hadde informert AMU/BU tidligere. – Øvestad sa at det manglede ikke på god vilje, men at man må ha forståelse for at begivenhetene kan løpe fra en. Bedriften er opptatt av at de ansatte skal få tilført nødvendige informasjon. – Utvalget hadde for øvrig ingen innvendinger mot at Siemens overtar KOS.

Forts.s.3



Nytt om navn



Odd Prytz, Siemens Trondheim (bildet) er utnevnt til ass. direktør. Alexander Bratt, Region Nord er utnevnt til direktør. Øystein Stavik, Seksjon I, Siemens Oslo er utnevnt til ass. direktør.

Jan Herstad, Siemens Oslo, ny leder for Siemens Informasjonssystemer er utnevnt til markedssjef.

Geir Sundbye, Reklameavdelingen Siemens Oslo, tiltrer som partner i reklamebyrået Stølen, Hoem & Sundbye 1/7-87.

Egil Jacobsen, Siemens Oslo, er utnevnt til æresmedlem av Skipselektrisk Forening på årsmøtet i Sandefjord 25. mars.

1140 forlater 1140

Per Otto Moe, Siemens Oslo, leder for Oseberg-prosjektet, har fra 1/4 overtatt ledelsen av avd. Offshore utstyr og Service og vedlikehold for skip og rigger, Region Øst. Avdelingen arbeider på landsbasis. – Han avløser Henrik Reimers, som fortsatt er leder av Sentralavdeling Skip/Offshore.

Velkommen nyansatte

Region Vest

Per Helge Austrheim, Ing. 1396
Egil Arne Kjensli, Siv.ing, Offshore
Svein Olav Hauge, Ing. 1331
S/Haugesund
Svein Erik Haugeland, Montasje
Flekkefjord
Eivind Fodnestøl, Montasje
Flekkefjord
Oddbjørn Fåland, Montasje
Stavanger
Arnt Kristian Viland, Montasje
Stavanger
Berit Svellingen, Systemkonsulent EDB

Region Nord

Roger Skaget, Elektrovarmefabrikken
Eirik Forså, Siemens Harstad
Bengt Arntsen, Personalavd.
Hans Morten Aas, Siemens Selbu
Arnt Ivar Guldseth, ”
Jon Bjørnar Lervik, Sterkstrømsfabr.
Haakon Bryhni Sivertsen, ”
Ingrid Arnevik, Org./EDB
Tove Asklund, Org./EDB
Martha Aspehaug, Org./EDB
Alf Kåre Goksøyr, Tekn.avd., Offshore Eng.
Bjørn Olsen, Kvalitetskontroll
Gry Reppen, Installasjon

Oslo

Ingunn Helene Grøstad, Økonomiassistent
Esa Aulis, Lahtinen, Prosjektleder
Astrid Reinholdt, Siv.ing.
Karin Sigrud Korsell, Avd. sekretær
Øivind Strand, Salgsassistent
Tor Ragnar Larsen, Markedssjef
Björg Steen Andersen, Salgssekretær
Wenche Knutsen, Sekretær
Vivi Ann Wiig, Innkjøpssekretær
Christine Braarud, Prosjektsekretær
Monica Lunde, Vikar

Leni Korneliussen, Økonomisekretær
Ronny Bakke, Postassistent
Bernt Fanghol, Produktsjef
Laila Stensrud, Innkjøper
Jan Erik Schröder, Montør
Harald Braathe, Lærling
Per Arne Solheim, Lærling Svakstrøm
Per Christiansen, Lærling Svakstrøm
Norbek Aluwini, Hjelpearbeider
Nguyen Anh Tuan, Hjelpearbeider
Hans-Jørgen Bjør, Montør
Sverre F. Gerberg Knutsen, Montør
Tore Trones, Vikar
Nina Jørgensen, Hjelpearbeider
Mai Brun, Lærling
May Britt Aarnes, Hjelpearbeider
Åge Andreas Dahl, Praktikant
Sigurd Tomtum, ”
Solveig Thom Ruud, Hjelpearbeider

Hjertelig takk

– til mine arbeidskamerater montørene for den fine gaven jeg fikk på Lyse! Virkelig et lyst minne!

Tore Sveberg, S/O

– for gaven til min 60 års dag.

Tore Aasen, S/O

– til firmaet for julegaven og blomster på min 75 års dag.

Einar Indergaard, S/T

– til firma, venner og kolleger for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum.

Knut Skjelhaug, S/O

– til firma, montørklubben og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min 50 års dag.

Per Laug, S/T

Jubilanter

50-års dag

13/6: Tor Eivind Bråten, S/O

20/6: Kåre Scheie, S/O

60-års dag

14/6: Bjørn Gustav Nilsen, S/O

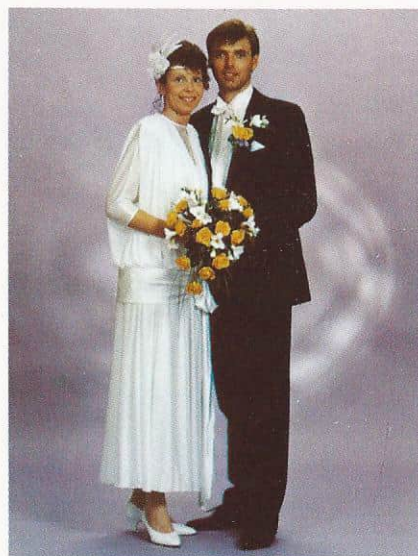
80-års dag

28/6: Randi Hagen

90-års dag

27/6: Søren Bru

Vi gratulerer



Anne Grete Sætre, Prosessdata Siemens Oslo og Bjarne Voldnes, med bryllupet.

– til kolleger og venner for oppmerksomheten i forbindelse med mitt 25 og 60 års jubileum.

Annkjell Skagseth, S/T

– til arbeidskolleger, montørklubb og firmaledelse for flotte gaver og blomster på min 50 års dag.

Johan Hjertaas, S/T

– til firmet og kolleger for stor oppmerksomhet i anledning mitt 40 års jubileum.

Harald Midtsand, S/T

– til kolleger og venner for blomster og gaver på min 50-års dag.

Knut Skagestein, S/O

– for oppmerksomheten på min 50 års dag.

Per Knotten S/O

– til firmaet for gaver og blomster, og til ”guttene” i S/B, samt Skodbo, S/O for den skønne rosebuketten, i anledning mitt 25 års jubileum.

Gunvor Røst, S/B

– til alle, både i Pensjonistforening og firmaet, for oppmerksomheten ved min 75 års dag, og for den hyggelige julegave.

Einar Dahl, S/O

Vi ble offere for dårlig kvalitetssikring

Men det var tilsiktet. . .

Kvalitetssikring er plutselig blitt gjenstand for intens oppmerksomhet i Siemens. Og grunnen er at kvalitetssikringsorganisasjonen gikk til en dramatisk demonstrasjon: den gjorde oss alle til offere for dårlig kvalitetssikring. Den første kulepennen vi fikk tilsendt var under enhver kritikk, og bedre ble det ikke da vi fikk tilsendt den manglende fjæren. Resultatet var en flom av henvendelser og en fantastisk respons på kupongsvarene: Det var 1024 svar å trekke blant da loddene i Pengelotteriet skulle fordeles!

- Ja, hva koster egentlig manglende kvalitetssikring firmaet? spør vi Agnar Ræstad i Sentralavdeling kvalitetssikring.

- Vi tar ikke for meget i når vi sier 10% av vår samlede omsetning, erklærer han. Vi støtter oss da til erfaringer i andre Siemensfirmaer og utsagn fra fagfolk på NTH og andre kvalitetsfaglige miljøer. Det finnes norske bedrifter hvor man regner med at tallet går helt opp i 25% av omsetningen.

Siemens-omsetningen forrige år var på ca 3000 millioner kroner. Alt-så tapte vi 300 millioner på manglende kvalitetssikring. Noe å tenke på!



Mange å velge mellom da Kåre Ytre-Eide og Berit O. Hammer påtok seg trekningen: 1042 innsendte kuponger.

Så de som satte kryss på det største tallet var nok nærmest sannheten. Men de fleste - ca 60% av innsenderne - gjettest på enten 120 eller 210 millioner. Mer enn nok i alle fall!

Samtlige innsendere - uansett gjetning var med i trekningen -

Kongsberg Offshore . . . forts. fra 1. side

Siemens overtar som nevnt 85% av aksjene i KOS, mens de øvrige 15% eies av Kongsberg Våpenfabrikk. Siemens har rett og plikt til å overta denne delen om 5 år, og blir da ene-eier. Det vil imidlertid være en støtte for oss vis å vis kunder og myndigheter at Kongsberg Våpenfabrikk har en eierandel i en overgangsperiode.

Siemens ønsket

De ansatte på KOS ønsket Siemens som ny eier. Vi har samarbeidet tidligere, og det har gått bra.

Det var egentlig Kraftwerk Union, et hel-eiet datterselskap av Siemens AG, som først fattet interesse for Kongsberg Offshore System.

Kraftwerk Union er, som navnet sier, først og fremst kraftverkbygger, og har gjort seg særlig gjeldende med sine kjernekraftverk. Tendensen for bygging av kjernekraftverk går imidlertid nedover, og KWU ser seg om

etter nye virksomhetsområder. Utvinning av olje på havbunnen ved hjelp av undersjøiske installasjoner og systemer har meget til felles med den teknologi som KWU behersker.

Utviklingen innen offshore går også i retning av undervanns produksjonssystemer. KWU og KOS passer derfor godt sammen, idet KOS har hatt slike systemer som en spesialitet i mange år og er blant dem i verden som har best kunnskap på dette området.

Det er i Siemens AG og KWU besluttet at selskapene skal fusjonere 1/10 d.å. KWU vil bli et nytt "Unternehmensbereich" (forretningsområde) i Siemens AG, og vil beholde sitt kjente og tradisjonsrike navn.

Kongsberg Offshore System har i dag 257 ansatte og en omsetning på ca. 410 millioner kroner. Det vil bli oppnevnt et nytt styre med represen-

Og her er de 10 kuponginn-senderne som hver vant 5 lodd i Pengelotteriet:

Hanne Rønning, Kraftelektronikk, S/T

Unni Kristiansen, Avd. Handel, Østensjøveien

Arne Michelsen, Avd. Montasje, Bergen

Sverre Tangenes, Sentr.avd. E1, Oslo

Hans Rønning, Avd. Montasje, Trondheim

Thorbjørn U. Ulriksen, MFA, Skip/Offshore, Trondheim

Karl Inge Sagberg, Trafoavd. Sterkstrømfabrikken, Trondheim

Sølvi Ekle, Utviklingsavd., Sterkstrømfabrikken

Hans Gustav Engen, TA Industri II, Oslo

Leif A. Skistad, MFA/Skip/Offshore, Oslo

For sent

Siemens Montørklubbs anmeldelse av bedriften for brudd på overtidsbestemmelsene ved Vækerø-anlegget er henlagt av politiet, ble det referert i siste AMU/BU-møte i Oslo.

Grunnen var at anmeldelsen ble innlevert for sent.

Friskis og Svettis

Det ble god tilslutning til Bedriftshelsetjenestens tilbud "Helseprofil". Ca. 60 ansatte har vært på legekantoret til sjekk, og ca. 25 har fått opplæring i styrketrening, ble det referert i siste møte i AMU/BU Oslo.

Squashturnering Siemens Oslo

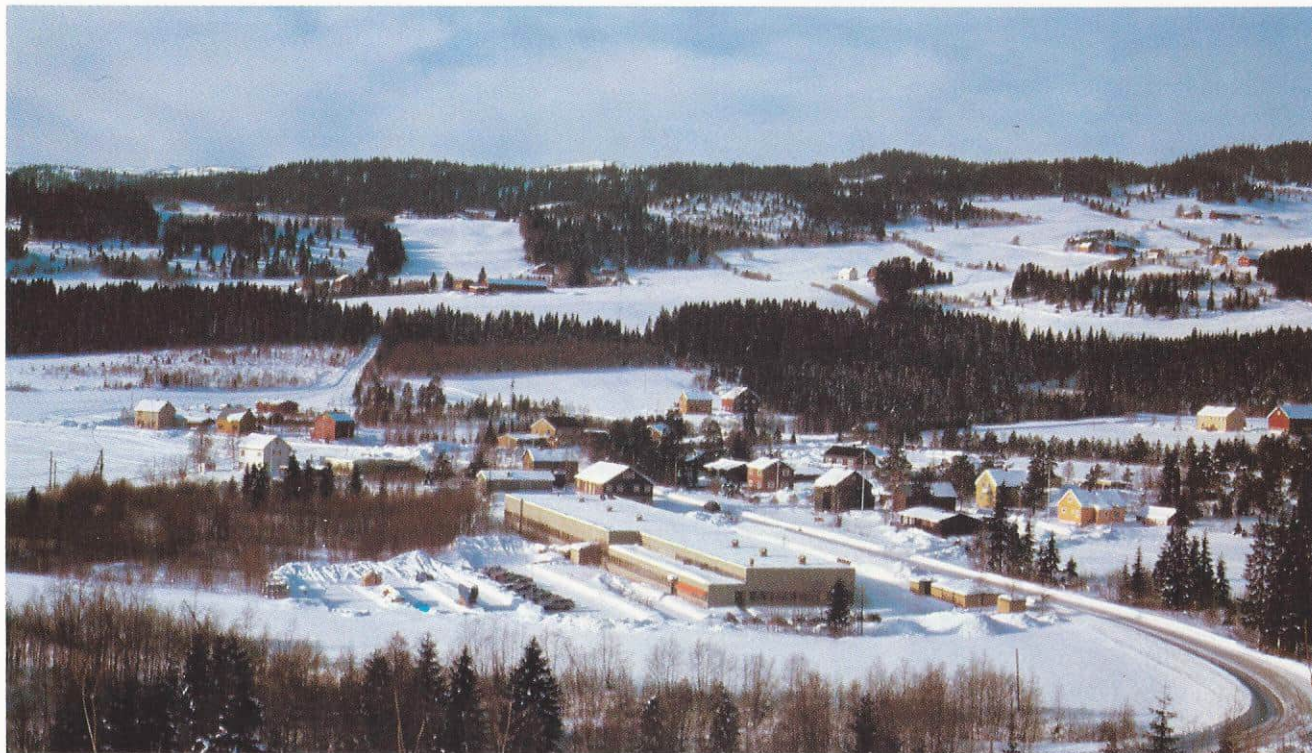
Squashturneringen lørdag 30. mars på Grorud squashsenter, ga følgende resultat:

- 1) Tim Shephard
- 2) Espen Kandahl
- 3) Tor E. Bråten
- 4) Tommy Olsson
- 5) Morten Aspestrand
- 6) Tore A. Nilsen
- 7) Øivind Helseth
- 8) Knut A. Fiskerud
- 9) Kristin Dahle
- 10) Britt E. Bråten

Neste turnering går av stabelen lørdag 30. mai, og motstander er denne gang Tandberg Data.

tanter fra Siemens, KWU, Kongsberg Våpenfabrikk og de ansatte. Siemens A/S vil bli eier av KOS, som blir et datterselskap på linje med Tandberg Data A/S.

