



Siemens Intern

Nr. 5 — 16. oktober 1986

«Også Siemens har et tilbud»

Altfor lenge har Siemens vært utenfor når det gjelder levering av offentlige telefonsentraler i Norge. Det er ingen grunn til det lenger — Siemens står idag i første linje med moderne, digital teknikk og integrerte tjenester. I dagens nummer av Siemens Intern kan vi fortelle at Pakistan har bestemt seg for Siemens telefonteknikk — det 22. land i verden.

Siemens er også rede til å produsere i Norge, om dette er et krav fra myndighetene.

blemer med System 12. Bladet spør: Montro om de (Siemens) håper å få et ben innenfor allerede for ISDN-tiden setter inn? Og fortsetter:

”Iallfall akter de tydeligvis ikke ved neste korsvei å stå med telefonen i hånden uten mulighet for tilkobling når det tjenesteintegreerte nett settes i drift. De starter fotarbeidet allerede nå. Den jevne telebruker skal gjøres oppmerksom på at også Siemens har et tilbud”.

Historisk

Bladet ”Elektro” har observert vår annonsekampanje for ISDN, og funner på det historiske forhold at offentlig telefonsentralutstyr så å si alltid har kommet enten fra Standard Telefon- og Kabelfabrikk eller Elektrisk Bureau. Bladet setter Siemens’ annonsekampanje i forbindelse med STKs nå så velkjente leveransepro-

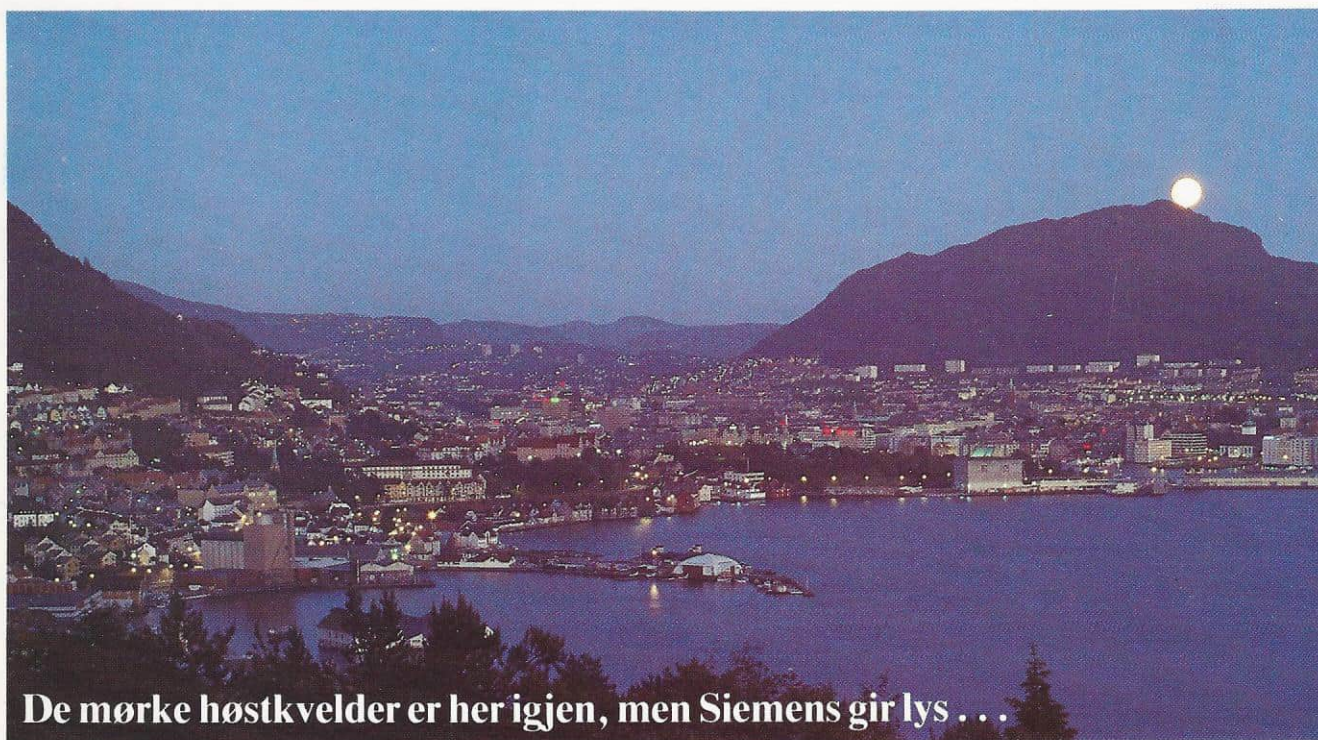
Siemens Intern

kommer denne gang ut med 24 sider, og det er det største nummeret vi noen gang har laget. Det kommer av at stofftilgangen er økende, og kan noen fortelle redaktøren hva han ikke behøvde ha med i dette nummeret? Men appellen er fortsatt: Husk å skrive til Siemens Intern — eller ring!

På åpent hus på Sluppen

Ingrid Solem, 2 år, hadde for sikkerhets skyld tatt med seg dukken da hun sammen med mor Guri Solem besøkte åpent hus på Sluppen. Det var mye å se og høre, både for store og små, og et stort arrangement ble vellykket gjennomført. Nærmere om både dette og Siemenslagets jubilerings inne i bladet.

Foto: Tor-Odd Vist



De mørke høstkvelder er her igjen, men Siemens gir lys . . .

En kjær og mystisk venn — månen lyser over Bergen mens høst og mørketid er inne. En kjempereflektor for solen, dagens teknikk kan nok ikke måle seg med slike naturkrefter. Men som en ser, er det ikke så rent lite

antall lyspunkter på bildet i tillegg til månen. Ifølge vår lyseksper i Bergen, Torbjørn Hope, fins det i denne byen 42 000 gatelyspunkt.

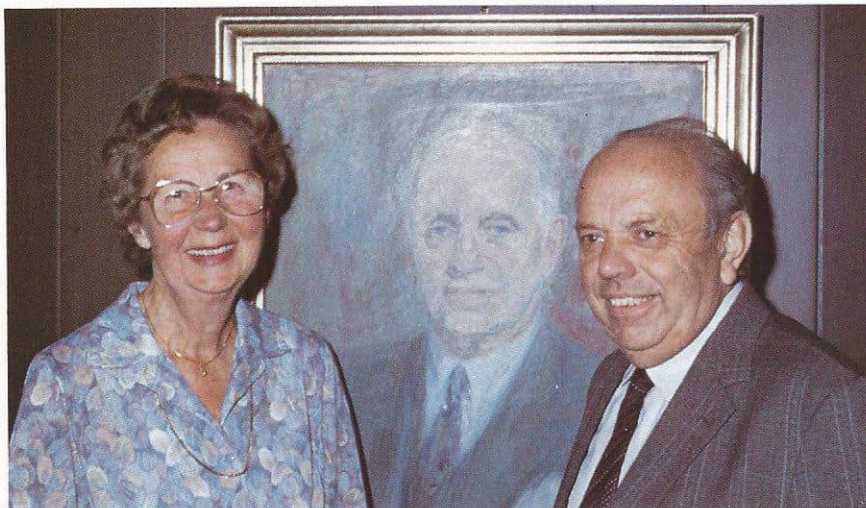
Hvor mange av dem er levert av Siemens? Ja, det er spørsmålet, og vi

innbyr til en liten gjettelek om svaret. Send en lapp med ditt tall til Siemens Intern, S/O, og merk konvolutten ”Lyspunkter i Bergen”. Det blir premiert for de beste svar.

Foto: K.M.

«Et godt liv i et godt firma»

Fanny og Kåre slutter samtidig etter 50 år



De ble begge ansatt dengang herren i midten, Fridtjof Heyerdahl, var direktør i Siemens.

En uvanlig begivenhet i vårt firma – to medarbeidere forlater sine arbeidsplasser samtidig etter 50 års tjeneste.

Det er Fanny Steen som begynte 11. november 1936, og Kåre Grefstad som begynte 14. november i 1936 – altså 3 dagers forskjell. Deres siste arbeidsdag blir 30/11.

– Vi har hatt et godt liv i et godt firma, sier de begge.

– Men hva skjer med dere, når dere nå slutter?

– Det blir antagelig både smil og tårer, vemod og glede, sier Fanny.

– Har ikke hatt tid til å tenke over det, for mange baller i lufta, sier Kåre.

– Jeg skal i hvert fall være mere på hytta i Lykkja i Hemsedal, det gleder jeg meg til, sier Fanny.

– Jeg vet ikke om det blir noe mer med bikkjer for meg, sier Kåre. Jeg har jo internasjonalt sertifikat på Airdale terrier. To av de fem som finnes i Norge.

– Jeg ble ansatt som yngstedame på forværelset hos direktør Fridtjof Heyerdahl, sier Fanny. Så var jeg en del år på Industri, avd. papirmaskiner, deretter hos Sveen og Øvestad – så Tor Jemtland, så Friedl, og nå tilslutt Trones.

– Jeg har alltid vært direktørenes "visergutt", sier Kåre. Jeg har hatt mange merkelige oppdrag. Gamle direktør Jemtland hadde en egen, sort notisbok som vi alle kalte svarteboka. Der sto oppdragene. På den måten ble jeg

Forts. s. 21

Vi gratulerer

50 års jubileum

11/11: Fanny Steen, S/O
14/11: Kåre Grefstad, S/O

25 års jubileum

1/11: Annkjell Skagseth, S/T
20/11: Per Rønningen S/O

50 års dag

11/11: Roald Wolf, S/B
23/11: Arvid Bakk, S/T
2/12: Einar Knutsvik, Bjorbekk
10/12: Ole Gunnar Gulaker, S/T
11/12: Bjørn Steinar Mathisen, S/O
15/12: Annie Vera Jørgensen, S/O

60 års dag

12/11: Magnus Reime, S/B
5/12: Olaf Gjesdal, S/B
17/12: Gyula Papay, S/O
22/12: Annkjell Skagseth, S/T

67 års dag

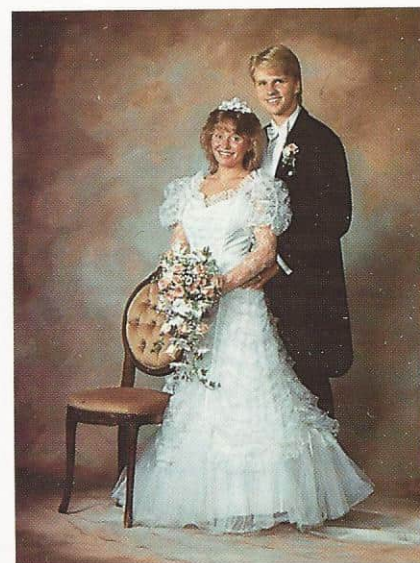
3/11: Bjarne Krogstad, S/T

75 års dag

22/11: Jens Eriksen, S/O

80 års dag

11/12: Hans Græsvik, S/O



Odd Arild Kongtorp S/O, giftet seg 5/7-86 i Setskog kirke med Anna Kristin (f. Nilsen), og vil gjerne takke alle kolleger for oppmerksomheten.

Hjertelig takk-spalten er idag på s. 23.