Lønnsomhet det viktigste, sier lederen for vår Selbuavdeling



Her holder Siemens i Selbu til – et trivelig bygdesamfunn som gjerne vil ha den virksomhet Siemens kan tilby.

– Vår viktigste oppgave er å få en økonomisk lønnsom drift, slik at Siemens Selbu blir en selvberende enhet. I den sammenheng ser jeg utviklingen av medarbeiderne som særlig viktig. Har man gode og fornøyde medarbeidere går det meste bra, for selv den mest opplagte forretningsidé går i grus om man ikke har folk som kan ivareta den, sier lederen for Siemens Selbu, Tomas Rønsberg til Siemens Intern under et besøk vi avla i Selbu i vinter.

– Hvordan sørger du for å utvikle medarbeiderne?

– Det er bl.a. svært viktig å sørge for god kommunikasjon og informasjon. Vi har derfor månedlige informasjonsmøter hvor alle 26 ansatte er med. Informasjon og motivasjon henger nært sammen, dette avspeiler seg i arbeidsinnsatsen.

Tomas Rønsberg ble født i Selbu for snart 40 år siden, og er nå tilbake i hjembygda etter mange år i "utlendighet". Han har en meget variert yrkesbakgrunn, og ble ansatt i Siemens i desember 1985, da han flyttet hjem til slektsgården i Selbu.

Stor kioskproduksjon

Siemens i Selbu er en underavdeling av Sterkstrømfabrikken i Trondheim, og en stor del av produk-

sjonen består av kioskmontasje. Totalt produseres ca 300 enheter i året fordelt på 7 forskjellige typer. Denne produksjonen beskjeftiger ca 13 personer. En viktig kunde er salgssfirmaet Data Mach A/S, som leier lokaler hos Siemens i Selbu, og som gir oss mange krevende utfordringer. – Omsetningen i Siemens Selbu er på ca 17 millioner kroner, fordelt med 13,5 millioner kr på Siemens-

produkter og 3,5 mill kr på underleverandør-produkter.

Personalmessig er Selbu-avdelingen blitt betydelig styrket i de siste årene, og det er også foretatt viktige maskininvesteringer. I fjor ble det således anskaffet en CNC-styrt nibbelmaskin med automatisk verktøymagasin for 48 forskjellige verktøy.



– Utvikling av medarbeidere er viktig, sier lederen for vår Selbu-avdeling Tomas Rønsberg (t.v.). Her ser vi ham sammen med Edvin Dalhø, Hans Morten Aas og Magnar Kulseth.



Blide direktører og tro kopi kakemodell ved innvielsen av det nye kontorbygget på Sluppen. Fra venstre: Arnfinn Johnsen, Alexander Bratt og Tor Jemtland.

Det syvende bygget på Sluppen offisielt åpnet

Fredag 20. mars ble det syvende bygget på Sluppen, S/T, offisielt åpnet. Det er i første rekke avdelinger som har holdt til under kummerlige forhold og regionsledelsen, som har fått plass i det nye bygget. Offshore-avdelingen er ferdig med braketilværelsen, mens SIS-informasjonsystemer som hittil har holdt til på Cementstøperiet nå har fått plass på Siemensområdet.

Foruten regionsledelsen, offshore-avdelingen og SIS-informasjons-systemer, har følgende avdelinger fått plass i nybygget: TA-støtteavdeling, mobiltelefon, Markedsførings-avd. (MFA)-installatører og MFA-installasjon, de to sistnevnte har fått egne demonstrasjonsrom i kjelleren. Postekspedisjon er også plassert i nybygget.

Planlagt for fem etasjer

Ifølge Direksjonen er man i ferd med å stange hodet i taket med hensyn til utvidelsesmuligheter på det 110 mål store området på Sluppen.

Nybygget er prosjektert for fem etasjer. Foreløpig er kun tre av disse bygd.

De siste to årene er det ansatt 70 ingeniører i S/T. Årsaken til den sterke økningen i antall ingeniører, er en endring av strukturen i anleggs-virksomheten de siste årene. Tenden-sen har gått i retning av mere ingen-iørarbeid, større automatisering og kortere leveringstid.

Rimelig bygg

Nybygget er blitt et rimelig bygg. Totalprisen ble 32 millioner kroner for selve bygget på 4776 kvadratmeter, samt kulvert, utendørsanlegg og parkeringsplass. Alle lysarmaturene er av en ny og energisparende type, produsert av Siemens. Disse gir like mye lys, men avgir mindre varme og bruker mindre strøm enn den gamle typen.

Mer enn halvparten av de 150 medarbeiderne har eget kontor. Størrelsen på hvert cellekontor er i underkant av ni kvadratmeter.

Populær kantine

Noen detaljer skiller nybygget fra andre Siemensbygg. På veggene er det furupanel og det er gardiner i alle vinduer.

Utenfor kantinen er det planlagt en hellelagt terrasse. Denne har utgang direkte fra kantinen og vil nok bli flittig benyttet på varme sommerdager. Alle de utvendige persiennene har automatisk styring, levert av Siemens. Vi får håpe de vil fungere bra også under skiftende trønderske værforhold.

Nybygget er blitt en lys og funksjonell arbeidsplass. De ansatte er svært godt fornøyd med de nye lokalene. Kantinen er allerede i flittig bruk også om kvelden, da til kunde- og avdelingsarrangementer.

Løh



Fikk bare lokket

I tilfelle man skulle bli sulten eller tørst utenfor Linderud-kantinens åpningstider, finnes det en redning: Myntautomaten ved inngangen til kantinen. Aberet er bare at disse elektro-

Pris uten pris

Ikke mange vet det, men det deles faktisk ut en Arbeidsmiljø-pris på Linderud. Den gang gikk den til vår avdeling i Ensøveien for den nye montasjehallen for mobiltelefon, og til montasjeavdelingen fordi den har gått over til batteridrevne skruddriller for samtlige mon-
tører. Dette er bestemt av AMU/BU.

Foreløpig har prisen ikke noen pris i form av konkret gjenstand. Men kanskje noen har et godt forslag? spør verneleder Rolf Eriksen.

Interservice er navnet

Den nye service-funksjonen for husholdningsprodukter i Oslo har begynt å fungere. Det er et samarbeide mellom Siemens og Bosch som bærer navnet Interservice A/S og eies av Bosch/Siemens GmbH i Tyskland. Firmaet holder til i pene lokaler i Strømsveien, og de ansatte vil beholde sine arbeidsvilkår såsom ansiennitet, pensjonsordning og andre personalgoder. Hver enkelt ansatt som er berørt har fått brev fra firmaet om saken, og de fleste har allerede akseptert, ble det referert i siste møte i AMU/BU Oslo.

niske kantinehjelperne ikke alltid er til å stole på. En som forsøkte seg slapp fire kroner på brusautomaten, og ifølge spillereglene skulle han da få et pappkrus med brus, pluss plastlokk og sugerør.

I følge øyenvitner ga maskinen fra seg noen infernalske lyder – og spyttet til slutt fra seg plastlokket. Fire kroner for et plastlokk!! Ikke rart at den uheldige "kunden" lyste alt som kunne minne om brusautomater i bann etter denne sjokkopplevelsen.

En kvinnelig "automatkunde" fikk seg også en stygg overraskelse. Hun var ute etter en eske halspastiller. Halspastillene ligger selvfølgelig på øverste hylle i den over to meter høye automaten. Denne spesielle automaten har dessuten et utvalg av særtrekk. Blant annet må man være kjapp som en indisk kobra når varen skal gripes. Luka smeller igjen før man får tenkt seg om. Vår venninne var ikke rask nok.



Når røyken må stumpes

Når Siemens-ansatte besøker Norsk Hydro-bygget på Sandsli i Bergen – som vi har vært med å bygge – kan vi ikke uten videre ta oss en røyk. Det er nemlig innført røykfritt arbeidsmiljø for de ca. 400 personer som har sin arbeidsplass her. En undersøkelse som gikk forut for beslutningen om røykeforbud viste at en tredjedel opplevde røykingen som ubehagelig. 72% var klar over at passiv røyking er en helse-risiko.

De aller fleste stilte seg positivt til røykfritt arbeidsmiljø på arbeidsplassen. I praksis virker ordningen slik: alle fellesarealer, som kantine, heiser, korridorer og møterom er røykfrie. Det er tillatt å røyke på eget kon-



tor hvis man er alene på kontoret, og ellers på de steder som er skiltet for det. Man finner altså skilt både for "Røyking forbudt" og for "Røyking tillatt", forteller Norsk Hydros avis "Profil".

Kanskje også vi i Siemens skulle komme Tobakksskaderådets lovforslag i forkjøpet – et forslag som betyr at man ikke får lov å tenne seg en røyk på arbeidsplassen og på offentlige steder – ?



Siemens på Microdata-87.

Datamessen "Microdata-87" gikk av stabelen på Sjølyst i tidsrommet 6. - 10. mai. Her deltok Siemens Informasjonssystemer (SIS) med

SIPAK II programvare, og den tyskutviklede hardwaren som for enkelhetens skyld går under navnet "MX-familien".

Om programvaren kan vi si at den er bygget på erfaringer fra over 500 installasjoner innen handel, industri og håndverk, og den er således skreddersydd for små og mellomstore bedrifter. SIPAK II er i tillegg norsk-utviklet.

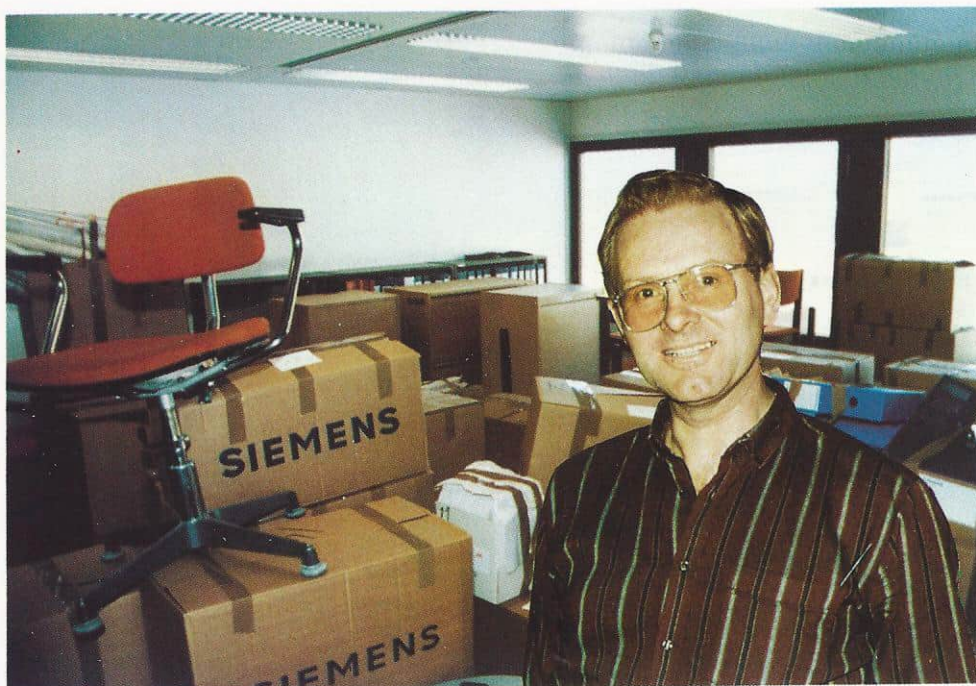
"Microdata-87" trakk ca. 17.000 besøkende. 130 utstillere var representert. Siemens hadde lagt beslag på 48 kvm. – en relativt liten utstilling med rimelig godt besøk, får Siemens Intern opplyst av Andries van Bruggen (bildet).

Fair play?

Vikingene fra Oseberg sørget for å møne motstanderne allerede før start i Siemens-lagets 50 års jubileumsstafett på Linderud 27. april. Det var derfor ingen som kunne nekte dem prisen for beste kostyme, mens Prosessdata var uslåelig i stafetten.

Nyheten opp!

Siemens Intern-lesere vil ha bemerket flere nye signaturer i bladet i den senere tid — især fra Trondheim. Ja, vi kan vel uten å overdrive si at vi har fått et meget sterkt team av redaksjonelle medarbeidere på Sluppen. Tre av dem har også gått inn for å skaffe seg en mer profesjonell plattform, og har gjennomgått AUFs journalistkurs i vinter med meget hederlige resultater. Det er Hilma Holm, Inger Kristensen og Tove Løhne. Bare still dem spørsmålet om hva som er viktigst. Svaret er enstemmig: Nyheten opp!



Kontrollert kaos

Å komme på jobben mandag morgen og oppleve at hele arbeidsplassen din er nyvasket og nypusset og med nytt teppe under, og alt omkring deg rent og herlig — det er en ganske

"Slipp lyset til"

Det var travle dager på Linderud i uke 19 da 7-800 arkitekter, installatører og konsulenter besøkte vårt lysshow "Slipp lyset til". I ukens løp ble det gitt ialt 9 forestillinger, og busslass på busslass med besøkende fra hele landet tordnet opp foran Forum. Deltakerne ble også med på besøk til IBMs nybygg på Mastemyr og til STK — begge bedrifter har nemlig satsset på Siemens-belysning.

Dokumentasjon har mange formål: brukerinformasjon, hjelp under feilsøking og endringer er de viktigste, sier Johan Fuglesang (t.h. på bildet) og Jan Ole Dunserud. Men stakkars den som får jobben med å rette opp dokumentasjonen igjen!

behagelig opplevelse. Den har alle ansatte i Kontorbygget Linderud hatt siden i fjor påske. Opplevelsen ble spesielt sterk om du var innom på lørdagen og så hvilket kaos som hersket i etasjen din.