N. Nesheim er blitt avdelingssjef og leder for Produksjonsverk og Automatiseringsteknikk Region Vest.

Morten Sætherhaug er blitt leder for produktsalg til industri og installatører i Region Nord.

Torleif Berg er blitt leder av salg belysning i Region Nord.

Per Harald Grinde er blitt leder for Installasjon TA Skip/Offshore i Region Nord.

Kristoffer Meland har gått inn i avd. Teknisk Rasjonalisering og Standardisering i Trondheim.

Forts. s. 21

Nytt om navn



Bjarne Ruud-Johansen, Siemens Oslo er fra 1/10 utnevnt til avdelingsdirektør med ansvar for ledelsen av Seksjon Handel.

Carl O. Solberg, Seksjon Energi- og Automatiseringsteknikk og Bjørn Randby, Seksjon Installasjonsteknikk, er utnevnt til direktører fra 1/10. Trygve Engebretsen, Seksjon Teleteknikk og Odd Løkken, Seksjon Økonomi er blitt avdelingsdirektører fra samme dato. Hans J. Forberg og Gunnar Kragstad, Seksjon Økonomi er blitt ass. direktører fra samme dato.

Askild J. Sandvold, er blitt leder av montasje- og serviceavdelingene i S/O og utnevnt til overingeniør fra 1/10.

Overing. Trygve Gundersen, S/O er blitt koordinator av teknisk fagopp- læring.

Harald Økland er blitt leder av Materialadministrasjon Region Vest.

T. Tronstad er blitt avdelingssjef og leder av E-verk, TA Region Vest.

R. Bøen er blitt gruppeleder for Skip/TA, Region Vest.

P. Flatnes er blitt avdelingssjef for Installasjon, Region Vest.

Siemens "viser muskler" på telekommunikasjonsmarkedet

Siemens var i sin tid tilbakeholden overfor televerkets invitasjon til å være med i en konkurranse om levering av digitale, offentlige telefonsentraler i Norge. I dag er situasjonen en annen. Hvis Televerket utlyser en ny anbudsrunde ville vi være klar til å påta oss slike leveranser. Våre interesser i denne sammenheng er meddelt Televerket, opplyser adm.dir. Tor Jemtland til Siemens Intern.

Annonse-kampanje

Siemens har i høst gått ut med en oppsiktsvekkende annonsekampanje som i helsides formater forteller hva Siemens står for innen feltet digital telekommunikasjon – både teknisk og markedsmessig i verdensmålestokk.

Hensikten med denne profileringen er spesielt å fortelle utvalgte målgrupper om Siemens' posisjon på flere viktige felter når det gjelder neste generasjons telenett – som internasjonalt har betegnelsen ISDN (Integrated Services Digital Network) – eller digitalt tjenesteintegreert nett på norsk.

Valgt av 22 land

Annonsene forteller om vår teknologiske styrke i form av ISDN-komponenter og ISDN-husentraler Hicom, optisk overføringsutstyr og digitale offentlige sentraler, EWSD.

Siemens digitale offentlige sentraler er nå valgt i 22 land og over 45 teleadministrasjoner, deriblant flere i USA. EWSD er i ordinær og stabil drift i mer enn 15 land. EWSD vil være en av hovedkomponentene i neste generasjon nettkonsept som tar sikte på å samle alle teletjenester – telefon, teletex,

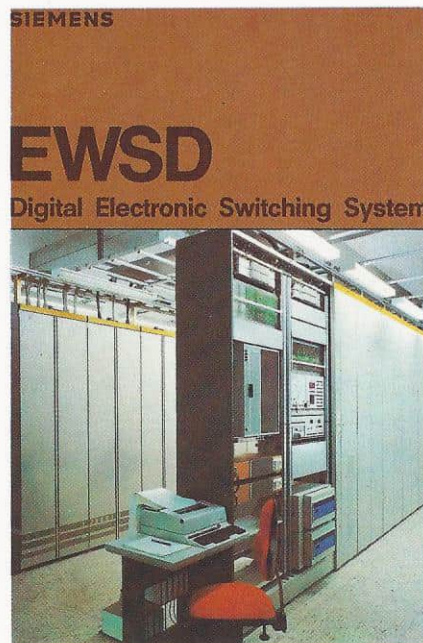
teledata, overføring av data etc. – i ett nett, ISDN. – Siemens leverer utstyr til et slikt nett allerede i inneværende år, opplyser Arne Besseberg, Seksjon Teleteknikk.

Siemens står sterkt

– På denne bakgrunn føler vi at vi vil stå sterkt i en eventuell ny anbudsrunde, sier Inge Bø, leder av Seksjon Teleteknikk. Vi er vitne til at nåværende norske leverandør har store problemer med å oppfylle sine forpliktelser som skjer sterkt forsinket. I denne situasjonen tror vel de fleste at det automatisk blir EB som overtar stafetten. Men det er her vi i Siemens klart vil gjøre oppmerksom på at vi ønsker å være med i konkurransen og at vi har mye å fare med.

– Er Siemens vant til løsninger med lokal produksjon etc.?

– I høy grad. Det er vanlig kost idet EWSD idag produseres i ca. 10 land og det eksisterer et betryggende kvalitetssikringssystem som tar hånd om de forskjellige varianter av SW og HW. Et godt utgangspunkt her er vårt utviklings- og produksjonsmiljø, sier Bø.



Et gløtt inn i en moderne EWSD (Digital Electronic Switching System) telefonsentral fra Siemens. Utstyret i forgrunnen er for kontroll og styring av sentralen. Ellers befinner alt seg bak de lukkede dører.

SIEMENS

En verdensomspennende ide, ISDN, omsettes til praksis av Siemens

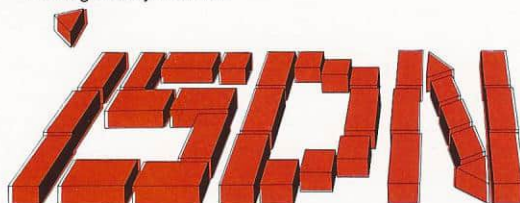


Forse stemt på veien mot morgendagens telekommunikasjon er det, ISDN (Integrated Services Digital Network) som er den nye, globale standarden for den neste generasjon telenett. ISDN er et verdensomspennende nettkonsept som tar sikte på å samle alle teletjenester – telefon, teletex, teledata, overføring av data etc. – i ett nett, ISDN. Siemens leverer utstyr til et slikt nett allerede i inneværende år, opplyser Arne Besseberg, Seksjon Teleteknikk.

Neste generasjon telenett ISDN – inn i fremtiden med Siemens

SIEMENS

De siste bitene faller på plass – nå realiserer Siemens neste generasjon telenett



Forse stemt på veien mot morgendagens telekommunikasjon er det, ISDN (Integrated Services Digital Network) som er den nye, globale standarden for den neste generasjon telenett. ISDN er et verdensomspennende nettkonsept som tar sikte på å samle alle teletjenester – telefon, teletex, teledata, overføring av data etc. – i ett nett, ISDN. Siemens leverer utstyr til et slikt nett allerede i inneværende år, opplyser Arne Besseberg, Seksjon Teleteknikk.

Neste generasjon telenett ISDN – inn i fremtiden med Siemens

Fra matauk til trim-aktiviteter

Av Tove Løhne



Ta fram lupen, så vil du nok finne kjent-folk! Glimt fra Siemenslagets tur til Kårvatn i 1957, hentet fra Asbjørn Nordmarks fotoalbum.

I år feirer Siemenslaget i Trondheim 40 års-jubileum. Mye har forandret seg på disse 40 årene og Siemenslaget er intet unntak. Dengang hadde Siemenslaget en annen funksjon enn hva laget har i dagens velstands-Norge. Like etter

krigen var matauk-turene populære, nå er det trimtilbudene som dominerer. Vi har snakket med 2 av veteranene, Asbjørn Nordmark og Arnfinn Haugnes, og fått dem til å fortelle fra dengang Siemenslaget ble stiftet.

Fellesskap

— Hva var bakgrunnen for dannelsen av Siemenslaget i Trondheim?

Nordmark: Det viktigste var nok å samle de ansatte og å stille lag i bedriftsidretten. Siemenslaget i Oslo var vel et slags forbilde, men der var de sportslige aktivitetene svært vektlagt. Vi ønsket å lage et mer allsidig Siemenslag.

Haugnes: Siemens var jo spredd over hele Midtbyen den tiden, likevel kjente alle hverandre. Vi hadde følelsen av å være en stor familie. Det var nok fellesskapsfølelsen som lå til grunn for dannelsen av Siemenslaget.

Nordmark: Ja, det var jo heller uvanlig på den tiden at man hadde ett lag for hele bedriften. Her på Siemens kunne en se visergutten slå direktøren på ryggen under en fotballkamp "Du Thorvald...". I andre bedrifter hadde de egne funksjonærlag. Noe slikt var aldri på tale i Siemens.

1000 kroner

— Når og hvordan ble så Siemenslaget stiftet?

Nordmark: Det var Helge Bang som utpå vårparten 1946 tok initiativet til et møte. Der ble det nedsatt et interim-

styre som sto for driften av laget fram til det første årsmøtet høsten 1946. På dette årsmøte stilte 1/3 av alle ansatte opp.

Haugnes: Nøklemo ble valgt til formann og Hanna Fisknes ble valgt til kasserer. I starten hadde vi et årsbudsjett på 1000 kroner, så vi hadde ikke de mulighetene Siemenslaget har idag.

Åpen lastebil

— Hvilke aktiviteter hadde dere i Siemenslaget den gangen?

Haugnes: Dette var jo like etter krigen, så bærturer var svært populære. Privatbiler fantes nesten ikke, men vi dro avgårde i åpen lastebil. Vi kjørte på knott, det skulle gå enda endel år før bensin kunne kjøpes fritt.

Nordmark: Ja, da satt vi på trebenker på lasteplanet. Med de som fikk plass rett bak førerhuset, kunne vi vel være en 20-30 stykker.

Haugnes: Men Siemenslaget hadde ikke bare matauk-turer. Ski, fotball og bridge var også populære aktiviteter. Da teatersentralen kom, meldte Siemenslaget seg inn, slik at vi kunne få teater og konsertbilletter for en billig penge.

Nordmark: På 50-tallet kom orientering med. Etterhvert spiste det på seg med andre aktiviteter, bl.a. danseskurs. Turer, enten det var matauk med i bildet eller ikke, hadde vi mange av.

Rømmegrøt og kjøttkaker

Nordmark: I 1957 var vi på tur til Kårvatn pensjonat. Den høsten var det flom, slik at bussen ikke kunne kjøre helt fram. Isteden måtte vi roes puljevis over elva i en liten pram. Vel framme på Kårvatn fikk vi servert rømmegrøt og kjøttkaker.

Haugnes: Om vinteren arrangerte Siemenslaget egne skirenn. Da var det langrenn med tidtakning og dans etterpå.

Nordmark: Jeg overhørte engang en samtale mellom 2 unge piker før et slikt skirenn. "Skal du på skifest du?", spurte den ene. "Nei... , vet ikke. Det er jo bare gamlinger som Bottheim og Nordmark". Da var Bottheim ca. 30 år og jeg 24 år, avslutter Nordmark. Både han og Haugnes er idag aktive i Siemens Pensjonistforening.

Var **TYTTEBÆRTUREN** den største konkurrenten til Siemenslagets 40 års jubileum med familiedag på Sluppen?

Det kan nok så være – men i alle fall møtte det fram ca. 170 personer til et omfattende og vel organisert program. Det første man ble møtt med var Strindens Promenadeorkester. Og så kunne man besøke en utstilling som viste Siemenslaget i Trondheim i 40 år,

Siemens i Trondheim 78 år og Sluppen gjennom 325 år. Laget viste ellers sin bredde ved mange aktiviteter, bl.a. bowling, rosemaling, skyting, trim – og en rikholdig premiehøst.

Arbeidsplassen ble naturligvis framvist, og guider med Siemenslue tok seg av dem som besøkte fabrikker, lager og kontorer. Automatikken imponerte nok spesielt – en ny ovn hvert 20. sek.

gjør inntrykk. Service og installasjon har ca. 320 montører og lærlinger og fikk forklart sine oppgaver for mange "Siemens"er. Gutter som drømmer om å bli brannmenn kan bare begynne i Siemens, for vi har jo eget brannvern som viste hva de kunne ved å slukke oljebrann. Og den kunstneriske siden mangler heller ikke – familien Båtnes var med og underholdt.

TS



Stor interesse for ADB-demonstrasjon – og utenfor spilte musikken!



Et tilbud til hele familien

Hva med Siemenslagets planer i Trondheim for framtiden? Vi har snakket med en travel formann. Hun er primus motor nå i jubileumsåret, og mellom to avtaler fant Kjersti Meland tid til en prat.

– Framover vil vi i større grad forsøke å bli et tilbud til hele familien. I den forbindelse vil vi ruste opp trimrommet med flere nye apparater, opplyser Kjersti.

Trimtilbud

Ellers vil vi, nå som før, satse på et bredt trimtilbud. I dag spenner dette over alt fra ulike former for ballspill via bowling til skotthyll og gammeldans. Siemenslaget har også en egen fotballbane. Denne har under byggeperioden midlertidig vært brukt som parkeringsplass, men vil bli satt istand innen våresongen starter. Egen håndballbane har laget også. Begge disse banene ligger på Sluppen Syd.

Gavesjekk

Under jubileumsfesten den 20. september i år, fikk Siemenslaget overrakt en gavesjekk fra firmaet på kr 10 000,-. Disse pengene vil vi bruke til innkjøp av videoutstyr. På den måten kan vi vise film fra store og små arrangementer, samtidig som vi håper undergruppene og særlig idrettsgruppene vil bruke utstyret.



Et fornøyd styre i Siemenslaget i Trondheim mottok 10 000 kroner i jubileumsgave fra bedriften. Og her presenterer de sjekken – fra venstre Hilma Holm, Kari Nausthaug, Hans Chr. Moe, Ruth Krangsås, Terje Wikan og Kjersti Meland.

Munkholmen

Sommerens tur til Munkholmen vil bli en årlig foreteelse. I de to årene vi har arrangert denne festen på Munkholmen, har den blitt svært populær.

Vi tilbyr også rimelige billetter til ulike teaterforestillinger og konserter. Følg med på oppslagstavlene.

Jeg vil ellers oppfordre alle til å bruke Siemenslaget. Vi har nå 29 forskjellige underutvalg og skulle ha noe å tilby for enhver smak. Særlig er Siemenslaget en fin måte å bli kjent med andre på for deg som er nyansatt. Og – ta gjerne familien med, avslutter Kjersti Meland på vei ut døra. Løh

Ja, Siemens satser

I siste nummer av Siemens Intern spør Rolf Grønnvig S/B: **Satser Siemens nok på oppdatering og utvikling av sine medarbeidere?**

I artikkelen kan vi lese at Siemens avsetter ca. kr 55,- pr. medarbeider hvert år.

Dette er naturligvis en misforståelse som Rolf Grønnvig gir oss en fin anledning til å oppklare.

Siemens i Norge har hvert år investert mellom 15 og 20 millioner kroner på opplæring i form av kurs. I tillegg kommer all den viktige opplæringen som gjøres fra dag til dag i jobben. Erfaringsmessig utgjør denne ca. 80-90% av opplæringen.

Vi må heller ikke glemme investeringen til undervisningsrom. Hvert år beløper leie av undervisningslokaler seg til ca. 500 000 kroner.

Siemens satser således ikke kr 55,-, men ca. 6 000,- pr. medarbeider pr. år på opplæring i form av kurs. Lønnsutgifter kommer i tillegg. Om dette er nok til å følge med i den harde konkurransen, vet vi ikke. Det vi vet er at Siemens har kommet langt sammenlignet med andre bedrifter. Lengere vil vi komme med en offensiv holdning til personalutvikling.

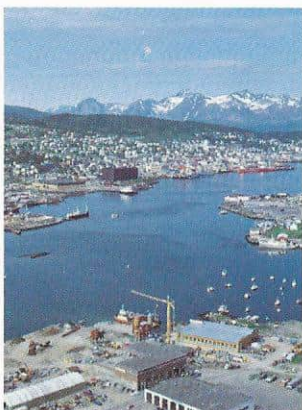
Mer om dette kan du lese i katalogen "INTERN Opplæring" 1987.

Harald Stegen Øystein Rennemo
Annar Aasheim



Livlig bilsalg i Siemens

24 forskjellige biltyper av merkene Volvo, Toyota, Opel og Nissan sto oppstilt ved idrettsplassen på Linderud en dag i høst, og ivrige bilselgere tok seg av mange interesserte bilkjøpere fra Siemens. Det var motorklubbens energiske formann Bjørn Vasskog som sto bak demonstrasjonen, og hun forteller at hun har fått svært mange henvendelser som alle viser at dette var populært og nyttig. Siemens er et attraktivt marked for bilselgerne!



10 år i Harstad

Også Siemens i Harstad har sitt 10 års jubileum i år, og i den anledning arrangerer avdelingen en fagutstilling og en foredragsserie på Grand Hotel i Harstad i tiden 14. - 16. oktober, med en middag for innbudte gjester. Skarpe øyne vil kunne se Siemens-bygget nederst på bildet ovenfor, og alle vil kunne se hvilken herlig beliggenhet Harstad har. Mer om jubileumsarrangementet finner du på side 14.

Hva gjør en kunde fornøyd?

Fra nedenstående brev noterer vi oss:

— Punktlig levering av utstyr
— Meget tilfredsstillende administrasjon — Oppdraget løst bedre enn det normalt kan forventes — Erfaringene fra samarbeidet har vist at valget av Siemens som leverandør var riktig —

Ny arbeidstid for mange

Ikke alle har tenkt så nøye på det ennå — men det er et faktum: fra 1/1-87 skal alle arbeide 37,5 time pr. uke. For dem som allerede gjør det, betyr det vel ikke så meget, men for alle de andre...! Hva blir da arbeidstiden? I Trondheim har montørene foreslått at deres arbeidstid blir fra kl 0730 til kl 1530, og dette ble referert i AMU/BU's siste møte i S/T.

Ikke enig

Det er ikke enighet om at kvalitetssirkler skal premieres gjennom forslagskassen, slik det fremgikk av en artikkel i Siemens Intern nr. 3 i år. Saken er tatt opp i AMU/BU i Siemens Trondheim, og det er fattet vedtak om at forslag fra kvalitets-sirkler ikke skal premieres gjennom forslagskassen. Utvalget har nedsatt en komite som skal gi forslag til honoreringsregler for kvalitets-sirkelarbeide og også se på reglene for forslagsvirksomheten. Dette skal foreligge til 20/11 fk.

Verkstedklubben i Trondheim har engasjert seg i denne saken og sendt AMU/BUene i S/N en innstilling.

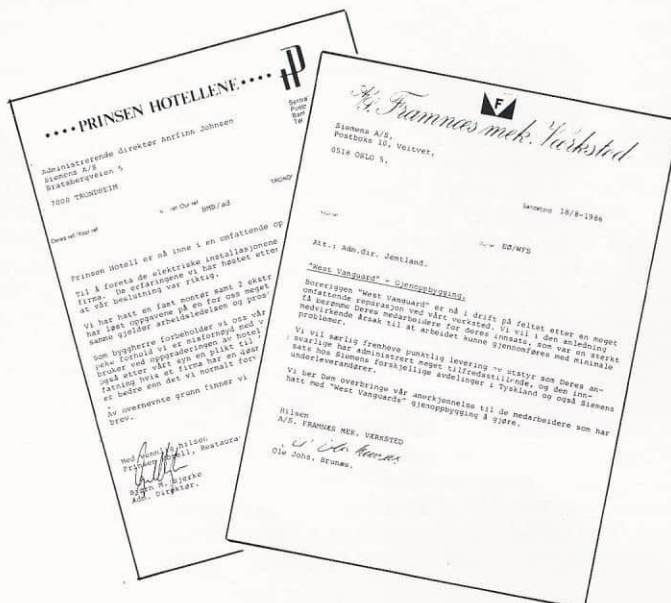
Siemens har bredde



Jostein Green (t.v.) og Per Harald Grinde i Gullfaks C-prosjektet. Svein Bratland var ikke tilstede da bildet ble tatt.

Gullfaks C, verdens største oljeplattform til havs, skal snart inn i den mest aktive byggefasen, og Siemens regner med å være med på byggingen. Men vi har allerede lenge vært aktivt med. Siemens har levert materiell og utstyr for store summer, men Siemens har også vært med på selve engineeringen av plattformen. 3 personer fra TA-Skip/Offshore i Trondheim har vært leid ut som konsulenter til Aker Engineering for Gullfaks C prosjektet. Disse har arbeidet med layout- og skjemategninger på elektrosiden.

Overing. Thorbjørn Ulriksen ved Skip/Offshore i Trondheim mener det er viktig å ha våre ressurser med helt fra starten av i slike store prosjekter.





Fotbad i Siemensdammen

Den Vestlandske sommer har ikke vært så mye å skryte av, surt vær med regn har vært hovedmenyen. Men det har også vært korte glimt av solen.

En dag dette skjedde fant disse to jentene fra Barlia på at nå var det tid til å besøke Siemens.

Utrustet med nistepakke og flaske med saft slo de seg ned nær den nå så kjente Siemensdammen og nøyte dagen i full mon, og hva er bedre enn et fotbad i varmen?



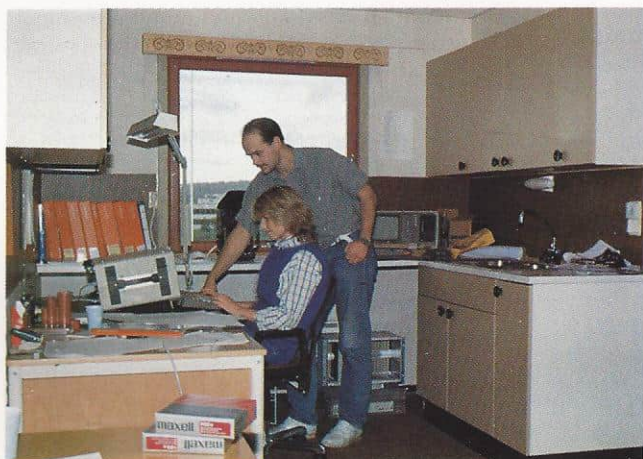
Fin fisk

Livlig fiskehandel bak lagert på Linderud fra tid til annen. Førsteklasses kvalitet, fastslår Freddy Kristiansen (t.h.), mens Per Eyolf Engen står klar med betalingen. Og Finn Gjerstad kan bare fastslå at fiskebestillingen er populær som aldri før.