— Kaos ja, men kontrollert kaos, sier Jan Hyving, planleggeren og strategen bak de stille kontor-revolusjoner hos oss. Intet skjedde tilfeldig da nålefilten fra 1969 ga tapt og plass til løkkekettet som klarer det nålefilten aldri maktet: være antistatisk og behagelig. Slutt på de gnistrende opplevelser når du tar i heisdøren hører også med til opplevelsen.

— Men selvfølgelig, velter du kaffekoppen utover teppet blir det fortsatt en flekk, sier Jan. Den er lettest å få bort mens den er fersk. Klarer du det ikke selv, hjelper Renholdsavdelingen deg.

De 5 øverste etasjer i kontorbygget ble ferdig nå i våres, under faglig kommando av teppelegger Kåre Torp med 8 medarbeidere pluss 4-5 fra Siemens. Lyn-

offensivene ble påbegynt fredag kl 1600 og avsluttet seierrikt mandag kl 0800 eller tidligere, med innkassering av blide smil og takknemlige kommentarer fra påtroppende medarbeidere. — De fikk jo ikke bare en penere og renere arbeidsplass enn før, men også ryddigere, sier Jan. Fordi alle naturligvis fulgte oppfordringen om å kvitte seg med gammelt papir og tilfeldig ruskom-snusk.

Jan Hyving har hodet fullt av tall og presise detaljer: 7000 kvm. teppe er lagt. Opptil 900 kartonger pr. etasje ble flyttet minst 2 ganger foruten alt løsøre for øvrig. Og alt skulle tilbake til sin gamle plass, nøyaktig. Telefoner, EDB-utstyr frakobles og tilkobles. 1.2 mill kr kostet det hele. God investering for et bedre miljø i kontorbygget.

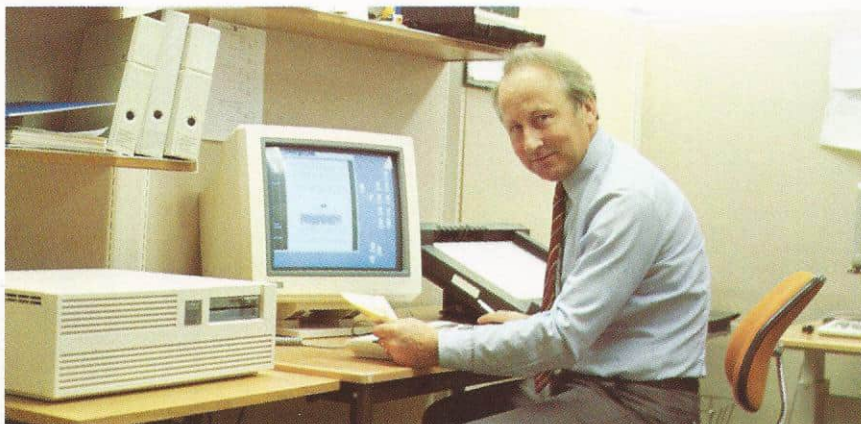
— Jeg tror jeg må kunne si, at hemmeligheten med å få det til er teamwork og god planlegging, sier Jan beskjedent. Og like god gjennomføring. Har sjelden i mitt liv vært så sliten som etter de helgene.



10 tonn informasjon

Dokumentasjon er blitt et prosjekt i prosjektet, og når det gjelder Oseberg Discos (150 millioner kr), er dokumentasjonsmassen blitt på 10 tonn. En gang til: Ti tonn. Det er vekten på de 3950 permer som er produsert i Oslo og Karlsruhe for å gi brukerne av Discos den nødvendige innsikt i systemet. 1.9 millioner ark er kopiert; tegningene av et kopi-eringsfirma, tekstarkene har vi klart selv. Kontorservice har gjort en stor innsats, likeledes medlemmer av Siemenslaget som på denne måte har skaffet kassen en tilgift i jubileumsåret.

Tekniske arbeidsstasjoner gjør sitt inntog i Siemens A/S



Harald Hay ved den nye kraftige 32 bits Apollostasjonen som Siemens nå tar i alminnelig bruk ved sine tekniske avdelinger.

– Etter å ha benyttet oppgraderte PC for opplæring og utprøving av DAK (Data assistert konstruksjon), 16 stk. i alt, går vi nå etterhvert over til å benytte 32 bits tekniske arbeidsstasjoner, opplyser Harald Hay til Siemens Intern.

Vi har valgt arbeidsstasjoner fra Apollo-Computer Inc. USA. Apollo's arbeidsstasjoner er meget godt egnet som verktøy for tekniske bearbeidere og er en av de mest benyttede i verden.

Stammhaus har dessuten inngått en større rammeavtale om kjøp av arbeidsstasjoner (ca. 100 mill. \$).

Arbeidsstasjonene vil hos oss bli benyttet i forbindelse med:

- Teknisk dokumentasjon (kombinasjon tekst - grafikk)
- Tegning av skjemaer og installasjonstegninger
- Mekanisk konstruksjon, arrangementtegninger for montasjeenheter og anlegg
- Konstruksjon av trykte kretskort
- Utvikling og fremstilling av dataprogrammer
- Senere eventuelt også
- Programmering av verktøymaskiner

Hittil har vi installert 9 Apollo arbeidsstasjoner (6 i Oslo, 2 i Trondheim og 1 i Bergen). 5 av arbeidsstasjonene i Oslo er koblet sammen i et nett som setter stasjonene blant annet i stand til å dele felles utstyr slik som printer og plotter.

– I løpet av 1990 vil vi i Siemens antagelig ha installert 60-70 tekniske arbeidsstasjoner, avhengig av tilgjengelig programvare og de produktivetsforbedringer vi oppnår, sier Hay.

Produktivetsforbedringen er avhengig av at vi på en effektiv måte kan utnytte resultatene fra de tekniske arbeidsstasjoner på tvers av avdelings- og faggrenser. Stikkord: **Integrering og standardisering.**

Store besparelser

Erfaringer fra andre bedrifter viser at direkte reduksjon av tiden for tegning av f.eks. skjemaer og konstruksjon av montasjeenheter kan komme opp mot 50%.

Kan vi imidlertid få til en effektiv kobling mellom konstruksjon og produksjon (materieellstyring og verktøymaskiner) er det mulig å oppnå langt større besparelser i forbindelse med produksjonsforberedelsen.

Inspirerende arbeidsplass – for tegneassistenter

– Sehr schön! utbryter Christel Weishaupt fra Erlangen da vi spør hvordan hun liker jobben foran data-maskinen. Vi finner henne på et kundetreff på Linderud blant en mengde mannlige spesialister. Demonstrasjonen gjelder Siemens' nye generasjon av lokalkontroll for elektrisitetsforsyningen (LSA 678). Christel Weishaupt hadde en meget sentral rolle i demonstrasjonen, idet hun viste hvordan de tekniske funksjoner systemet bearbeider skal innføres i maskinen.

Christel Weishaupt er ikke ingeniør – hun er teknisk tegner med videreutdanning. Denne har hun fått på Siemens-skolen i Erlangen mens hun hadde full jobb. Et langt skritt videre til en mer utfordrende og

inspirerende arbeidsplass – selv om hun ikke tjener særlig meget mer, for her finnes det en grense, forteller hun.

– Men jeg hadde nok ikke fått turen til Norge som vanlig tegneassi-

stent, det er helt sikkert! sier Christel som er her for første, men kanskje ikke siste gang.

Videreutdanning for våre kvinnelige tegnere – ja, kanskje noe å tenke på for Siemens Norge også?



Trives i Siemens – men vil ikke bli gammel i Norge

Norge er bra, men i mitt hjemland føler vi mer omsorg for hverandre og tar mer ansvar for hverandre – ikke minst når vi blir gamle.

Det er den 28 år gamle Evangeline Kallar, som jobber som spesialarbeider i Elektrovarmefabrikken i Siemens Trondheim, som sier dette.

Hun kom til Norge i mars 1981 fra Filippinene.

Det hun visste om Norge på forhånd var den informasjon hun hadde fått via brevveksling og en film med tittelen "Escape from Norway" (Flukt fra Norge).

Filmen viste landet i full vinterdrakt. Hun hadde derfor en viss anelse om bl.a. klimaet. Men at det var så stor forskjell, det var en overraskelse.



På Filippinene

– Du forlot Filippinene som 21-åring. Hva gjorde du i ungdomstiden?

– Jeg gikk 10 år på skole og hadde ingen spesiell utdannelse. Det er stor arbeidsledighet der, og mulighetene for folk uten fagutdannelse er små. Hvis du har utdannelse og gode karakterer eller har "kontakter", er sjansene for arbeid større. Jeg hadde ingen av delene.

Norsk arbeidsliv

– Etter at jeg kom til Trondheim (Selbu) jobbet jeg i tre år som dagmamma. Jeg deltok så på et kurs for utlendinger som IFF (Instituttet for Fremmedspråklige) arrangerer. Siktemålet er å gjøre dem kjent med arbeidslivet – hvilke krav og rettigheter du har som arbeidstaker i en norsk bedrift. Mange utlendinger opplever en enorm forskjell fra det landet de kommer – spesielt mht. kravene om punktlighet og kvalitet. Kurset var meget nyttig. Du blir tryggere og mere selvsikker i en periode der du ellers kan føle deg på nokså usikker grunn.

Siemens i Trondheim tar i mot klasser fra IFF to ganger i året. På denne måten fikk Evangeline for første gang se sin nåværende arbeidsplass. I mars 1985 startet hun som praktikant i Elektrovarmefabrikken. Og hun har sansynligvis gjort en bra jobb og et godt inntrykk ettersom hun i dag har fast jobb der.

Føler meg hjemme

– Trives du her?

– Ja, jeg føler meg virkelig hjemme her. Miljøet på jobben er godt og jeg liker arbeidet. Det har selvsagt vært tider da jeg har følt at jeg har måttet jobbe med meg selv for å forstå alt det nye og uvante. Men jeg har vært innstilt på det. Når to kulturer møtes slik, er det lett å misforstå hverandre. Det kan være ting som blir sagt eller gjort, der du først senere forstår at det ikke var noen vond mening bak.

Trøndersk er ikke norsk

– Du snakker godt norsk?

– Ja, sier Evangeline. Men du forstår norsk er forferdelig vanskelig og trøndersk er jo heller ikke norsk. Det er kinesisk. (Ikke dumt sagt, forresten: Tenk bare på

Otto Nielsens vise om "hainnj-hunnj i bainnj".)

Kontakten med hjemlandet

– Hvordan holder du kontakten med hjemlandet?

– Jeg har brevkontakt, selvfølgelig. Dessuten reiser jeg på ferie annenhver sommer. Det høres kanskje rart, men jeg visste mer om det som egentlig skjedde på Filippinene under Marcos styre enn min familie hjemme. Massemedia i Norge hadde gode reportasjer om det som skjedde. På Filippinene visste den vanlige borger lite.

Escape from Norway

– Jeg trives godt i Siemens og Norge. Jeg syns at det er virkelig interessant og nyttig å få oppleve en helt annen kultur. Ja, det er kanskje en liten eventyrer i meg? Likevel – en gang i fremtiden vil jeg nok "flykte fra Norge". Jeg vet ikke når, det får skjebnen og tiden bestemme. I allefall er jeg sikker på at jeg kommer tilbake til et bedre og mere demokratisk land enn det jeg forlot i 1981, sier den våkne og trivelige jenta fra Filippinene. Hol.

Simatic-bil for smolt-transport fra Siemens Trondheim

En sensasjonell nyskaping av en tankbil til frakting av settefisk, stappfull av Simatic overvåkings- og styresystemer, ruller i disse dager ut på landeveien.

Bilen eies av Akvamiljø A/S, Trondheim og skal transportere smolt (små laks 50-80 g) fra settefisk-anlegg til matfiskanlegg langs hele kysten. Den moderne tankbilen er et resultat av samarbeidet mellom Nortek A/S Vanviken, Lysøysund Industrier og Industriavdelingen S/T.

Dr. Sjøfører

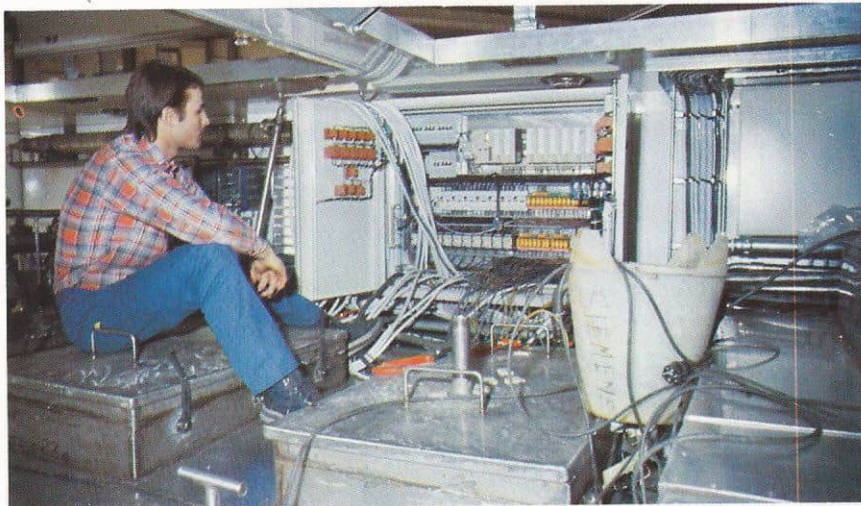
Fisken blir overvåket av et styresystem basert på Simatic S5 100U.

I førerhuset i bilen er montert et betjeningspanel OP 396 hvor det hver time skrives ut opplysninger om vannkvalitet (pH), oksygeninnhold og temperatur.

Ved feil blir dette varslet og registrert på skriver.

Sjøføren overvåker også fisken på en TV-monitor.

Oppstår det problemer, kan det gjøres opptak på videoband. Bilen skal betjenes av en person, (som vil få tittelen ("Dr. Sjøfører")), eventuelt to på lengre turer.



Smekkkfullt av Simatic-utstyr, den nye "fiskebilen" fra Siemens Trondheim.



Utskrift av vannkvalitet og video-opptak under transport, vil gi forsikringsselskapene god dokumentasjon. Slike transporter blir pr. i dag ikke forsikret.

50.000 fisk

Fisk gir fra seg ekskrementer som danner amoniakk. Den nye tankbilen har et renseanlegg som fjerner amoniakken, tilsetter oksygen ved behov og holder temperaturen konstant på + 2-3 °C. Ved så lav temperatur er fisken rolig, og flere fisk kan transporteres i samme tank.