På kjøkkenbenken

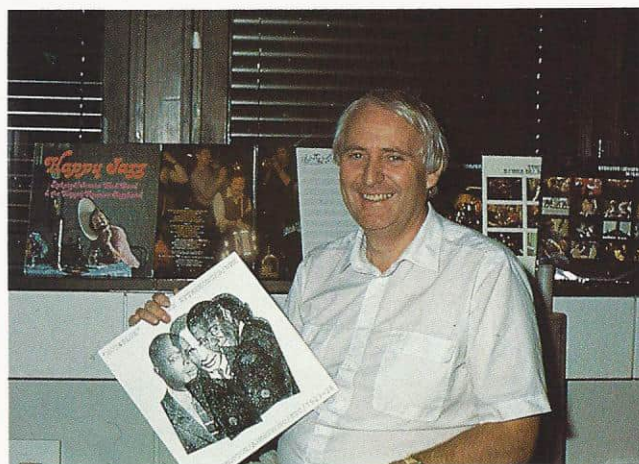
"Å snekre noe på kjøkkenbenken" er et velkjent begrep, men ikke noen god beskrivelse av vanlig arbeidsform i Siemens. Likevel er det noen som praktisk talt foretar sin daglige arbeidsinnsats ved kjøkkenbenken. For å komme til saken så er det Offshoreavdelingen

og PD som har installert seg i vaktmesterboligen i toppetasjen på Cementstøperiet i påvente av nybygget på Sluppen. Her sitter de med Simatic på kjøkkenbenken under treskjærte gardinbrett, og er det noe de mangler, ligger det kanskje i badekaret? Snakk om å gjøre det hjemmekoselig....



Gunhild Holten (PD) og Morten Rygvold (Offshore) ved kjøkkenbenken.

«Norsk rytmekonge» i Siemens



På vår montasjeavdeling på Linderud sitter en rytmekonge — Tore Jensen — en av landets beste utøvere av gammel jazz.

I 35 år har Tore traktert sin kornett, og har gjennom en årrekke vært å finne bak begrepet Stokstad/Jensen. Parhestene Tore Jensen og Bjørn Stokstad har spilt sammen en halv menneskealder, og har utgitt 7 LP'er i tidsrommet 1972 — 1986.

— **Hvorfor oppløste du og Bjørn Stokstad et begrep som Stokstad/Jensen?**

— Tiden var moden for et annet syn på tradisjonell jazz og på grunnlag av dette dannet vi et nytt band, "Norske rytmekonger", med noen av landets beste musikere. Foruten Bjørn og meg, spiller nå Børre Frydenlund, Per Frydenlund, Svein Aarbostad, Morten G. Larsen og Øyvind Fjellheim.

— **Og resultatet av denne sammensetningen kan vi nå høre på plate?**

— Ja, "Hot and Blue" er et resultat av 2 års arbeid og samspill.

Spillegleden lyser ut av Tore Jensen, og etter å ha lest "Jazznytt" fra september '86 har Siemens Intern lyst

Tore Jensen omgitt av sine LP'er og med sin siste stolthet, "Hot and Blue" i armkroken.

til å sitere Johs. Berg: "For meg representerer denne platen en av de mest helstøpte norske plateproduksjoner jeg har hørt, gjennomarbeidet, men allikevel spontan, med en klar musikalsk målsetning. Kanskje jeg lar meg lure av NRK som de kaller seg, men når jeg hører bandet får jeg faktisk en følelse av at det kanskje var omtrent slik deres musikalske forbilder til på en spillejobb mot slutten av 20-åra". Og deres forbilder er Oliver, Morton og Armstrong.

Hos oss i Siemens har Tore arbeidet i 35 år og vært arbeidsleder på vår montasjeavdeling siden 1968-69. Vi ønsker Tore lykke til med kornetten og kan bekrefte at platen virkelig er en godbit for jazz-elskere.

Brit Olstad

Stor og målrettet innsats i Energiforsyning automatisering:

Ny teknikk fra Siemens – Oslo Lysverker først ute med storordre

Ny teknikk for elektrisitetsforsyningen har skaffet Siemens en storordre fra Oslo Lysverker – og det blir nok ikke den eneste fra bransjen i tiden framover. Det dreier seg om to driftskontrollsystemer for OL's kraftstasjoner i Hallingdal. I det nye tekniske konsept, SOSYNAUT LS 4 er de siste framskritt innen teknikken nyttiggjort når det gjelder bruk av datamaskiner, noe som vil gi oss store fordeler i konkurransen om de store driftssentraler i Norge,

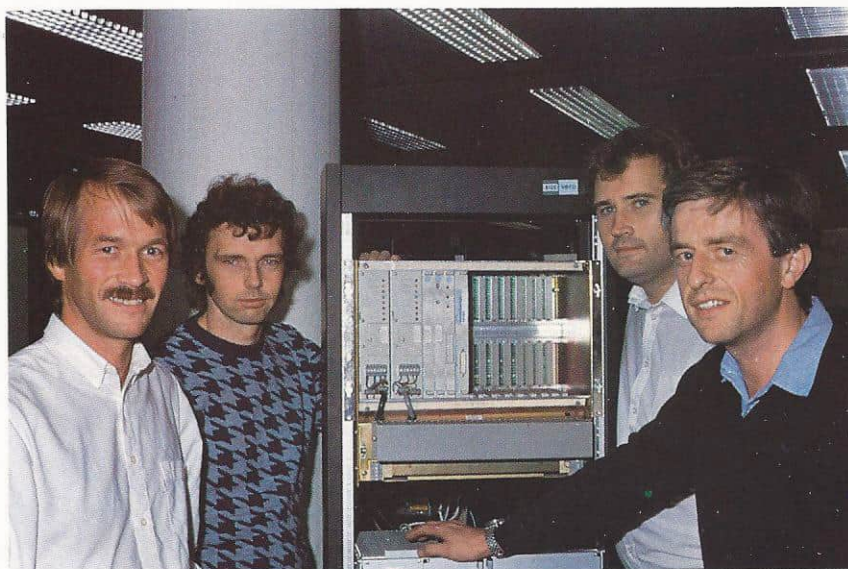
sier Olav Rygvold, leder for automatisering av energiforsyning i Siemens.

Når dette nye storsentralsystem dessuten blir supplert med vårt nye konsept for lokalkontroll av kraftverk og transformatorstasjoner, står Siemens i dag rustet til tennene, sier Rygvold. Fra før av har vi det beste utgangspunkt på automatiseringsfeltet med en markedsandel på rundt 30% i Norge.

Automatisering av kraftforsyningen i Norge er et område hvor Siemens alltid har hevdet seg. Vi begynte med dette allerede for omkring 50 år siden, og virksomheten skjøt fart for alvor i 1960-årene. Det er morsomt å kunne se i gamle anleggsmapper fra den tiden at noen av dagens topledere i huset var blant de aller første som begynte å jobbe med de nye elektroniske fjernstyringssystemene fra Stamhuset. Fra den tid har Siemens stadig befestet sin posisjon som en av de største leverandørene av automatiseringsutstyr med evne og vilje til å ta i bruk ny og moderne teknikk og følge opp kundenes ønsker og behov.

Storanlegg

Anleggsstørrelsene varierer fra enkle små fjernstyringsenheter for frittstående brytere i fordelingsnett, til gigantsystemet for Oslo Lysverker. Dette styrer og overvåker hele den elektriske energiforsyningen til Oslo by.



Lederen for automatisering av energiforsyning i Siemens, Olav Rygvold (t.v.) sammen med systemutvalget for middelstore driftssentraler, Lars Solberg Martinsen, Region Øst, Christer Carlsson, Bransje Energiforsyning og Lars Arne Pedersen, Region Nord.

Andre land vil vite...

Det nye automatiseringssystemet SOSYNAUT LS 4 fra Siemens blir markedsført på internasjonal basis, og siden Siemens i Norge er så tidlig ute – første ordre utenom Tyskland – gir det våre eksperter en framskutt plass. Vi har allerede fått henvendelser fra andre "vannkraftland" som Østerrike og Sveits.

India og Spania er også interesserte i våre E-verksystemer med SIMATIC. Det er en krevende og dyr prosess å omstille seg til ny teknikk og det er naturlig at Siemens-selskapene i de nevnte land er interessert i å dra nytte av det vi allerede har gjort.

Når også kraftverkene i Hallingdal og Aurland blir fullt integrert i systemet står vi overfor et storanlegg i europeisk målestokk!

Stabilt marked

Markedet for driftssentraler i Norge er ganske stabilt. Riktignok er hovedtyngden av de planlagte store driftssentraler nå installert. Men det er stadig behov for modernisering, utvidelse og utskiftning til nyere teknikk. Etter hvert kommer også noe mindre energiverk og byverk med behov for mindre sentraler inn i bildet. Lokalkontroll av kraftstasjoner og transformatorstasjoner er i og for seg ikke noe nytt, men vår teknikk idag er ny og vil utvilsomt åpne dette markedet for automatisering i en helt annen grad enn før. Vi vil oppleve at de kjente tavlene med instrumenter og vendere helt eller delvis blir borte, og det kommer dataskjermer og betjeningstastaturer for lokalstyringen. Denne kan videre direk-

te tilknyttes en overordnet driftssentral.

Konsentrert markedsføring

Slik styringsteknikken utvikler seg, gjelder det imidlertid – som leverandør – å holde tungen rett i munnen, finne ut hvilke kundegrupper vi best kan betjene, hvilke teknikker vi best kan markedsføre.

Vi har i det siste året derfor kjørt en omfattende strategisk planleggingsprosess for hele automatiseringsvirksomheten innen E-forsyning (den vi kaller E1-AUT).

Vi tar klart sikte på å konsentrere vår virksomhet om 3 hovedområder: store driftssentraler, middelstore driftssentraler og datamaskinbasert lokalkontroll av kraft- og transformatorstasjoner. Markedet skal primært være de største elektrisitetsverkene, engrosverkene og Statkraft.

Vi kutter med andre ord ut å drive med alt – overalt, men det vi da

engasjerer oss i — det skal vi til gjengjeld gjøre godt, sier Rygvold.

Standardisering og lønnsomhet

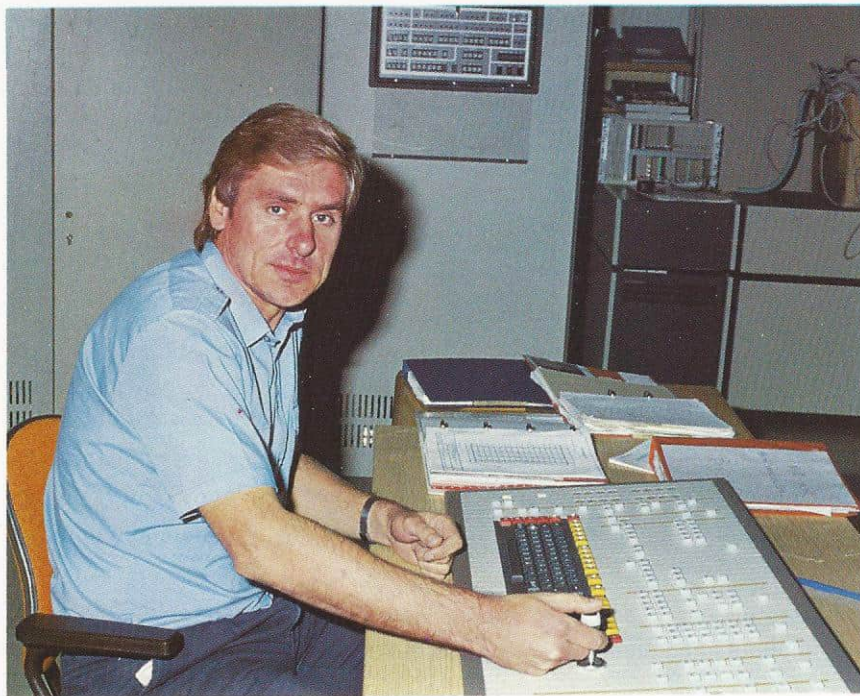
Det er mange grunner til at Siemens konsentrerer sin virksomhet på denne måten. En av de viktigste ligger i kravet om standardisering, for ellers er det ikke mulig å oppnå lønnsomhet. Utgangspunktet for vår standardisering er kundegruppens behov og ønsker om hvordan systemet skal behandle og presentere dataene, og de individuelle tilpassninger må holdes innenfor nok så stramme rammer.

Bedre arbeidsdeling

En slik konsentrasjon av virksomheten åpner også muligheter for øket rasjonalisering og en bedre arbeidsdeling internt. Retningslinjene blir nå at Region Øst og Prosessdata-avdelingen på Linderud skal stå for teknisk markedsføring og bearbeiding av de store driftssentralene på landsbasis. Region Nord får ansvaret for å koordinere utvikling og forvaltning av markedsføring og teknikk for middelstore driftssentraler — idag basert på Simatic S5. Region Vest vil også bli trukket sterkere inn i markedsføring og bearbeiding av middelstore sentraler. I en tid med stor knapphet på faglige ressurser skal vi klare både utvikling og innføring av nye systemer, leveranser av pilotanlegg og aktiv markedsføring for å sikre at de nye systemer får innpass på markedet. Store krav!

Systemutvalg — bedre samarbeide

En ny vri på den tradisjonelle produktansvarrollen hos oss er de såkalte systemutvalg, hvor fagfolk på de tekniske avdelinger i regioner og PD møtes i faste arbeidsgrupper. Bakgrunnen er at det kreves inngående teknisk detaljkunnskap om utstyr og system for å se alle de muligheter vårt utstyr har for å imøtekomme markedsbehovene. Her blir det rik adgang til gjensidig innflytelse mellom faggrupper og markedsføring. Systemutvalgene skal også bistå markedsførerne med å prioritere utviklingsoppgavene. Vi regner med at deres virksomhet vil bidra til et godt samarbeide mellom ulike fagavdelinger og regioner, sier Rygvold.



Peter Ørvik, avd. for Prosessdata, er systemansvarlig for vårt nye driftssentralsystem for E-forsyningen SOSYNAUT LS 4 og medlem av det nye systemutvalget for storsentraler. Peter har deltatt i utviklingen av det nye systemet i Erlangen. På bildet sitter han ved en "gammel" pult, bl.a. skal stikka han holder i erstattes av en "mus"

Ny generasjon teknikk

— Hva er det så for en ny teknikk det er snakk om?

— Ny teknikk er kanskje ikke helt riktig å si — det er snarere en ny generasjon av den teknikk som Siemens har stått for i mange år når det gjelder automatisering i stor målestokk — SOSYNAUT. I snart 20 år har Siemens markedsført slike anlegg — med suksess. Tiden er inne for å ta opp i systemet alt det nye som har skjedd innen data, og imøtekomme flere av de behov kundene naturlig har.

SOSYNAUT — med tilføysen LS 4 — er basert på alle de nyeste teorier innen data. Det har tatt 70 spesialister 3 år å utvikle første versjon av det, og det har hittil kostet 25 mill. DM. Det nye går først og fremst på systemets indre struktur, det vil si en moderne database, all program- og datakommunikasjon via et sentralt grensesnitt, transportabel programvare etc.

Når det gjelder de ytre fordeler, kan man stikkordmessig nevne større informasjonskapasitet som kan omfatte både høyspentnett og fordelingsnett, matematiske beregninger også i fordelingsnettet, sterk prioritering av

viktige meldinger i stress-situasjoner, konstruksjon av bilder som er større enn dataskjermen og større betjenings- og servicevennlighet.

Lokalkontroll

I innledningen til denne artikkelen er det nevnt at Siemens nå også går løs på et spesielt marked innen elektrisitetsforsyningen, nemlig automatiseringen av prosesser i kraftverk og transformatorstasjoner. "Lokalkontrollanlegg" kalles dette innen bransjen, og den tekniske utvikling muliggjør store besparelser for kunden. Datamaskinen i kraftstasjonen og transformatorstasjonen vil normalt være tilkoblet en driftssentral på overordnet nivå, og full fjernstyring vil kunne foregå herfra. De prosesser det er tale om er overvåking av turbiner og generatorer, transformatorer, høyspenningslinjer m.v.

Godt regionssamarbeide er praktisert ved bygging for Norsk Hydro



Norsk Hydros nybygg i Bergen har et stort Siemens-innslag. Det innfelte bildet til venstre viser Bodil Myking, Siemens Bergen i sving med "makaronien" og til høyre modell av hele anlegget.



Soria Moria — Eventyret rinner en i hu, på vei mot hovedkvarteret til Norsk Hydro på Sandsli i Bergen, ikke som noe gullglitrende og uvirkelig slott, nei —. Et høyteknologisk senter med fasader i glass og aluminium viser seg på et høydedrag over furuskogen. Rede til å ta imot administrasjonen for et stort prosjekt i Nordsjøen — Oseberg-feltet.

Norsk Hydro er en gigant i norsk næringsliv, kanskje har ikke det blitt så godt merket på Vestlandet tidligere, men dess mere har det blitt markert etter at feltene utenfor kysten ble frigjort for drift til olje- gassindustrien.

I Bergen sentrum ruver allerede et stort bygg, som med sine 3 tårn gir en markert profil. Dette senteret huser i dag administrasjonen for konsernets aktiviteter i landsdelen, men nå — et nytt senter på Sandsli ca. 2 km fra Flesland flyplass.

Kan utvides

Norsk Hydro bygger i første omgang 29 000 m² gulvflate, men dette areal kan senere utvides vesentlig ved behov.

Firma Selmer-Sande, som har en totalentreprise for anlegget, har gitt Siemens i oppdrag å ta seg av den elektriske installasjon. Det er et oppdrag som har kostnadsomfang på rundt 33 mill. kroner.

Et stort oppdrag, kanskje ikke et av de aller største, men ser en på tidsrammen, så ser en at produksjonen er høy. Det er et arbeidsintensivt anlegg, som spenner over 14-15 måneder, og hvor Siemens i tillegg til administrasjon og prosjektledelse i snitt har hatt 35 montører i arbeid.

På grunn av det knappe tidsskjema, har det også vært nødvendig å engasjere andre firma til hjelp, som TBK, for enkelte deler av anlegget.

Nye rutiner

Vi oppsøkte prosjektleder P. Flatnes og prosjekteringsleder S.L. Kversøy for å stille dem en del spørsmål om anlegget.

Anlegget skiller seg først og fremst ut ved en del nye rutiner, kanskje mest ved kvalitetssikring, som her er usedvanlig streng. For første gang er dette blitt rutine også i prosjekteringsfasen, og så systematisk videreført i alle trinn, opplyser Flatnes og Kversøy.

Anlegget er beheftet med stramme tidsrammer, og det kan virke litt skremmende med dagmølt for overskridelser, men her får en inntrykk av ro og sikkerhet. Alt er under kontroll, takket være god planlegging og ikke minst en særdeles dyktig og rutinert montørstab, med basene D. Sagstad og L. Nødtvedt i spissen.

3 jenter

Nå er det ikke bare mannlige montører det dreier seg om. På bygget får en øye på en arbeider i ferd med kabeltrekning. Verneutstyr og kjeledress til tross, det må være en jente. Det viser seg at Siemens har 3 av dem på dette anlegget, og samarbeidet med de mannlige kollegene synes prima.

Strømforsyningen består av 3 trafoer for 11 kV — 400/230 V og 1250 kVA med direkte jordet og belastet nullpunkt, eiet og drevet av Bergen Lysverker. Det er regnet med gode marginer ved installasjonen. Høy spenningsanlegget med føringsveier er basert på å kunne forsyne fremtidige byggetrinn.

Av Knut Madsen

Siemens belysning

En av de leveranser som særlig fanger oppmerksomheten er Siemens belysning, de nye SINOVA armaturene som er beskrevet i Siemens Intern nr. 7 - 85. De er både pene og teknisk sett en uovertruffen konstruksjon. De har fordeler som at det spares energi, og at en får lys momentant. Praktisk har en løst belysningen ved brytertablåer i hver etasjegruppe, men med separate brytere på hvert armatur, — ved snorbryter.

I likhet med mange andre store ordrer er det nye Hydro-anlegget, som har paralleller i Vækero I og II i Oslo, et klart eksempel på hva en oppnår med teamwork. I en hektisk anbudsfasen var K. Manger både titt og ofte i konferanse og nært samarbeid med installasjonsavdelingen i Oslo. Vi skylder denne gruppen stor takk for hjelp og innsats, sier han.

Også fra Trondheim

Men også fra Trondheim har vi mottatt hjelp, blant annet med et FDV system (forvaltning, drift og vedlikehold). Dette ble egentlig utviklet for Regionsykehuset der, men kan prinsipielt anvendes overalt. Systemet baserer seg på en sentral PC. Kapasiteten for utstyret gir større muligheter til anvendelse enn det en trenger i dag, og kan senere utbygges etter behov.

Forholdet mellom Norsk Hydro og Siemens har vært nevnt flere ganger tidligere, og vi tror at dette anlegget vil bli overlevert med stolthet og gi oss et godt renommé. Det har vært et typisk eksempel på det alle ønsker, nemlig at alle 3 regioner yder sitt beste, og hvor parolen er: kvalitet.