Bilen har 5 separate tanker som til sammen rommer 50.000 fisk. Tankanlegget er konstruert for å kunne gå med fisk i 72 timer kontinuerlig. En ordinær biltransport vil kunne ta med ca. 25.000 fisk på bil og tilhenger og vann må skiftes underveis. Ved feil på bilen, kan skap m/tanker settes av og fraktes med annen bil.

Et diesellaggregat sørger for strømtilførsel under transport, ellers kan anlegget kobles til nett.

- Dersom tankbilen svarer til forventningene, får vi nok flere slike oppdrag, sier Trygve Ulfesnes v/ Industriavdelingen, S/T. IKr.

Premierte forslag i Forslagskassen S/T

Et forslag om å skifte ut 3-fase hjelpetransformator med 1-fase ringkjernetransformator i strømretterne B311 og B312, ble premiert med kr 5.000,-. Saksbehandler for forslaget var T. Skaslien S/T.

Et forslag fra S. Oppedal S/T om å bruke Bradysleeve-hylser til ledermerking i Sterkstrømfabrikken ble premiert med kr 1.500,-. Ved den foreslåtte ordningen blir ledermerkingen generert av et DAK-program på PC og skrevet ut direkte på Bradysleeve-hylsen. Så settes den ferdige merkede hylsen på lederen. Tidligere ble et og et siffer satt på den aktuelle lederen. Forslaget fører derfor til en vesentlig tidsbesparing, avhengig av antall siffer i merkingen.

Premien ble kr 1.920,- for et forslag om en ny festeanordning for

trafo- og motor-skilt. Denne festeanordningen blir muliggjort ved hjelp av en ny datastyrt graveringsmaskin. Forslagsstiller var E. Nordang S/T.

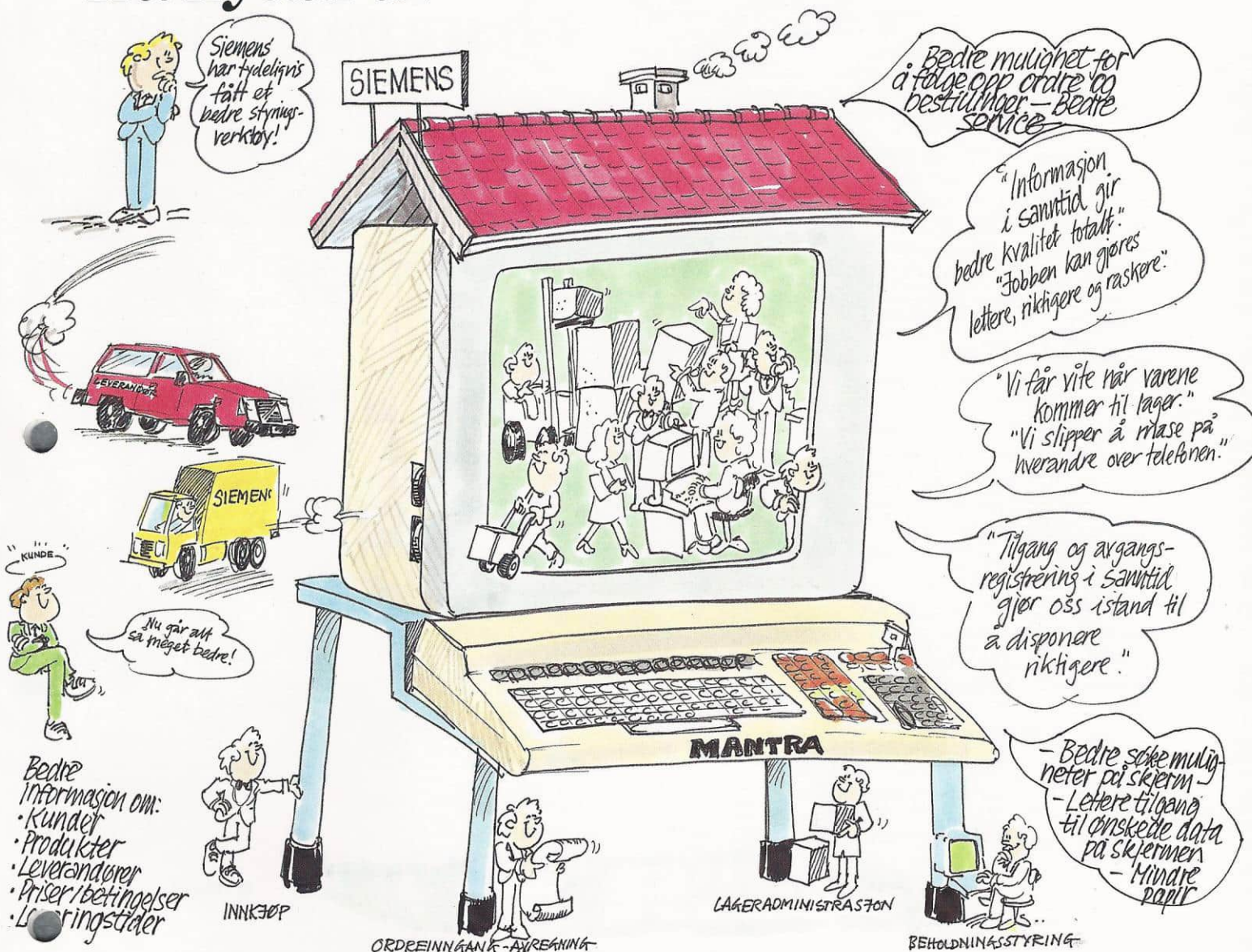
T. Andersen S/T har levert inn forslag om å kjøre bakplatene til LR-skap i CNNC nibbelmaskin. Dermed vil hullene i bakplaten og i skapet stemme overens. Dette vil lette monteringen av de ca. 170 skapene som monteres pr. år. Forslaget er gjennomført og premiert med kr 1.080,-.

T. Andersen er også opphavsmann for et forslag om å oppbevare Weidemüller-klemmer på montasjen istedenfor som nå på lageret. Under transporten fra lageret til montasjen går klemmene lett istykker og må erstattes med nye på montasjen. Forslaget ble premiert med kr 1.440,-.

H. Komeza S/T har blitt premiert for 2 forslag. Det ene forslaget dreier seg om en ny type stativ til ferdig bestykkede printkort. Premiesum kr 1.080,-. Det andre forslaget gjelder en ny type rullende lagringsbord på el.varme fabrikken. Premien her ble kr 660,-. Både stativet og lagringsbordet vil bli lagd så snart det er ledig kapasitet i verktøymakeriet.

J. Husby S/T har levert en forslag om en ny type filter for rensing av kjølevæske på ELB plansliper i elektrovarmefabrikken. Tidligere har denne væsken og væskebeholderen blitt skiftet/rengjort ca. hver 4. uke. Med det foreslåtte filteret holder det å skifte væske ca. 2 ganger årlig. Forslaget ble tatt i bruk umiddelbart. Premien ble kr 1.680,-.

"Mantra" skal i bruk i Siemens fra nyttår av



"Mantra" er stikkordet for det nye ADB-systemet som skal ta hånd om ordreavvikling, lagerkontroll, fakturering m.v. i Siemens. Forberedelsene har pågått i mange år, og Anders F. Heldal S/O, prosjektleder sammen med Harald Økland S/B, opplyser at systemet vil være klart for installasjon hos brukerne fra 1/1 1988.

I løpet av 1988 blir systemet tatt i bruk av flere avdelinger, og man regner med at det etterhvert vil bli ca. 800 arbeidsstasjoner fordelt over hele landet.

Drivkraften for et nytt system Mantra er en kamp mot kostnader og ønsket om en bedre kvalitet på informasjonene, samt det å arbeide raskt og riktig. Brukerne er nesten 50% av alle ansatte i Siemens, som i praksis er kjøpere av varer og tjenester. I tillegg kommer en del kundegrupper, som kan komme inn på visse deler av systemet. Vi må heller ikke glemme alle som arbeider med avvikling av oppdrag.

Prosjektet går ut fra Siemens EDB rammeplan for 1985-90, og har fått en total kostnadsramme på 12,6 mill. kr.

All informasjon blir samlet i et felles arkiv, - en database. Fra denne kan enhver hente ut informasjon etter behov. Dette gir et enkelt system å forandre og fremfor alt å justere og å bygge opp med nye funksjoner. Den type informasjon vi arbeider med endrer seg lite over tid, men den måten vi anvender den på endrer seg fort.

Alle disse blide og travle mennesker – tenker bare på én ting

De tilhører alle Elektrovarmefabrikkens Utviklingsavdeling, Siemens Trondheim – Siemens-konsernets spydspiss på området direktevirkende elvarme. De er 8 personer i alderen 30 til 43 år med et snitt på mer enn 10 års erfaring med produkt-utvikling. Mao. alle personalsjefers drøm: "Unge dynamiske medarbeidere med lang erfaring"!

Eldste og yngstemann er sivilingeniører, de to peneste er ingeniørassistenter og resten er i henhold til det nye karrieresystemet seniorkonsulenter. (NB! Senior har mer med dyktighet og erfaring enn med alder å gjøre!).

Tilsammen brukes ca. 6% av produksjonsverdien til produktutvikling.

En presentasjon av de enkelte medarbeidere og det de stiller med, blir langt på vei en presentasjon også av avdelingen. PER LAKSFORS (bilde nr. 1) har gjennomstrømningsovner som sitt arbeidsfelt. Det var han som konstruerte "C2", eller mer korrekt 2NC4 og 2NC6, og han har følgelig også videreutviklingsansvaret for denne ovnsserien.

Det kontinentale marked

Nå holder han på med en ny ovns-serie for det kontinentale marked.

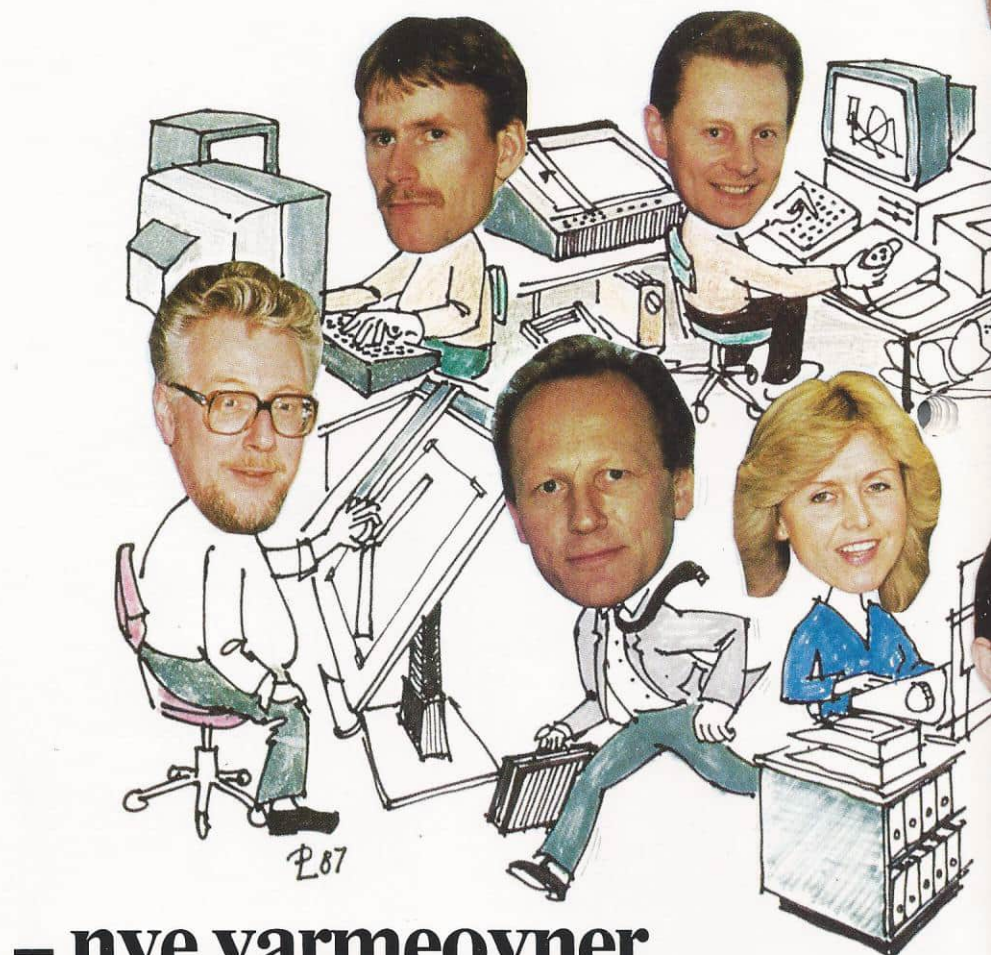
2NC2 4, eller KT3 som den kalles internt, er en serie kompaktkonvektorer fra 500 til 2500 W. Ovnene er tykkere enn det vi er vant med i Skandinavia, da et av markedskravene er at ingen av ovnene må være lenger enn 1 meter.

Det nye i forhold til dagens "Europakonvektor" er at den er i klasse II (dobbelisoleret) pga. franske markedskrav.

Serien ble første gang vise på DOMOTECHNICA i Köln i februar, og O-serien vil gå i juni i år.

Kvalitetssikring

I tillegg til å være produktkonstruktør, er Laksfors også avdel-



– nye varmeovner

ingens KS-ingeniør (KS = Kvalitetssikring).

Kortere levetid på produktene krever kortere utviklingstid og stiller stadig større krav til oss som produktutviklere.

Hva om konstruktive løsninger og komponentvalg som virker gode nok i utviklingsfasen ikke holder mål allikevel? En skikkelig kvalitetssikring i utviklingsarbeidet er derfor en absolutt nødvendighet, sier Laksfors. – Vi fullstendiggjør bildet av Laksfors når vi forteller at det er han som har laget collagen av utviklingsavdelingens medarbeidere!

Termostater

ERIK SOLEM (bilde nr. 2) har panelovner og gjennomstrømningsovnene G5 og KB som sitt arbeidsfelt. Det var han som omkonstruerte

den "gamle" P-5 til å kunne ta i mot den nye generasjon av termostater T5.

Nå holder han på med en etterfølger til vårt eldste produkt, småromsovn KB.