Siemens tennis-team i fortsatt framgang

I 1985 startet vårt tennis-team i Oslo opp i 5.divisjon i lagserie-mesterskapet i tennis, hvor de vant alle sine kamper overlegent. I den anledning ble det søkt Tennisutvalget om å hoppe over 4.divisjon og rykke rett opp i 3.divisjon, hvor de mente de bedre hørte hjemme. Dette ble innvilget, og her møtte de følgende lag, som de vant over med kampsifrene:

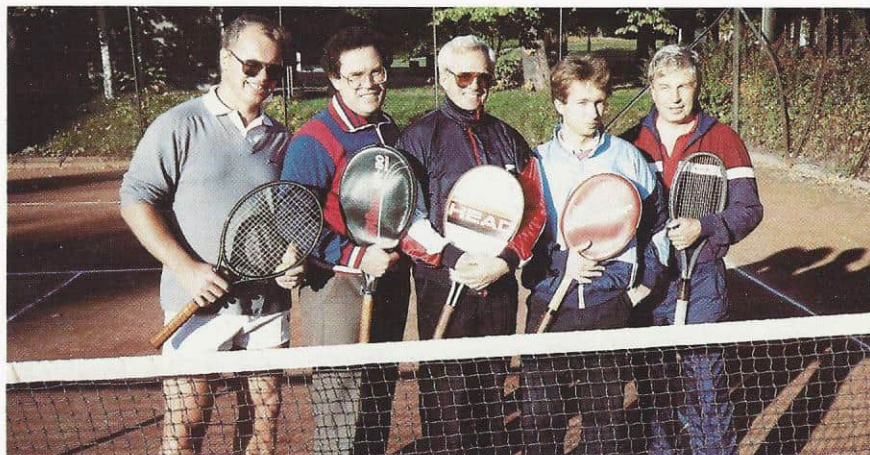
Norsk Viftefabrikk A/S	3 - 2
Norsk Hydro II	3 - 2
Bergen Bank I	5 - 0
Olje- og Energidept.	5 - 0

De har således også i denne divisjonen vunnet alle sine kamper, og vil neste år spille i 2.divisjon. Vi gratulerer! Siemenslaget har bestått av:

Jan Sverre Vig (kun én kamp), E. Bødtker-Næss, Petter Tharaldsen, Arne Præsthus, Steinar Jacobsen og Erik H. Petersen (lagkaptein).

Til Kretsmeesterskapet i single 1986 stilte følgende opp:

E. Bødtker-Næss Klasse 1 (aktive over 35 år)



Vårt vinnende tennislag: fra venstre Petter Tharaldsen, Arne Præsthus, Erik H. Petersen (lagkaptein), Steinar Jacobsen og Erik Bødtker-Næss.

Steinar Jacobsen " 2 (ikke aktive 16 - 34 år)

Erik H. Petersen " 4 (over 55 år)
Alle var uheldige og trakk de beste spillerne i 1. runde og ble slått ut.

Laget har i vinter hatt en time pr. uke innendørs i Veitvethallen. Videre har vi disponert baner på Frogner Stadion hver mandag kl 1900 - 2100 og onsdag 1600 - 1800.

Tennis er gøy, og det er sikkert flere her på Siemens som er interessert i å være med. Hvorfor ikke stille opp neste år med ennå et herre- eller damelag. Herrelaget består av minimum 4 personer og et damelag av minimum 2 personer.

Interesserte bes melde seg til tennisoppmannen Erik H. Petersen, EP-K2, linje 533, S/O.

Verdifull Simatic-presentasjon hos kunder kysten rundt

Begrepet Simatic er så kjent, at en ikke trenger noen innføring, men teknikken er i stadig utvikling, og det må gjøres kjent for våre kunder. For å gjøre dette riktig effektivt kom ihøst en demonstrasjonsvogn til Norge. Den dro så langt som til Narvik og returnerte langs kysten sørover.

Besøket var godt organisert, og vi tar en prat med H.E. Nygård, Siemens Bergen, om resultatet.

Han forteller at ialt 8 industristeder ble besøkt, og tilsammen kom det 74 besøkende fra kundenes elektro- og

installasjonsfolk. S. Mørk og H. Thorsten tok også del i demonstrasjonene.

Positive kommentarer

Det var særlig de nye buss-systemene i Sinec L1 og H1, samt programmerapparat PG635 og 685 og den nye skjermstyringen som fikk de mest positive kommentarer.

Det som overrasket en del, var at informasjonsbehovet viste seg å være langt større enn det vi hadde antatt. Ved de mange samtaler vi hadde med brukerne, fikk vi opplysninger både på godt og ondt. Dette er en meget viktig

feed-back for oss, når vi litt senere skal få utstillingen tilbake, for å besøke dem som vi ikke rakk denne gangen, sier Nygård.

Når alt gikk så prikkfritt, så skyldes nok det i vesentlig grad vår sjåfør Hüttel og hans kone, som gjorde undere med stell og hjelp ved de mange besøk underveis. K.M.

Simatic kommer til kundene - i en spesialinnredet buss. Bildet til høyre gir et glimt av innredningen med de siste nyheter på området.



Kjenn d

"Kjenn ditt land", heter et godt slagord. Det er like godt om vi omskriver det til "Kjenn ditt firma", og Siemens Intern vil nå starte en serie artikler som tar for seg de enkelte deler av vårt firma, slik de er vist på organisasjonskartet. Artiklene gjør ikke krav på å gi fullver-

Vi starter med 2 avdelinger — den uten sammenligning største i firmaet, Seksjon Energi- og automatiseringsteknikk, og en av de minste, Siemens Kristiansand.



Familien Kirkeng — et tyngdepunkt i vår Kristiansandsavdeling, og som sammen med gode medarbeidere utviklet tavleverkstedet. I forgrunnen fra venstre grunnleggeren, Rolf Kirkeng ved siden av fru Inger. Bak dem Stein og Rolf Magne.

Siemens i Kristiansand har markert seg med en uvanlig kraftig omsetningskurve siden avdelingen kom igang "for alvor" den 1. januar 1981: Fra 1,9 millioner kr i 1981/82 til 10 millioner kr forrige forretningsår. Avdelingen har 45 medarbeidere, men har lengere tradisjoner i byen og distriktet enn fra stiftelsesdatoen 1/1-81. Vår nåværende installasjonssjef, Tor A. Vassbotn, ble ansatt som distriktsrepresentant i 1960. Han avløste da Jens Glad Balchen, som ivaretok oppgaven i 30 år.

Meget viktig for Siemens' vekst i Kristiansand i de siste 5-6 år var overtagelsen av tavleverkstedet Elenikk A/S den 1/1 1981. Dette var en typisk familiebedrift, grunnlagt av Rolf Kirkeng i 1968 og drevet fram av hele familien sammen med trofaste medarbeidere. Disse har også fulgt med over til Siemens, og denne del av vår enhet i Kristiansand teller i dag 15 medarbeidere og har en omsetning på 4 millioner kr i året.

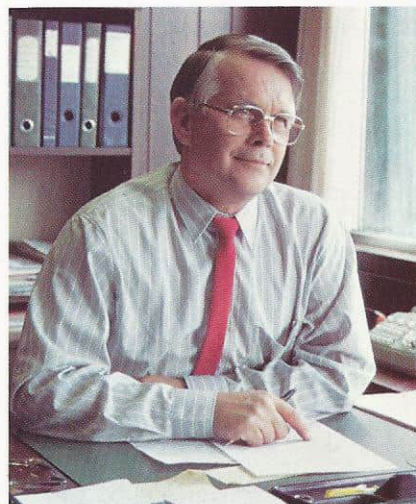
— Vi satser på kvalitet, kort leveringstid og fleksibel kundebehandling, sier Stein Kirkeng. Når kunden kommer med forandringer i opplegget, tar vi det på sparket. Slik er vi vant til å jobbe — vi trenger ikke tegninger til alt.

Tavleproduksjonen er ikke bare en hjørnestein for Siemens i Kristiansand. Den er også en spydspiss for å komme til andre oppdrag i industribransjen og andre bransjer.

Installasjon

Installasjonsvirksomheten ble startet i 1981 og ledes av Tor A. Vassbotn. I den første tiden var det mange offshore-oppdrag, forteller han, senere fikk vi innpass også i landbasert virksomhet. Et viktig oppdrag for oss var Gjensidiges hovedkontor i Kristiansand som ble ferdig for 2-3 år siden. Selskapet valgte å restaurere og nyinnrede en fin gammel gård fra århundreskiftet. Det var et vanskelig oppdrag som vi markerte oss godt med. Vi har i dag 20 medarbeidere på installasjon.

Materiellsalget i Kristiansand skjer fra lageret i Skien, som også har ansvaret for markedsføringen. Dog har Handel egen representant ved Kristiansand-kontoret, Terje Sundbø.



Avdeling med steil omsetningskurve



Grete Brattveit tar hånd om administrasjonen!

Automatisering

Et stort pluss for oss i Kristiansand ble det da avdelingen fikk folk med PLSkompetanse og dermed kunne påta seg automatiseringsoppdrag for industrien. Blant våre kunder er store industrier som Falconbridge, Fiskaa Verk, Arendal Smelteverk, Agder Meieri og Kristiansands Møller. For den sistnevnte bedrift programmerte og automatiserte avdelingen et nytt mølleutstyr som ble satt vellykket i drift i våres. Oppdraget løp opp i kr 800 000,-

Forts. side 21

Installasjonssjef Tor A. Vassbotn.

itt firma

verdige presentasjoner av avdelingene, særlig ikke når det gjelder de store enhetene. Det vi tar sikte på er å vise arbeidsområdene og de aktuelle forhold som knytter seg til dem, problemer og forhåpninger, og kanskje gi et lite inntrykk av "bedriftskulturen" i avdelingen.

Den første med en omsetning på 1 milliard, den andre med 10 millioner. Men typiske for Siemens begge to.

En av de store hjørnestener

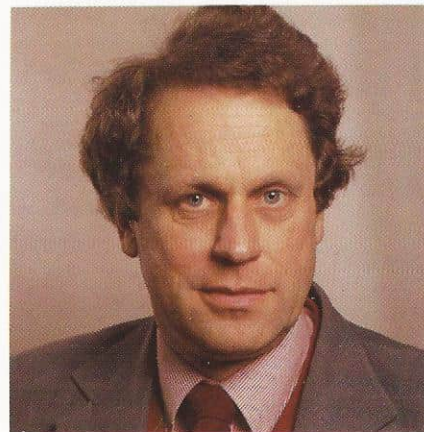
Energi- og automatiseringsteknikk representerer en av de virkelig store hjørnestener i Siemens-konsernet. Slik er det her i Norge også. Arbeidsområdet er preget av teknikk og detaljerte organisasjonsoppdelinger. I Norge rommer virksomheten i det store og hele arbeide for kraftforsyning, industri og skip/offshore, og i det forretningsår som er avsluttet regner man med en omsetning på ca. 1 milliard kroner, mens firmaomsetningen totalt for 1985/86 er anslått til ca. 2,3 milliarder kroner.

70% av omsetningen kommer fra anleggsbygging, for Seksjon E er anleggsingeniørenes store slagfelt i Siemens. Produktsalg i vanlig forstand finner man nesten bare i E7, motorer og startapparater. Region Nord har slått dette salget sammen med salget av installasjonsprodukter, som hører under Seksjon Installasjonsteknikk. Samarbeide over seksjonsgrensene på denne måten er en idé som er sterkt oppe i Siemens for tiden, og det er ofte regionene som fører an, for det er de som er ansvarlige for salgsresultat og kundekontakt. Flere tilpasninger av vår organisasjon til markedet er på gang, bl.a. skal skip og offshore sammen.

Mer produktsalg

Det er to forhold som plager Seksjon E og som vanskeliggjør arbeidet: Organisasjonsforholdene er uoversiktlige og ikke lette å finne fram i, og et stigende kostnadsnivå presser salgsresultatet ned. I tillegg må man konstatere at markedsutsiktene ikke er de beste, og at konkurrentene er særdeles aktive.

Det er med andre ord store muligheter for forbedringer, og det foreligger mange idéer til slike, knyttet til den strategiske planlegging. En av de mest interessante er å satse sterkere på produktsalg gjennom seksjonen. Forholdene skulle ligge godt tilrette for et lønnsomt produktsalg ut over motorer og startapparater, og dette vil nok bli gjenstand for gransking i tiden fremover.



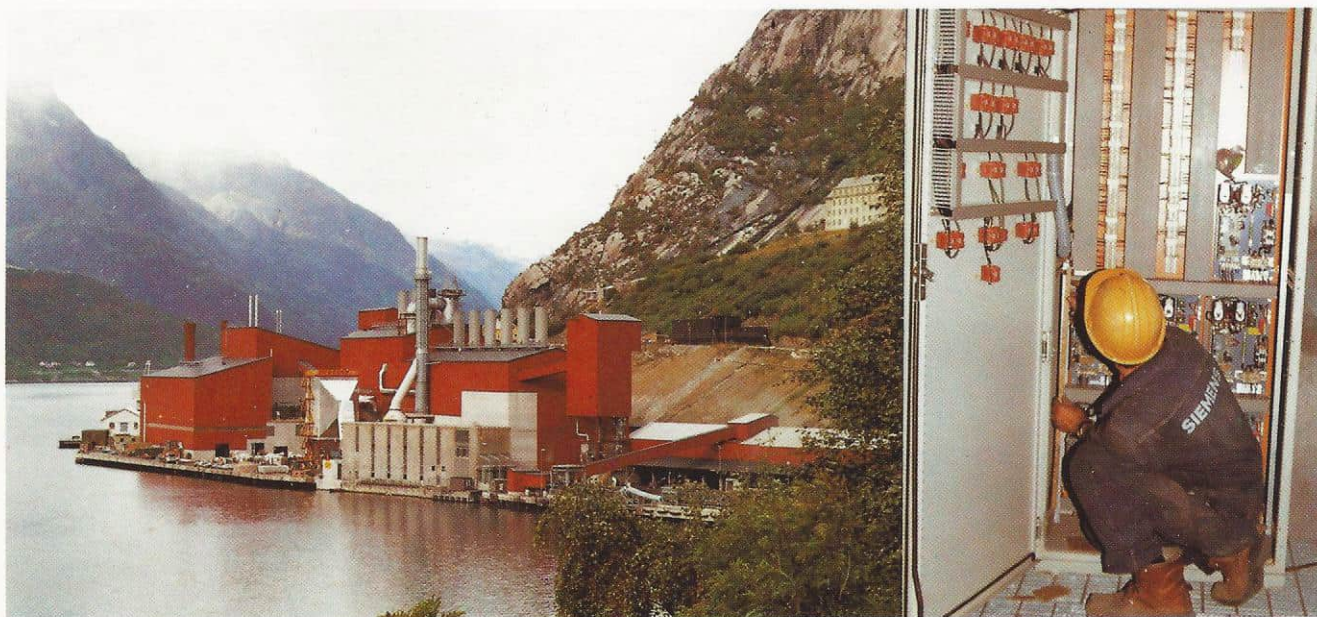
Leder for Seksjon E, Carl O. Solberg.

Trumfkort:

Avbruddsfri strømforsyning

Nettopp her har seksjonen et trumfkort å kaste på bordet: Avbruddsfrie strømforsyninger, utviklet og produsert ved vår egen Sterkstrømfabrikk i Trondheim, et produkt selv våre kritiske Erlangen-kolleger tar av seg hatten for og ønsker å samarbeide om. Avbruddsfri strømforsyning er særlig aktuelt for datamaskinbrukere, idet det minste avbrudd i strømforsyningen kan forårsake store forstyrrelser for datamaskinene. — Men en suksess er ikke uten bekymringer: På grunn av stor ordremengde i Sterkstrømfabrikken er vi for tiden ikke i stand til å produsere det markedet kan avta. Man regner med at forholdene bedrer seg etter jul.

Forts. neste side



Et typisk anlegg innenfor Seksjon E's arbeidsområde: Ilmenittsmelteverket i Tyssedal. Et stort og spennende industrioppdrag som løses av Region Øst og Region Vest i fellesskap. Bildene ble tatt for kort tid siden av vår anleggsleder B. Losnegaard S/B.

Høsttur i sol og sne

Årets høsttur 2. september med 68 morgenfugler fra Pensjonistforeningen i Siemens Oslo startet som vanlig i strålende sol og høy stemning. Om Hønefoss, med tørrlagt foss, gikk veien til Jevnaker og Glassverket. Det ga oss god tid, og alle nøt å kunne handle i ro og mak, og også kose seg med deilige rundstykker og første-klasses kaffe.

Vi ankom Klekken i god tid før middag, og det herlige parkanlegget og solen gjorde sitt til at ventetiden ble godt utnyttet utendørs. Noen kunne nok ha tenkt seg en dukkert i swimming-poolens klare vann. Kl. 1500 meldte imidlertid Kåre Grefstad at middagen ventet, og skinketek i rikelig mengde og jordbærfromasj gikk ned på høykant.

Da vi rett etter middagen drakk kaffe i de deilige salongene, kom regnet, og på hjemveien om Roa kulminerte det hele med et tynt snedekke på Grua.

Stemningen holdt godt allikevel, vi hadde fått masser av sol og frisk luft, skjønnhetsinntrykk underveis og på Klekken, og ikke minst meget god mat og perfekt og hyggelig servering.

Da turen denne gang ikke var så



I sommervarm sol på Klekken: Fra venstre fru Paulsen og Helge Paulsen, Kåre Grefstad og Sverre Ekeberg og frue.

lang, ble det god tid til å prate med mange gode venner. De som ønsket det benyttet anledningen til å starte julegavehandelen på såvel Hadeland som Randsfjord Glassverk.

Fem flasker "julebord-rødvin" ble loddet ut på turen, og de heldige

vinnere fikk en ekstra gledespakke med seg hjem.

Vi var tilbake i Oslo ca. kl 1800, og vi hadde all grunn til å takke Inger og Kåre for en fin-fin tur også denne gang. Vel blåst!

SvD

Lederposisjon

Skal man snakke markedssuksess, kommer man heller ikke utenom SF₆-teknikken og dens gjennombrudd hos norske el-verker. SF₆ er en gass som brukes som slukke- og isolasjonsmiddel i høyspenningsbrytere o.l. istedet for olje og luft. I denne teknikk blir apparatene nærmest vedlikeholdsfrie, og krever svært liten plass i forhold til konvensjonelle anlegg. — Her har Siemens ligget i fremste linje og sikret seg en solid lederposisjon.

Også når det gjelder driftssentraler og automatisering for el-verkene ligger vi godt an, og ord som SOSYNAUT og Simatic er blitt kjente begreper i bransjen. Det er en enorm innsats som ligger bak utviklingen av disse styringsverktøyene, og Seksjon E satser kraftig på å applisere dem til de bransjer og de tekniske behov vi har i Norge.

Mangelvare

Ressurser og ressursfordeling er gjennomgangspunkt i diskusjoner omkring seksjonens planer og utvikling. Konkret går det i første rekke om hvordan vi skal skaffe nye, dyktige ingeniører og beholde dem vi har, og hvor de skal settes inn. Oseberg-prosjektet, en oppgave for Siemens i størrelsesorden 150 millioner kroner,

er et godt eksempel på dette. Det har vært nødvendig å hente ingeniører fra nær sagt alle områder i Siemens til denne oppgaven, og det er klart at dette merkes. På den annen side: er det ikke blant annet denne muligheten hos oss som gjør Siemens til en så interessant samarbeidspartner?

Offshore — fortsatt viktig

Hva betyr de sviktende oljepriser for Siemens? Vi opplever at bunnen faller ut av skipsbyggingsmarkedet og at prosjektene utsettes i offshore. Men virksomheten går i bølger og nye offshore-prosjekter, særlig for gassutvinning og utnyttelse av gass vil komme. — Et annet prosjekt knyttet til havet er fiskeoppdrett — skal Siemens bli med her? Det er ikke umulig. Vi har gått aktivt inn i fiskeoppdrettselskapet Nodex i Trondheim, men markedsutsiktene betegnes foreløpig som usikre.

Teknisk tyngdepunkt

Et teknisk tyngdepunkt i Seksjon Energi- og Automatiseringsteknikk er avdeling for Prosessdata, PD. Dens oppgave er å hjelpe bransjene med automatiseringsteknologi, særlig knyttet til bruken av store datamaskiner. Avdelingen bygger og vedlikeholder de store driftssentraler i elektrisitetsfor-

Siemens 10 år i Harstad

I anledning 10-årsjubileet for vår faste etablering i Harstad, arrangerer Siemens i Harstad en fagutstilling og en foredragsserie i tiden 14. til 16. oktober 1986. Arrangementene er lagt til Grand Hotell, Harstad.

Åpningen finner sted tirsdag 14. oktober kl 1900 og blir foretatt av avd.dir. Bratt. Selve åpningsarrangementet er rettet mot spesielt inviterte kunder, Harstad-politikere og presse.

Onsdag 15. oktober blir en såkalt "Tema-dag". Følgende temaer blir behandlet:

- ADB i små og mellomstore bedrifter
- Moderne kontorbelysning
- Siemens høyspentprodukter
- Selektivitet i fordelingsanlegg
- Vei og plassbelysning

Torsdag 16. oktober inviterer vi til produktinformasjon med vekt på:

- Installasjonsmateriell
- Belysningsutstyr
- Høyspentprodukter
- kWh-målere

syningen, deltar i offshore-prosjekter og er en utviklingsavdeling på sitt felt ikke bare for Seksjon E, men for alle som har behov for dens tjenester i Siemens. Det er eksempelvis PD som har utviklet den nye, elektroniske termostaten Memoterm som benyttes i Siemens varmeovner.

Siemens image: Er vi gode ambassadører?

I forrige nummer av Siemens Intern kunne vi lese at Siemens har et godt image i forhold til konkurrentene. I den forbindelse vil Siemens Intern gjerne spørre: "Hva kan du som medarbeider i Siemens gjøre i det daglige for å bevare og utvikle firmaets image?"

Enhver som har lyst til å uttrykke sitt syn her, er velkommen med innlegg som vi vil gi plass til i Siemens Intern i tiden fremover. Vi vil også utfordre enkelte navngitte personer til å besvare spørsmålet. Og førstemann ute er Aage Amundsen, Siemens Trondheim:

Det er flere ting jeg kunne tenke meg å trekke fram når det gjelder vårt image. Jeg er særlig opptatt av at vi alle er ambassadører for vårt firma. Vi bør være gode ambassadører. I et så stort firma som vårt, er det tilsammen svært mange mennesker utenfor vi kommer i kontakt med. Vår oppførsel og innstilling vil derfor i stor grad påvirke det inntrykk folk får av firmaet vårt.