KB4, eller mer korrekt 2NC4 542, er en nyutvikling med tydelig familielikhet med dagens hovedprodukt. Prototyper er nå inne til typeprøving hos NEMKO og VDE, og O-serien vil gå i september.

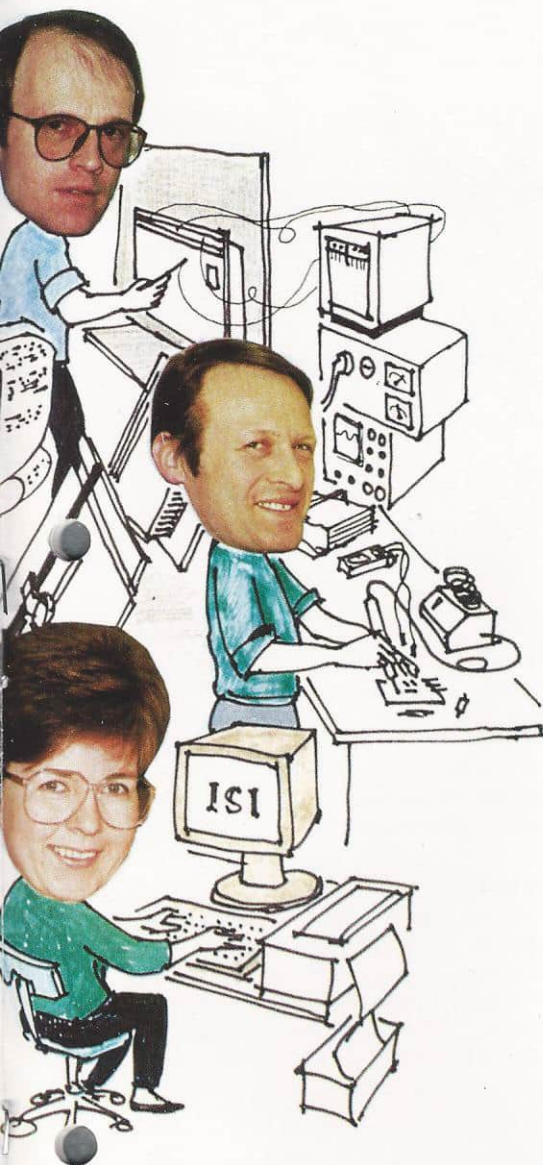
Det nye i forhold til dagens KB er at den holder de nye og strengere europeiske forskrifter som vil bli innført i løpet av 1988.

Tegnebrettet ut

I tillegg til å være produktkonstruktør, har Solem utviklet seg til å bli avdelingens DATA-ekspert.

Det startet med oppbyggingen av stykklistene i ISI for materialkalkyler

Kjenn ditt firma!



på stormaskin, og fortsatte med oppbygging av et operasjonstidsystem og database i KMAN og PC.

Etter en del nybrottsarbeid for å oppnå kommunikasjon mellom PC og stormaskin, kan vi nå overføre enkelttidene til stormaskinen hvor de sammenholdes med stykklistene. Sum tid og materiell for hver enkelt variant føres så tilbake til PC'en for selvkostkalkulasjon og avregning.

Foruten dette, som nærmest må defineres som material- og produksjonsstyring (MPS), er Solem også en nøkkelperson i innføringen av data-assistert konstruksjon (DAK) på avdelingen.

KB4 er i sin helhet konstruert ved hjelp av AutoCAD på en utbygget IBM AT, så da den andre arbeidsstasjonen kom, kastet Solem som førstemann ut tegnebrettet.

Designpris

TOR OVERÅ (bilde nr. 3) har motordrevne apparater og reflektorovner som sitt arbeidsfelt.

I den første kategorien finner vi varmeviften VV9 og kupevarmeren BV1. Sistnevnte utviklet han sammen med BOSCH, som markedsfører produktet, og designeren Erling Onsager.

Da BV1 ble lansert fikk den Designprisen, eller mer korrekt merket for god norsk design.

Den siste nyutviklingen fra Overå, reflektorovnen RK4, ville kanskje fått "Montørprisen" dersom den hadde eksistert. En reflektorovn som er lettere å montere finnes ikke på markedet.

Memoterm

Foruten disse komplette produktene har Overå også ansvaret for plugg inn-familien T5 og styrereleet 2NC9408.

T5 er i omsetning vårt 3. største "produkt", og består av overkoblingspluggen, den mekaniske termostaten, den elektroniske termostaten og MEMOTERM.

Nå holder han, sammen med utvikling TELE, Almli og Wahlstrøm, på med å tilpasse den elektroniske termostaten slik at vi kan flytte produksjonen fra Tyskland til Trondheim.

Sist, men ikke minst, arbeider han sammen med Amundsen, og derigjennom Prosessdata og Elektronikkfabrikken, med en videreutvikling av MEMOTERM.

Den nye versjonen, som kommer i salg før jul, vil i stedet for dagens to døgprogram få et døgprogram og to ukeprogram.

Selv om de tekniske utfordringene med den nye mikroprosessorteknologien er store, er kanskje det vanskeligste å utforme en bruksanvisning "som selv far forstår", sier Overå.

Elektronikk

MAGNE WAHLSTRØM (bilde nr. 4) har elektronikk som sitt hovedarbeidsområde.

I tillegg til arbeidet med tilpasning av dagens elektroniske termostater med konvensjonelle komponenter, holder han, sammen med utvikling

TELE og Elektronikkfabrikken, på med å konvertere termostaten til overflatemontasje.

Som nevnt i et tidligere nummer av Siemens Intern, planlegger Elektronikkfabrikken å bygge opp en produksjonslinje for overflatemontasje av kretskort kombinert med robotmontasje av odde komponenter. Den elektroniske plugg inn-termostaten er velegnet som pilotprosjekt, da den er enkel og går i store stykktall. Vi har fått støtte fra NTNf til dette prosjektet.

Målet på sikt er at den elektroniske termostaten skal bli like billig som den mekaniske, og dermed også erstatte denne.

Verktøy

OTTAR SKOGVOLL (bilde nr. 5) er avdelingens verktøykonstruktør. Han konstruerer både de lokke- og bøyeverktøy vi lager i vårt eget verktøymakeri, og de verktøy vi av kapasitetsgrunner må lage ute.

Rollformings- og støpeverktøy kjøper vi av underleverandører som også besørger verktøykonstruksjonen.

Han holder nå på med de siste verktøyene for KB4 og oppfølging og kontroll av verktøyene for KT3.

I tillegg til verktøykonstruksjon har Skogvoll også drevet med prosjektarbeid. Siste gang var som leder for RK4-prosjektet.

Tekst og tegning

De to ingeniørassistentene INGER KAALHUS (bilde nr. 6) og ANNE LOVISE REITAN (bilde nr. 7) har ansvaret for ajourføring og utsendelse av tekniske underlag.

I dette ligger oppdatering av tegninger og spesifikasjoner, vedlikehold av tegnings- og servicemapper samt et omfattende arkivansvar.

Fra å ha begynt sin karriere med hovedlinjal, vinkelhaker og skriftsjablon, er det et langt skritt til de dataverktøy de i dag disponerer til både tegning og tekstbehandling.

Men det blir lenge til vi vil kvitte oss med tegnemaskinen, sier Kaalhus.

Viktig for en produkt-utvikler: Nær kontakt med kunden

**Kjenn
ditt
firma!**

For mitt eget vedkommende arbeider jeg med å legge forholdene best mulig til rette for en integrert og innovativ produktutvikling, sier avdelingsleder Tore Tronvold.

Forutsetningene for dette er at vi som steller med utvikling har nødvendig informasjon om de tekniske muligheter (og begrensninger) og samtidig informasjon om kundens behov.

Nær kontakt med brukeren er derfor minst like viktig for en produkt-utvikler som for en markedsfører.

En sentral rammebetingelse for vår virksomhet er de nasjonale og internasjonale forskrifter som gjelder for ovners sikkerhet og funksjon. For å bli kjent med, og om mulig også påvirke, disse bestemmelsene er jeg medlem av den norske komiteen for sikkerhetsforskrifter (NK 61) og formann i den norske komiteen for funksjonsforskrifter (NK 59C).

Redusert varmeovns- produksjon

Elektrovarmefabrikken i Trondheim går nå med redusert kapasitet. Tidligere utsendte permitteringsvarsler er imidlertid foreløpig utsatt, idet man har kunnet redusere kapasiteten ved å låne ut personell til andre avdelinger, opplyser personalsjef Kåre Ytre-Eide til Siemens Intern. Situasjonen vil bli vanskelig igjen når disse avtalene opphører. – Det er eksporten av varmeovner som har sviktet og gitt årsak til lavere produksjonskapasitet ved fabrikken.

Sterkstrømfabrikken har fulle ordrebøker til over sommerferien.



Foruten en grundig kjennskap til forskriftene, både de gjeldende og de kommende, har også dette arbeidet gitt et verdifullt internasjonalt kontaktnett.

Nytt klimarom

Skal vi drive en pålitelig produktutvikling, må vi ha laboratorier og prøveutstyr som minst er på høyde med hva prøveanstalter har.

Vi holder nå på med å bygge opp et nytt klimarom (det tredje i rekken) hvor vi kan teste ut reguleringsvevnen til ovnene i henhold til franske funksjonskrav.

Første og siste utgave av en populær ovn: Erik Solum (t.v.) og Per Laksfors. Ingen drastiske forandringer utvendig på ovnene, men mange nye funksjonelle krav er innfridd, ikke minst for de internasjonale markeder.

Stimulanse

Det å stimulere til personlig utvikling og gode arbeidsvaner for den enkelte medarbeider, og samarbeid mellom de ulike avdelinger innen og utenfor fabrikkmiljøet, er kanskje mitt viktigste bidrag til såvel trivsel som en effektiv og vellykket produktutvikling, sier Trondvold til slutt.

Konsernstatus i Siemens

Organisasjonsmessig ligger utviklingsavdelingen under Elektrovarmefabrikken, som igjen er en del av Seksjon Produksjon.

Produktspekteret ligger under Seksjon I (Installasjonsteknikk) som har markedsføringsansvaret både for Norge og det meste av eksporten, som totalt utgjør ca. 70%. Bare ca. 20% av omsetningen går over den sentrale markedsavdelingen ZKVH i Erlangen.

Da Elektrovarmefabrikken i Trondheim er den eneste av sitt slag i hele UB I (UB = Unternehmensbereich = Forretningsområde), har fabrikken fått "konsernstatus". Det vil si at den i tillegg til et produksjonsansvar også har ansvaret for å utvikle de produkter som UB I ønsker å markedsføre på dette feltet.

Tandberg Data – en bedrift i Siemens-familien: **Siemens er bedre som eier enn som kunde**

Hans Lødrup intervjuet av Tor Cederkvist

Da Tandberg Radiofabrikk gikk konkurs i desember 1978, var den en betydelig underleverandør av dataterminaler til Siemens AG. En nylig inngått avtale på intelligente terminaler av typen TDV 2114 (verdens første "arbeidsstasjon" eller "PC") lød på ca. 50 mill. kroner, og var den største datakontrakt som til da var inngått i Norge.

Det falt derfor naturlig for Siemens å vurdere et engasjement i datadelen av den kriserammede bedriften, noe som førte til at Siemens og Industrifondet gikk inn som hovedaksjonærer i det nyetablerte firmaet Tandberg Data.

Hans Lødrup, som på dette tidspunkt var økonom på Seksjon Tele, fant det utfordrende å følge med over i den nye bedriften.



Hans Lødrup: "Man må satse, men uten å sette hele bedriften i fare".

– Adm.dir. Hans Lødrup, for 8 år siden forlot du Siemens og begynte i Tandberg Data. Har du noensinne angret på det valget?

– Nei. Jeg hadde på det tidspunktet 10 år i Siemens-konsernet bak meg, 3 - 4 i München og resten i Oslo. Min følelse av å være konsernmann gjorde at jeg så det som spennende og utfordrende å gå inn i et norsk datterselskap med gode produkter og stor eksportandel. Jeg fikk jobbe med ting jeg var opptatt av, innen konsernet.

Eier og kunde

– Siemens A/S er hovedaksjonær i Tandberg Data, og Siemens AG er selskapets største enkeltkunde. Hvilken nytte, og hvilke ulemper, ser du ved samarbeidet med den tyske kjempen?

– Den første tiden rådet det nok her på bedriften en viss skepsis, man lurte på hvorfor man var kjøpt og hva som ville skje. Hadde den multi-

nasjonale kjempen gått inn i Tandberg Data for å sikre denne store leveransen, for så å miste interessen når det hele var vel i havn? Det er naturlig at 250 ansatte som nettopp har vært igjennom en konkurs stiller slike spørsmål.

I ettertid kan vi slå fast av frykten var ugrunnet, og bekrefte at som eier har Siemens oppført seg eksemplarisk. De har gitt oss den frihetsgrad vi trenger for å bevise vår egen dyktighet, og den hjelp vi trenger for å komme videre. Kanskje burde vi vært enda flinkere til å øse av de forsknings- og utviklingsressurser Siemens AG stiller til vår rådighet, men geografiske avstander og andre forhold har lagt en demper på dette. Håper å bedre dette i tiden fremover, bl.a. ved at vi viser mer initiativ.

Siemens som kunde må jeg gi litt svakere karakter. Etter mitt skjønn burde Tandberg Data hatt større andeler av Siemens-markedet, både i Tyskland og i Skandinavia. Siemens

AG tar store deler av disse markedene med egne produkter, vi kommer mest inn i nisjer og som en utfyllende del av produktspektret.

– Produktspektret til Tandberg Data bør passe utmerket for OEM-leveranser til Siemens A/S. Hvordan stiller dette seg i praksis?

– Bortsett fra Teletex-prosjektet, hvor vi leverte arbeidsstasjonen TDV2300, har vi realisert for få prosjekter sammen i Norge. Dette skyldes delvis at både Tandberg Data og Siemens A/S var engasjert med andre partnere, før et nært samarbeid ble naturlig. Men vi bør få til mer, særlig på prosjektsiden.

– Teletex ble vel heller ikke en så stor suksess som man hadde håpet?

– Det er riktig, men det skyldes nok også at markedet ikke har "tatt av" i den grad man hadde forventet.

"Vi ser farene..."

- Den mislykte satsingen på egen streamer-fabrikk i USA er et tema som har blitt terpet på til det kjedsommelige. Vi skal la det ligge, bortsett fra å spørre om dere lot optimismen ta overhånd, - og om dere hadde et styre som ventet for lenge med å sette bremsene på?

- Det manglet slett ikke advarende røster i styret. Vi ble gjort oppmerksomme på at dette stred mot læreboka; oppstart på to steder samtidig, - og med et produkt som ikke var 100% ferdigutviklet.

På den annen side, advarsler har vi fått hele tiden siden vi i 1979 reiste oss som en fugl Fønix fra asken. Og hver gang hadde det gått bra, kurvene gikk oppover og entusiasmen steg. Vår innstilling til USA-satsingen var derfor optimistisk og realistisk: "Vi ser farene, men klarer det!"

Dessuten; vi handlet raskt nok da vi så at det bar galt av sted. Styret slo bremsene på. Et år fra de bange anelser dukker opp og til full stopp er ikke mer enn man trenger i et så stort prosjekt.

- Hva har dere så lært av den mislykte USA-satsingen?

- At man ikke må miste bakkekontakten i medgangstider, men heller ikke legge seg ned for godt når tilbakeslagene kommer. Man må satse, men uten å sette hele bedriften i fare.

- Hvordan går forøvrig salget av streamere og andre datalagringsprodukter, - dere har jo fortsatt slik produksjon gående i Norge?

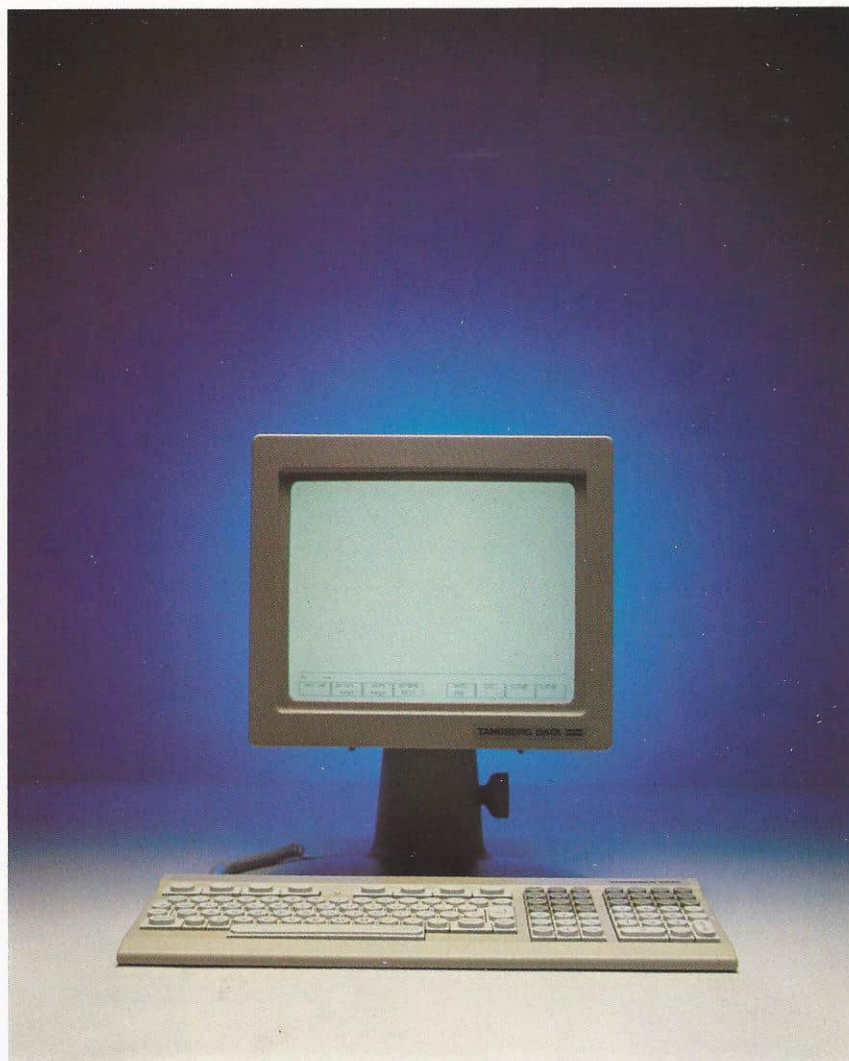
- Produksjonen i Norge går bra, vi regner med å fremstille ca. 40.000 enheter i år. Nå selger vi også godt i USA (gjennom Siemens Information Systems), regner med en omsetning på ca. 10.000 TDC 3300 der borte i år. Også i England starter vi opp nå, den 1. februar ble vårt datterselskap Farnell-Tandberg Data Ltd. operativt. Vår markedsandel i Europa er 40-50%, - det er meget bra.

I det hele tatt: Vi må ut! Norge representerer bare 1/2% av verdensmarkedet.

1987 kan bli vanskelig

- Datamarkedet synes å stagnere, eller i alle fall å få en sterkt redusert veksttakt. Hva vil dette bety for Tandberg Data?

- Den vekstrate på 30 - 50% som databransjen har hatt en del år, må vi nok innse er forbi for en stund. Kanskje for alltid. Vi antar likevel at databransjen vil få en større vekst (minimum 10%) enn nesten all annen industri. Tandberg Data har fortsatt



Ruby - siste trumfkort fra Tandberg Data - "dummere" enn den avanserte Topaz, men med et større marked.

som mål å ta markedsandeler, dvs. vokse noe sterkere enn gjennomsnittet, og vil sette inn ressurser for å nå dette målet.

Men 1987 blir generelt et meget vanskelig år, med stor usikkerhet omkring konjunkturer, oljepris, dollarkurs m.m. Vi er derfor svært usikre på dette året, men går inn i det med en nøktern optimisme.

- Den avanserte terminalen Topaz ble dyr, kom sent og har problemer med å slå gjennom på markedet. Stikker problemene nå i at den er for avansert, eller er det forsinkelsen som gjorde at kraftige PC'er kom dere i forkjøpet og tok det markedssegmentet dere siktet mot?

- For sent, - eller for tidlig? Som terminal sannsynligvis for tidlig, markedet er ikke vant til at terminaler kan så mye. Topaz har løsningsmuligheter som (farger/grafikk/vinduer osv.) hvilket gjør at den tildels konkurrerer med PC'er, og fjerner seg fra den gjengse ADB-terminal.

Alt dette gjør at den ikke blir noe volumprodukt. Det er en teknisk

"tung" løsning som konkurrerer i en nisje. I avanserte og krevende brukermiljøer bør den ha gode muligheter til å hevde seg.

- Siste nytt fra dere er terminalen Ruby TDV 1200, som er "dummere" en Topaz. Betyr dette at det litt "kjedelige" terminalmarkedet fortsatt skal være Tandberg Data's viktigste satsningsområde og melkeku?

- Korrekt. Men husk at selv om Ruby er "dummere" enn Topaz, ligger den i ytelse over dagens bestselger TDV 2200! Vi har lært mye av Topaz-utviklingen, som vi tar med over i Ruby. Det er et produkt vi regner med å ha stor glede av helt frem til århundreskiftet.

Snille Børshaier

- Du har hatt berømte og tildels beryktede "børshaier" som Nils AB Bugge og Harald Ellefsen som storaksjonærer. Får dette noen innvirkning på dine vurderinger og beslutninger?

- Nei, på ingen måte. Som aksjonærer har de dessuten opptrådt rela-



Tandberg Datas kontor- og produksjonsanlegg på Kjelsås.

tivt nøytralt, ikke forsøkt å påvirke eller gjøre seg spesielt bemerket.

- **Harald Ellefsen har etter flere år i Tandberg Data's styre nå forlatt skuta. Er det hans herostratisk berømte bravader på børsen som ble for brysomme for dere?**

- Nei! Harald Ellefsen gjorde et meget solid arbeid i styret, - var analyserende, kritisk, kreativ. Han gikk ut for å gi plass for andre store eiere, så styreplassene bedre reflekterer dagens situasjon på eiersiden.

Ledelsesprinsipper

- **Du har vært i Tandberg Data fra starten av, men synes å ha en noe annen personlig stil enn Ralph Høibakk. Hvordan har det vært å gå inn i jobben etter en personlighet som i så sterk grad forbindes med Tandberg Datas "rise and fall"?**

- Jeg ser dette noe annerledes enn hva omverdenen kanskje gjør. Ralph og jeg var sammen fra starten av, - det vi gjorde riktig var vi sammen om, det vi gjorde galt var vi sammen om.

Jeg visste hva jeg gikk til, kjente folkene, bedriften, markedene.

Ulempen **kan** være at de øyne som har sett fortiden også skal skue inn i fremtiden. Vi var klar over dette, men valgte likevel å satse på kontinuitet. Derfor kommer jeg ikke med noen ny programerklæring. Hadde jeg hatt et helt avvikende syn, ville jeg vært ute av bedriften for lenge siden!

- **Hvordan ser du på deg selv som leder, din lederstil?**

- I all beskjedenhet; jeg prøver å være åpen, vise tillit, motivere. Er ingen diktator. Ser på meg selv som en koordinator som delegerer både ansvar og myndighet, og som ikke har enerett på de riktige idéer og tanker. Men hvis nødvendig forlanger jeg å få det siste ordet.

Tror en slik lederholdning er en nødvendighet i en bransje som vår, med så stor andel unge og selvstendige mennesker. De vil ikke fungere uten å få denne tilliten! I Norge (Skandinavia) har vi en lettere omgangsform enn ellers i Europa. Vi skal **utnytte** denne mentalitet, denne

ledige og uformelle form. Vår norskhet, på godt og ondt.

De muligheter det gir til direkte kontakt, korte kommandolinjer osv. bør vi benytte til å styrke norsk industri. Å løse oppgavene der de løses best, er ikke anarki, men frihet innen grenser.

- **Tilslutt, Hans Lødrup, - er det slik at selv om Tandberg Data har opplevd enkelte tilbakeslag i det siste, så er nå både de ansattes entusiasme, Tandberg Data's image og aksjekursen igjen på vei mot de store høyder?**

- Oppover, ja, men ikke rett til himmels. Som jeg sa blir 87 et meget vanskelig år, både for bransjen generelt og for Tandberg Data. Men det verste har vi lagt bak oss i 86, - nå må vi bare stå på fremover!



Hva er Marketing?

For å kunne snakke samme språk om en ting, er det innlysende, at vi må vite **hva** vi snakker om og samtidig **forstå** begrepene på samme måte. I denne artikkelen er temaet **Marketing**.

Skal vi lykkes med vår virksomhet i fremtiden må vi ikke bare være best innen utvikling, teknikk og produksjon. Vi må også bli "verdensmestre" i markedsføring av disse produktene, av våre systemer, anlegg og tjenester. For først **da** vil innsatsen betale seg fullt ut.

For oss i Siemens betyr Marketing:

**Å rette hele firmaet
med alle dets
ressurser
mot markedet**

Vi vil at Marketing skal forstås som **en holdning og en bevisst måte å tenke og handle på**.

Det vil si at alle de aktivitetene som gjøres av oss, må ta utgangspunkt i **kunden og kundens behov**, og at vi alle må tilpasse oss deretter.

Det er viktig, kanskje avgjørende for vår fremtidige eksistens, at vi alle **tenker og handler likt** når det gjelder Marketing. Det være seg i en utviklingsavdeling, i produksjon, innkjøp, lager, markedsføring, montasje, service, TA, inkasso eller andre funksjoner.

Marketing er en måte å tenke på som bare har en sylskarp retning:

Mot markedet

Det er på disse "torv" vi treffer de kunder vi har og det er her vi kan komme i kontakt med nye. Kunder vi stadig må overbevise, kunder vi må holde på i fremtiden.

Her treffer vi også de fleste av våre konkurrenter. For markedet består alltid **både av kunder og konkurrenter**.

Det er bare når vi greier å tilfredsstille **kundens behov bedre** enn konkurrentene at vi vil lykkes.

Å være markedsorientert betyr derfor at vi må tenke og handle i **kundefordeler og konkurransefortrinn**.



Kunden er konge

Disse kriteriene som idag og i fremtiden vil være bestemmende for Siemens' videre skjebne, lar seg dele opp i seks hovedpunkter:

- Den som best forstår og løser kundens problem - den vinner.
- Konkurransefortrinn oppnås ved å intensivere de ytelser som er viktigst for kunden.
- Forskjellige kundekrav krever forskjellige fremgangsmåter og derfor gruppering av kundene.
- Det er ikke vårt synspunkt - men kundens, som er avgjørende. Det er ikke nok med en god eller bedre teknikk. Det som teller er hvorledes kunden oppfatter det vi tilbyr i forhold til det konkurrentene tilbyr.
- Riktig Marketing betyr å tilfredsstille kundene på lang sikt. Fornøyde kunder er en forutsetning for sikring av fremtiden.
- Å forsvare våre posisjoner i markedet er en kontinuerlig marketingoppgave.

Hvordan kan så **du** gjøre ditt til at vi lykkes i markedet? Jo, ved å anstrenge deg med å tilfredsstille såvel **eksterne kunder som interne kunder** og ta deres **behov/ønsker** alvorlig. Det vil si høflighet, vennlighet og imøtekommenhet **må** prege omgangen med såvel **eksterne som interne kunder**.

Om du er produksjonsingeniør, sekretær, lagerarbeider, selger, økonomidirektør, avregner, inkassomedarbeider, kantineansatt eller montør, spiller ingen rolle. **Alle** kan vi gjennom vår adferd internt som eksternt påvirke våre kunder på en positiv måte.

For å oppnå suksess må vi være bedre enn de andre. Det vil si at hver og en av oss som alle på en eller annen måte er involvert, må gjøre vårt beste for å påvirke kundens mening om Siemens.

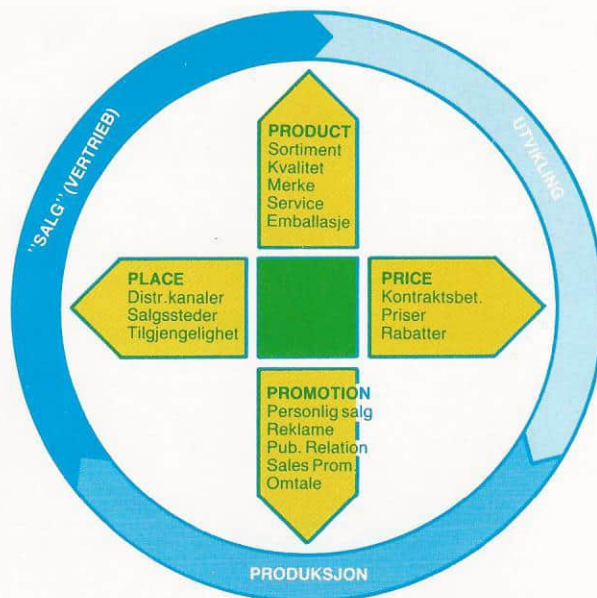
Hva ønsker så dagens kunder? De ønsker:

- Å få dekket sine behov på en, for ham, enkel måte.
- Trygghet og sikkerhet for at behovet hans dekkes.

Disse ting betyr i dag ofte mer for kunden enn selve "produktet."

La oss f.eks. ta **trygghet**. Kundene har behov for å føle at:

- vi oppfatter deres **behov** riktig
- våre produkter, anlegg og systemer dekker **deres behov** både teknisk og funksjonelt
- vi er istand til komplett å levere i henhold til deres behov i rett tid, og at vi setter dem istand til å bruke produktene, anleggene og systemene
- de har personlige kontakter hos Siemens som kan hjelpe til når det oppstår spørsmål eller problemer
- Siemens vil til enhver tid ha et effektivt serviceapparat.
- de ikke får senere uventete ekstrautgifter



Marketingprosessen

Marketingprosessen har med mennesker å gjøre – det har noe med det å jobbe å gjøre. Vi er alle sammen med i Marketingprosessen – enten vi vil eller ikke.

Marketingprosessen kan uttrykkes på så mange måter. Vi i Siemens ser det slik at vi først må begynne øverst med de overordnede mål ved Siemens A/S og våre strategiske planer for hvordan vi vil nå disse. Vi må vite hvor vi vil!

Når dette er klart går vi i Marketingprosessen over til neste fase som er å tenke mer i **kundegrupperinger**. (Segmentering).



Segmentering

Som figuren over viser er disse elementene:

Product: Det vi tilbyr kunden.

Price: Det det vil koste kunden å få våre varer/tjenester.

Promotion: Den måten vi kommuniserer med kunden på, i videste forstand.

Place: I hvilken grad vi dekker kundens ønsker og krav til leveringssted og leveringstid. (Tilgjengelighet).

Vi **alle** må sørge for at *Product*, *Price*, *Promotion* og *Place* doseres, og blandes slik **kunden** vil ha det. Hva hjelper det om vi har lagrene fulle av gode produkter hvis kunden ikke vet om det? Hva hjelper det om kunden ønsker å kjøpe våre produkter hvis vi ikke greier å levere dem til riktig tid, på riktig sted? Hva hjelper det om kunden ønsker våre produk-

Hvem er det så som påvirker de 4 elementene? Det er alle i Siemens! Det er **deg!** Tenk deg om, og du vil se at nettopp **ditt** **arbeide** på en eller annen måte er med på å påvirke de 4 elementene.

Uansett om du er montør, lagerspeditor, sekretær, selger, ingeniør, systemer eller økonom så vil **ditt** **arbeide** til syvende og sist være avgjørende for om **kunden** skal bli fornøyd med Siemens som leverandør.

Vi er avhengig av deg for å få Marketingprosessen til å fungere i Siemens. Du må altså ta dette alvorlig. Det er en prosess. Det er ikke et skippertak, og det er ikke gjort slik at du kan slå deg til ro og si at dette har jeg gjort bra.

Vi opplever hele tiden skiftende arbeidsbetingelser, og dagen idag er ulik dagen igår. Dette krever **omstilling** og **samarbeidsvilje** av oss alle.



Dvs. en oppdeling i mer hensiktsmessige kundegrupper, som vi kan bearbeide mer individuelt. Det finnes flere kriterier som kan være hensiktsmessige å gruppere etter. Det kan f.eks. være etter bransje, geografiske områder og økonomi, for å nevne noen.

Det neste punktet i Marketingprosessen er **Marketingmix (de 4 P'er)**. Enkelt forklart er dette de 4 hovedelementene som påvirker kundens valg av leverandør, og hvilken innbyrdes betydning disse har for hans valg.

ter, men prisen vår er så høy at kunden heller kjøper fra en av våre konkurrenter? Hva hjelper det om kunden kjøper en gang, hvis han blir så misfornøyd at han aldri kjøper hos oss igjen?

Nei, de 4 elementene må passe sammen, slik kunden ønsker det. For å få til denne samkjøringen, må alle som har noe med et eller flere av de 4 elementene å gjøre, arbeide for en felles sak, nemlig at totalresultatet for **kunden** blir optimalt.

Hvor står så Marketing i forhold til strategisk planlegging? Som figuren over viser, er kjennskap til markedet og kunder grunnlaget for våre målsettinger og strategier. Disse er igjen utgangspunkt for aktiviteter i **markedet**, karakterisert ved våre 4 P'er. Forandringer i markedet og av kundens behov gjør det nødvendig å revidere våre mål og strategier. På denne måten blir **marketing** en like selvfølgelig impuls til vår strategi, og omvendt, som teknologiske forandringer er det.

Siemenslaget i Oslo står på med 50-års feiring over hele året

Siemenslaget er vi alle med i – enten vi vil det eller ikke. Skulle man ta utgangspunkt i den prosentvise oppslutningen, finner vi raskt ut at det er langt færre aktive enn man kanskje skulle ønske og forvente av en organisasjon som teller rundt 1300 mennesker. Men Siemenslaget er å regne med. Selv om ikke oppslutningen alltid er noe å rope hurra for, gjør laget seg bemerket på mange områder. I år vil det for eksempel være svært få som unngår å legge merke til at Siemenslaget i Oslo feirer sitt 50-års-jubileum.

Feiringen vil strekke seg over hele året. Høydepunktet var utvilsomt jubileumsfesten som fant sted på Oslo-restauranten "Humla" fredag 8. mai. Vi skal ikke skrive at humla suste selv om det er sant aldri så mye. Gøy var det i alle fall. Spekemat med dertil tilhørende drikke, kåring av årets "Wernere" og dans ut i de små timer. I alt var ca. 500 "Siemensleute" med på å bringe stemningen opp i takhøyde.

Feirer seg selv

Det heter seg at hvis en ting skal bli skikkelig gjort, så må man gjøre det selv. Siemenslaget valgte å feire seg selv – for å få en standsmessig markering av sine 50 år i den sosiale kontaktens tjeneste.

En del av "jubileumsaktivitetene" er i skrivende stund vel i havn. Juletreffet på SAS-Hotellet er en

"banker" når det snakkes om vellykkede arrangementer. Rebusløp 1. april gikk også bra, opplyses det fra Siemenslagets styre. "Jubileumsstafett" med 60 deltagere 27. april. Den interne fotballturneringen (med fire spillere på hvert lag) fikk overraskende god oppslutning. Hele 40 lag var påmeldt – det vil si at rundt 160 mennesker har jaktet på lærkula de drøyt 14 dagene turneringen varte. Ekstra gledelig var det at det meldte seg på hele åtte rene jentelag, slik at man fikk en egen klasse for damefotball.

Av andre jubileumsarrangementer kan vi nevne høsttur til Siemenshytta i Sørkedalen, "Kjenn din by", "Åpent hus" og "Nordisk turnering".

Brosjyre

I forbindelse med selve geburtsdagen ble det utgitt en spesiell "Jubileumsbrosjyre" med historiske tilbakeblikk og intervju med nøkkelpersoner i Siemenslaget.

Hva som kommer ut av de gjenstående arrangementer skal bli spennende å se, men Siemenslaget har i alle fall bevist en ting, og det er at det fremdeles er vilje til å holde laget i live.

Inntil noe annet dukker opp, er Siemenslaget fremdeles det eneste man kan ty til når man skal drive organiserte aktiviteter med kolleger utenom arbeidstid.



Etappen opp og ned skråningen mot Østre Aker vei (to ganger) var heller ikke av de letteste!

Jubileumsstafett på Linderud

Som et ledd i feiringen av Siemenslagets 50-års-jubileum, arrangerte løpegruppa en uhyttelig trimstafett over 10 etapper på Linderud 27. april.

"Stafettpinnen" var et stempelskort. En av etappene besto i å bringe dette fra bakkenivå til 8. etasje i Kontorbygget for stempeling. (Flere "knelte" på turen ned igjen).

Seks lag stilte opp, alle i mer eller mindre originale kostymer:

Bråten Killers (TA/2)
Org./Info.
Oseberg
Elektromed.
PD Winning Team
S-laget (SIS).

Etter hard fight vant PD Winning Team en suveren seier. Premien for beste kostyme gikk til vikingene fra Oseberg. El.med.'s lag i fullt operasjonsutstyr, lå ikke langt etter. Det vakte i alle fall oppsikt og røre i trafikken på Østre Aker vei da en "kirurg" i fullt utstyr fór i ville byks oppover skråningen mot Siemens.

Honnør til de 60 spreke deltakerne, og til arrangøren. Men hvor var de 1.000 andre på Linderud, som skulle vært ute og gjort arrangementet til en folkefest?



Siemenslaget spanderte bløtkake på alle sine medlemmer på jubileumsdagen 27. april. Her ser vi den spesielt imponerende kaken i kantinen på Linderud, med styret bak. Genserne som styremedlemmene har på, ble også gitt særlig fortjente medlemmer. Fra venstre Torill Rogne-Renna, Egil Østby, Ada Forsberg, Roy Hammer, Turid Norlund, Jean Buer, Svein Jørgensen, Tore Kristiansen, Roar Haglund og Jack Jansen.

Siemens Verkstedklubb satser på skolering



Disse 12 medlemmer av Jern & Metall i S/T går videre på trinn II. Stående fra venstre: Liv Løvseth, Gudrun Kristiansen, Børre Husby, Roy Grøtan, Randi Schultz, Ole Kirkbakk, Svein Åge Larsen, Øyvind Graabræk og Jon Mjøen. På huk foran fra venstre: May Iren Havstein, Turid Trøan, Jan Erik Reierskog og Terje Ølmheim (studeileder i Avd. 12). (Foto: EFi)

FGK (Faglig Grunnkurs)-serien på 5 trinn er grunnlaget for videre skolering innen fagbevegelsen.

Hvert trinn bygger på det foregående og er inndelt på følgende måte:

- trinn I - "ungdomskurs/grunnleggende kjennskap til fagbevegelsen"
- trinn II - "organisasjonskunnskap"
- trinn III - "lover og avtaler"
- trinn IV - "forhandlingskunnskap"
- trinn V - "fagbevegelsen og samfunnet"

Med bakgrunn i det store antall nyansatte i Elektrovarmefabrikken S/T, satte Verkstedklubben, i samarbeid med Avd. 12 (Trondheimsavd. for Jern/Metall) og AOF (Arbeidernes Opplysningsforbund), høsten '86 i gang med trinn I. 23 medlemmer fullførte kurset.

I mars '87 gikk 12 medlemmer videre til trinn II (bildet).

Det spesielle med trinn I og II, er at de foregår som studieringer delvis i arbeidstiden (permisjon uten lønn).

JER

Holmenkollstafetten:

Løpegruppa mot gamle høyder!

Siemens stilte med to lag i årets Holmenkollstafett 10. mai, - både menn og kvinner.

Herrelaget så knallsterkt ut på papiert, og ville opplagt klare å snu den negative utviklingen vi har sett på resultatlistene de siste par årene. Spørsmålet var bare om det ville overgå rekordplasseringen fra 1984.

Etter en kjempeinnsats kom laget inn på en 20.-plass, blant 535 startende lag.

Rekordplasseringen ble altså ikke slått, selv om sluttiden 55,36 er 6 sekunder sterkere. Men en kjempeplassering, uansett.

Jentene var vi også meget spente på, det var nemlig deres debut i "vårens vakreste eventyr".

Omtrent halve laget jobber på Linderud, resten er trøndere og ektefeller/samboere. (Det er fullt lovlig!).

I dameklassen stilte 270 lag på startstrekken i år. Som førstegangsstartende måtte våre jenter stille bakerst i siste pulje, - ingen ønskeposisjon. Men den plassen beholdt de

ikke lenge! Etter jevn, god innsats endte vi til slutt som nr. 73, på 77,05. Meget bra debut! Neste år stiller vi

derfor i første pulje. Med Siemens på ryggen, - så konkurrentene kan se hvem de har foran seg!

Tor



Vårt debuterende damelag samlet på Linderud før start. I forreste rekke fra venstre: Lene Andresen, Gunn Berit Langeland, Solbjørg Aasheim, Anne-Karin Haukaas. Midterste rekke: Marianne Borge, Kari Festø, Randi Møller, Anne Cederkvist, Sigrid Stræte. Bakerste rekke: Cecilie Helstad, Kristin Rørdam, Torhild Henriksen, Sissel Bondestad, Gerd Haugsand og Kjersti Meland.

Er norske fabrikanter og forbrukere forberedt på "LVD-sjokket"?

Av Tore Trondvold, S/T

Forberedt på hva? vil vel mange spørre. LVD står for Low Voltage Directive (Lavspenningsdirektivet), og er et resultat av et omfattende arbeid innen EF.

Hensikten med Lavspenningsdirektivet (heretter kalt LVD, da en norsk forkortelse lett kan misforståes) er å harmonisere alle elektriske sikkerhetsforskrifter innen EF, og dermed fjerne de gjenstående "tekniske handelshindre". På denne måten vil Europa lettere kunne møte konkurransen fra USA og Japan.

Europa som hjemmemarked har vært ledetråden for arbeidet, som våren 1986 ble sluttført med de nødvendige politiske beslutninger.

Norge har i likhet med de øvrige EFTA-land fått forespørsel om de er villige til å tilpasse seg LVD, og dermed bidra til å gjøre dette markedet større.

Saken har vært til utredning i de statlige organer, og diverse høringsuttalelser er innhentet. De aller fleste er positive.

10. desember 1986 var saken også oppe i Stortingets spørretime.

En tilsvarende prosess er også i gang i Sverige og Finland, og det tas sikte på en nordisk samordning.

Fordeel for eksporten

Som alle store saker har også denne sine fordeler og ulemper.

Fordeelene tilkommer først og fremst den eksportrettede industrien. Denne kan med utgangspunkt i godkjenning fra sin nasjonale prøveanstalt fritt eksportere sine produkter innenfor EF/EFTA-området. Det forlanges bare at produktet registreres i de aktuelle salgsländer. Denne prosedyre er mye raskere og enklere enn den som gjelder i dag. Med den stadig kortere markedslevetid de fleste produkter etter hvert vil få, er dette både en ønskelig og i enkelte tilfeller nødvendig tilpasning for ikke å bremse den tekniske utviklingen.

Et større marked for identiske produkter gir muligheter for større produksjonsserier og økt automatisering, noe som i neste omgang vil bety rimeligere produkter.



Ulempene tilkommer først og fremst den hjemmemarkedsorienterte industrien. Denne vil møte nye utenlandske konkurrenter som kan selge sine produkter i Norge uten å gjøre spesielle tilpasninger eller på forhånd innhente NEMKOs typegodkjenning.

Som en følge av dette vil det på markedet finnes apparater både med og uten N-merking. Det vil m.a.o. bli vanskeligere for forbrukeren å orientere seg om apparatets sikkerhetsnivå.

NEMKO må, ved en tilpasning til LVD, legge om hovedtyngden av sin virksomhet fra typeprøving og forhåndsgodkjenning til markedskontroll og etterprøving.

Tore Trondvold er utviklingssjef ved Elektrovarmefabrikken til Siemens A/S i Trondheim.

Han har i en årrekke arbeidet med internasjonal standardisering som medlem av NK59 (Funksjonsprøving av elektriske apparater for hjemmebruk) og NK61 (Elektriske bruksapparaters sikkerhet) og som formann i NK59C (Apparater for oppvarming).

Hvorvidt dette vil påvirke de elektriske apparaters sikkerhet, og i så fall i hvilken retning, er ikke godt å si. Det vil sannsynligvis være avhengig av hvor effektiv markedskontrollen vil bli. Personlig tror jeg at det kan føre til en større spredning i kvalitet enn det vi har vært vant med.

Med lyst og lek på Stormyra

Kvikke og spreke medarbeidere er sikkert noe en moderne bedriftsledelse setter høyt. Kanskje var det en av grunnene til at Direksjonen var særlig raus med sin gave til Siemens Bergen da avdelingen feiret sitt 75 års jubileum, × hele 75.000 kr – eller 1000 kr pr. år til utstyr for fysisk aktivitet.

På forhånd hadde formannen i Siemenslaget den gang, Finn Grotle blitt spurt om hva han ønsket seg til jubileumsgave. Svaret ble et roapparat. Vel, roapparat ble det, men også vesentlig mere "attåt".

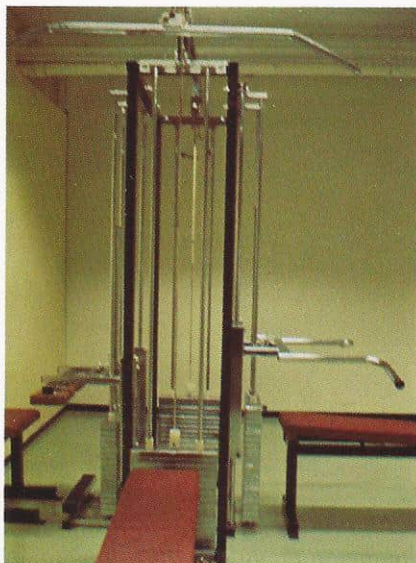
Etter at Siemens Intern fikk nyss om at utstyret var anskaffet, ble formann A. Iden oppsøkt, for å høre hvordan gaven var brukt.

Nytt trimsenter

Vi har fått et tipp topp anlegg, forteller han. Trimrommet, som opprinnelig ble bygget med tilknytning til badstue og garderobe i nærheten av kantinen, var en ideell løsning. Der hadde vi direkte utgang til terrenget, men utviklingen har gjort at dette rommet trengtes til andre formål. I stedet har vi fått et nytt anlegg i underetasjen. Her har en gruppe ildsjeler laget et nytt trimsenter fordelt på 2 rom. Fremdeles kan vi bruke den tidligere badstue og garderobe.

Styrketrening

I det minste rommet har en plassert alle tekniske apparater for styrketrening som omfatter roapparat, tredemølle, ergometersykel, samt diverse løfteutstyr. Det største rommet er innredet fleksibelt. For tiden blir det brukt til bordtennis (4 bord), linjegymnastikk, og luftgevær.



Folketomt i styrketreningsrommet, men det er ikke en vanlig situasjon. Trimsenteret på Stormyra er meget godt besøkt.

Innredning av rommene er gjort ved dugnad, men regionsledelsen har hele tiden vist meget stor interesse og velvilje for å få det hele etablert. Trimanlegget sto ferdig i februar og brukes alle dager. Det er for tiden 50 faste brukere, så det er stor aktivitet, men det er plass til enda flere.

Dårlig luft

Det eneste som ikke er perfekt er ventilasjonssystemet. Etter noen timers bruk er luften dårlig, her må vi finne en bedre løsning. Men til tross for dette, er det bare begeistring blant brukerne, og det omfatter de gjester vi har hatt fra andre firmaer. Ryktet om Siemens trimanlegg har spredd seg. K.M.

Kurs kan selge

Som desemberutgaven av Siemens Intern informerte om ble det arrangert kurs for yrkesskolelærere i elektrofaget i Siemens Trondheim i høst. Kurset ble kjørt i uke 42/86 i regi av opplæringsavdelingen på forespørsel fra MVL. Tre av de tilstedeværende yrkesskolelærerne har i ettertid bestilt Simatic automatiseringsutstyr.

God markedsføring

Samarbeid med skoleverk og næringsliv kan ha markedsføringsverdi for firmaet. Det er opplest og vedtatt. Ovennevnte kurs har i allefall klart å selge firmaet godt – eller rettere sagt et av firmaets produkter. Avdelingssjef Kjell Borren på markedsføring/industriavdelingen S/T må bestemt ha gjort en utmerket jobb – for ikke å si et utmerket markedsfremstøt i sin forelesning og demonstrasjon om Simatic automatiseringsutstyr.

Også kurs holdt utenfor Siemens, men hvor det har vært benyttet Siemens-utstyr, har ført til gjenkjøp. Et eksempel på dette, er de PLS-kursene som NEKF kjører.

Tre kjøpte utstyr

Tre av de tolv deltakerne har bestilt utstyr for sine skoler. Vi vet at økonomien er dårlig i skoleverket. Og bare helfrelste og overbeviste kursdeltakere kan klare å trylle frem økonomiske midler fra trange skolebudsjett – på så kort tid. Godt gjort!

Kurset

"Gjenkjøp er eneste bevis på et godt produkt", heter det på markedsføringsspråket. Vi kjører nytt kurs for MVL i uke 20/87! Hol.

Barnehagen, S/T

Den etterlengtede barnehagen skal bygges på Cementstøberiets eiendom, og kunne benyttes av Siemens m/flere på Sluppenområdet.

Siste orientering Siemens Intern fikk, gikk ut på at Cementstøberiet var i gang med utarbeidelse av et kostnadsoverslag på en barnehage med tre avdelinger. Prisoverslaget skulle foreligge ved utgangen av mars.

Ifølge direktør Vik ved Cementstøberiet vil et prisoverslag på barnehage tidligst være ferdig utarbeidet om et par måneder.

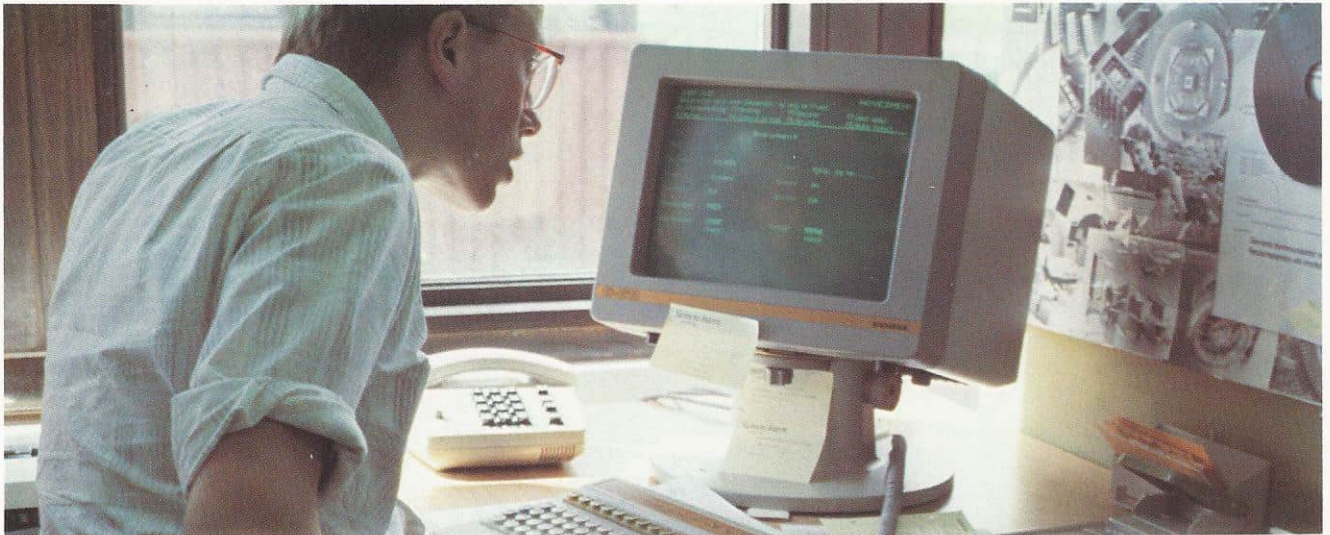
Dementi: Ide- og høring vedr. barnehage i S/T kom fra Knut Berg og Trude Ness Egeland, ikke fra KIS (Kvinner i Siemens) S/T, som nevnt i et tidligere nr. av Siemens Intern. IKR

Squash i S/T

Det er arrangert 2 begynnerkurs og ca 20 personer har vist aktiv interesse. Til høsten tar man sikte på å stille lag i bedriftskretsen. Interesserte tar kontakt med Håkon Døvre B2.

Ikke anonyme forslag

Da alle Forslagskomitéene heretter vil gi forslagsstiller direkte tilbakemelding, er det en forutsetning at forslagene leveres med fullt navn. Det er selvfølgelig (som før) anledning til å få en anonym saksbehandling, slik at navnet på forslagsstiller ikke sendes saksbehandler.



Hjelp – jeg har fått data!!!

Bare for for å ha det helt klart: Jeg hadde i utgangspunktet en velutviklet skepsis for alt som kunne minne om data. Bare ordet ga meg lite lystige assosiasjoner – som oftest preget av "Storebror ser deg" osv. Det hjalp lite at enkelte i min omgangskrets forsøkte å omvende meg. Tanken på at mitt og andres privatliv kunne bli lagret i en eller annen uhyrlig database ga meg gåsehud.

Data – en selvfølge

Så fikk jeg jobb i Siemens. Her fant jeg kjapt ut at dette med data var mer eller mindre en selvfølge – og det tok ikke lang tid før et monstrum av en datamaskin var vel installert på pulten min. Jeg sendte en vennlig tanke til skrivemaskinen som nå sto ensom og forlatt ved siden av nyerehvervelsen. Etter å ha gjort meg litt bedre kjent med tastatur og skjerm, fikk jeg vite at det mangerte noe vesentlig – program.

Blindebukk i data-jungelen

Det var i denne fasen av min data-karriere at jeg fant ut at det var nødvendig med engelskkunnskaper langt utover gjennomsnittet. En telefonforespørsel – hvor jeg etterlyste programmet – ga følgende resultat:

– Har du lyst på Wordstar, Textext, Sietekst, CP/M eller TOS. Har du IBM-kompatibel maskin? Har du enkel eller dobbel diskette-drive? Fyren kunne like gjerne pratet urdu eller noe i den gata. Jeg forsto i alle fall tilnærmet lik null.

Data-angsten min var i ferd med å utvikle seg til en praktfull IBM-kompatibel fobi.

Jeg plukket program etter blindebukk-metoden. Lukket øynene og håpet det beste. Det håpet kunne imidlertid vært spart til en annen og bedre anledning. Det første som skjedde etter at programinstallatøren hadde snudd ryggen til, var at hele programmet gikk fyken. For å være helt ærlig, så vet ikke jeg hvordan det gikk til. Kjedelig affære i alle fall. – Well, Well, tenkte jeg. If you can't beat them – join them. Iltelefon til en av Siemens' dataguruer. Han var oppover ørene imponert over de destruktive evner jeg hadde lagt for dagen. All respekt fra den kanten.

Lite pen

Enden på visa ble at jeg selv fikk lov til å installere nytt program. Snakk om å lære det på den tunge måten! Det tok ikke lang tid før jeg var fortrolig med datamaskinen. Jeg grep meg selv i å like data'n min. Den er håpløst umoderne, den er ikke IBM-kompatibel, den er treg, den er diger og lite pen å se på. Hvis jeg gidder å mase tilstrekkelig, vil jeg sikkert få den byttet. Men det vil jeg ikke.

Data-jåleri

Jeg har bruk for en avansert skrivemaskin med stor lagringsplass. IBM-kompatibiliteten og andre finesser bryr jeg meg foreløpig lite om. Siemens 6-611 passer meg ut-

merket – på det nåværende tidspunkt. Enkelte i min omgangskrets smiler overbærende når jeg forteller hva slags utstyr jeg har. Her kommer vi inn på et nytt fenomen i data-alderens kjølvann. Datamote.

Folk som kunne klart seg med en enkel maskin, har gått til innkjøp av avanserte maskiner med haugevis av muligheter.

Ikke overvurder kunden

– Noen ekstra megabytes, grafikkmuligheter, mange forkortelser som; EPROM, RAM og Baud – det er ting som selger, sa en reklamemann til meg. Han er ikke ansatt i Siemens. – Man skal ikke overvurdere (!) kunden. Mange tror de har peiling, mens de faktisk står på null når det gjelder datakunnskap. Derfor dynger vi på med tekniske spesifikasjoner når vi heller burde gjort det motsatte – sørget for at flest mulig forsto annonseteksten. Problemet er at det finnes folk som tror de har greie på det og siden de betaler fett, får de det de spør om – nemlig side opp og side ned med datatekniske trylleformularer. Intetsigende, javel – men det selger. Litt av en kyniker denne kameraten min. Reklamebransjen får vel ta sin del av skylda for at han er blitt sånn.

Mener
Esen

Siemens Intern

17. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen.

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

Tips til Siemens Intern:

(02) 15 30 90, l. 753 (Oslo)
(07) 16 50 00, l. 300 (Trondheim)
(05) 96 55 11, l. 269 (Bergen)