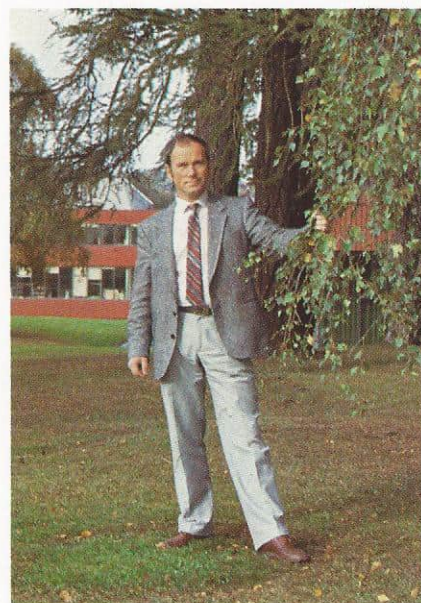
Positiv – utad

Jeg mener vi alltid bør huske på å snakke positivt om vår arbeidsplass. Det burde ikke være vanskelig. Vårt firma er solid med store ressurser, dyktige medarbeidere, avansert teknologi, høyt kvalitetsnivå, godt arbeidsmiljø, godt tilbud om videre utdanning og utvikling for den enkelte. Listen kunne gjøres lenger. Positiv omtale av slike ting bør prege vår beskrivelse av firmaet utad.

Si fra – innad

Innad bør vi selvfølgelig si fra om ting som ikke er tilfredsstillende slik at dette kan rettes på. Det er alle tjent med, og det er bare vi selv som kan rette på forholdene. Derfor har det ingen hensikt å "gå på bygda" med slike ting.

Jeg synes alltid det er en glede å treffe mennesker som snakker med velvilje og entusiasme om sin arbeidsplass. Jeg får respekt for mennesker med en slik lojal innstilling, og det gir naturligvis også et positivt bilde av det firmaet han/hun representerer.



Betydning

Det jeg har nevnt her, vil de fleste se på som en selvfølge. Likevel tror jeg det kan være nyttig å nevne den betydning hver enkelt av oss kan ha for vårt firmas gode omdømme. Det er ikke sikkert at vi alltid husker på dette i vår daglige omgang med andre mennesker.

Aage Amundsen

Røykfri sone i kantinen – med glassvegg

Den nyinnredede kantine i Sterkstrømsfabrikken på Sluppen er etter vedtak i AMU/BU inndelt i en røyksone og en sone for røykfritt miljø. Sonene er adskilt med en glassvegg. Kantinen i Elektrovarmefabrikken er nå nedlagt, idet kantinen i Sterkstrømsfabrikken skal betjene hele Sluppen Nord.

I det nye kontorbygg, som tas i bruk i denne måned, er det egen fløy for kantine. Når den kommer i drift, skal den betjene Sluppen Syd, og den

nåværende kantine Sluppen Syd blir nedlagt. – Også den nye kantinen får soner for røykere og ikke-røykere.

Siemens Interns fotograf, Tor-Odd Vist, tok nedenstående bilder en av de første dagene den nyinnredede kantine i Sterkstrømsfabrikken var i drift, og forsikrer at innredningen og miljøet tegner meget bra, og betjeningen er som alltid på topp.

Her på bildet fra venstre en del av de blide damer i disken, Målfrid Antonsen, Lilly Kaspersen og Inger Stubban.





Oppsummering fra kvinnekurset "Sats mer av deg selv" fant sted i denne gruppen, fra venstre Gunnar Kragstad, Mia Amundsen, Kristin Dahle, Ingunn Brandt og Gunn Oland.

«Sats mer av deg selv» – utviklingsprogram for kvinner i Siemens

16 kvinner i Siemens Oslo fikk i sin tid tilbud om kurset "Sats mer av deg selv". Dette var ment som en støtte for personlig utvikling og ikke i "personlighetsforandring".

Ledelsen i Siemens har som et av sine mål å utvikle det potensiale og de ressurser som kvinnene i bedriften representerer. Dette innebærer bl.a. å få flere kvinner til å søke stillinger som til nå har vært dominert av menn. Som et ledd i denne målsetningen, ble et utviklingsprogram for kvinner, i første omgang for kvinner i ledende stillinger og nøkkelstillinger, arrangert og gjennomført slik:

- januar Informasjonsmøte kun for deltakerne
- februar 3-dagers samling/seminar
- mai 1/2-dags samling med deltakerne og deres ledere
- september 2-dagers oppfølgingsseminar
- januar – september PS mellom deltakere og ledere. Gruppearbeid og arbeid med å sette mål og følge opp resultater

Målsetning

- Gjennom personlig utviklingsplan
- utvikle kvinner i nåværende arbeidssituasjon,
- kvalifisere kvinner for arbeidsopp-gaver med utvidet ansvars- og myndighetsområde
- utvikle og motivere kvinner til å søke lederstillinger.

Innhold

- På kurset fikk deltakerne sjansen til å finne fram til sine sterke sider og ideer til hvordan deltakerne kan utvikle dem videre

– innsikt i hvordan selvfølelsen påvirker arbeidsinnsats og arbeidsglede og hvordan man kan øke egen selvfølelse

– innsikt i opplevelse av hindring i arbeidssituasjonen, bli kjent med egen usikkerhet og bli fortrolig med den

– innsikt og trening i alternative måter å løse vanskelige situasjoner på

Dette kurset var altså verken lagt opp som knallhard sensitivitetstrening eller "kvinnesakssamling" på høyfjells-hotell med sutring og kampropp.

Kurset ble arrangert av opplæringsavdelingen ved Aud Gulvik og konsulent Helle Klaveness fra Animare Futurum A/S.

Vi ville gjerne få nærmere innsikt i utbyttet av kurset og inviterte Ingunn Brandt, Mia Amundsen og Kristin Dahle til en samtale. De tre kvinnene kommer fra nokså ulike miljø i huset vårt. Ingunn er sivilingeniør på Prosessdata, Mia er avdelingssjef innen økonomi på Telekomponenter og Kommunikasjonsprodukter og Kristin er systemutvikler på Systemavdelingen.

Følgende framkom i vår samtale:

Bare kvinnelige deltakere ble invitert!

Dette var en artig og spesiell opplevelse da man ellers var vant med kurs som nesten bare var for menn. Det ga en spesiell trygghetsfølelse som jo er svært viktig på et kurs for personlig utvikling. Kvinnene vi snakket med mener at denne samholdighetsfølelsen også ville blitt oppnådd om det hadde vært nesten jevn fordeling mellom kjønnene. Like viktig er det antagelig at deltakerne føler seg som jevnbyrdige.

Dessuten var det morsomt og inspirerende å bli kjent med kvinner fra andre miljøer, spesielt på bakgrunn av at jentene ofte er en ensom svale/ulv i sitt eget arbeidsmiljø, og dette med-

fører ofte en forsterkning av både positive og negative hendelser. Når en jente gjør noe bra oppfattes det altså veldig bra og omvendt!

Forventningene var store!

Alle syntes at dette skulle bli spennende, men lurte på reaksjonen når de kom tilbake til sitt eget miljø. Hvorledes ville nå sjefen reagere? Var han, ja det var bare "hanner" som ledere, positiv til deltakerne, informert og forberedt godt nok?

Svaret var nok nei, her har vi mye å forbedre til neste gang.

Resultatene har ikke uteblitt!

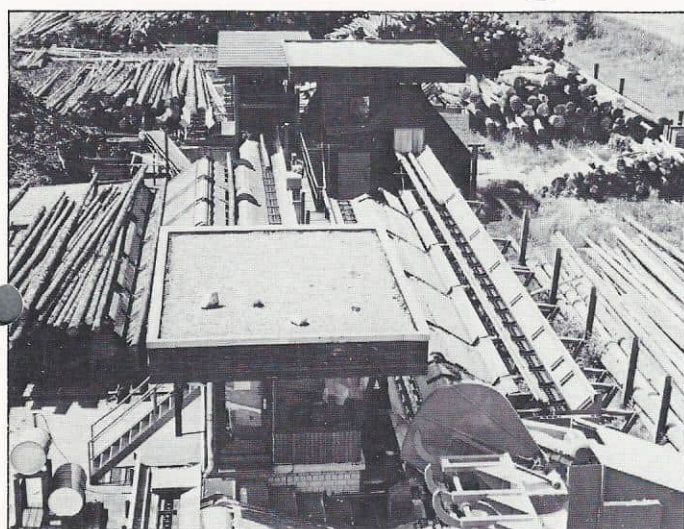
Konkrete resultater fra denne typen kurs er veldig vanskelig å måle, men enkelte ting kom sterkt fram i vår samtalegruppe.

- Bli bevisst at ansvar for egen utvikling først og fremst ligger på en selv. Dette har gitt seg forskjellige utslag som det å sette seg konkrete mål, arbeide mer bevisst med å få gjennomslagskraft for viktige saker.
- Større kontaktflate i firmaet.
- Konkret nytte av ulike teknikker for å oppnå resultater. Tenker mer strategi enn tidligere.
- Impuls til påmelding til videreutdanning som f.eks. bedriftsøkonomistudiet.

Til slutt ble det oppfordret til å satse videre og mer på dette tiltaket. Få 16 nye kvinner i gang så snart som mulig, men forbered avdelingsmiljøet bedre for de nye kandidatene, slik at deres muligheter til videreutvikling er enda bedre tilrettelagt.

Gunn Oland – Gunnar Kragstad

Helautomatisert sagbruk



Til Keller sagbruk har Siemens levert det første fullautomatiserte prosessanlegg for tømmer. Det som gjør det mulig å samle inn nok informasjon er en kontinuerlig tre-dimensjonal overvåking. Konseptet er basert på at de signaler kameraene sender gjør det mulig for en microcomputer å beregne tømmerstokkene

på langs og tvers for så å beregne hvordan stokkene best kan utnyttes. I tillegg til den høye utnyttelsen av tømmeret gir anlegget større sikkerhet og mindre støy for operatørene. Sagbruket som produserer 70.000 m³ tømmer i året regner med å ha tjent inn investeringen i løpet av to og et halvt år.

Ultralyd med resultatcomputer og automatisk tekst

En arbeidsplass for ekkokardiografie, utviklet av Siemens, gir ved siden av ultralydundersøkelsen, et omfattende computerstøttet kardiologisk resultat og protokollføring av undersøkelsesresultater. Sonoline CD – som utstyret heter – har en teksthukommelse som lagrer utskriften av testresultatene.

Da Siemens bygde de første ultralydapparatene i 50-årene, ante ingen hvilken enorm fremgang datateknikken skulle tilføre medisinen. I dag, 35 år senere, gir den moderne ekkokardiografen raske og presise undersøkelsesresultater, både i klinisk praksis og til medisinsk forskning.

Rutinemessig bruk sparer kostnader og er skånsomt for pasienten. Det ikke invasive ultralydssystemet er betydelig mindre tidkrevende og belastende enn de andre invasive undersøkelsesmetoder.

Sonoline CD er en mikroprosessor-styrt ekkokardiograf som viser, i detalj, konturene og strukturen av hjertekamrene, hjerteklaffer, hjertevegger. Og gjengir bevegelsene uforfalsket. Kardiologiske spesialprogrammer er integrert i utrustningen og avløser de til nå tidkrevende utregningsarbeider med linjal og sirkel. Alle viktige kardiologiske parametre blir automatisk målt og lagret sammen med bildet. Etter undersøkelsen får legen en utskrift med samtlige resultater av undersøkelsen sammen med pasientens data, medisinske spørsmål og status. Statusresultatene henter legen fra et tekstlager som han selv har komponert. For analyse av blodomløp kan man i Sonoline CD bygge inn en pulserende droppler noe som gjør det mulig å kvantifisere memodynamiske parametre via en spektralanalyse.

3000 Terminaler

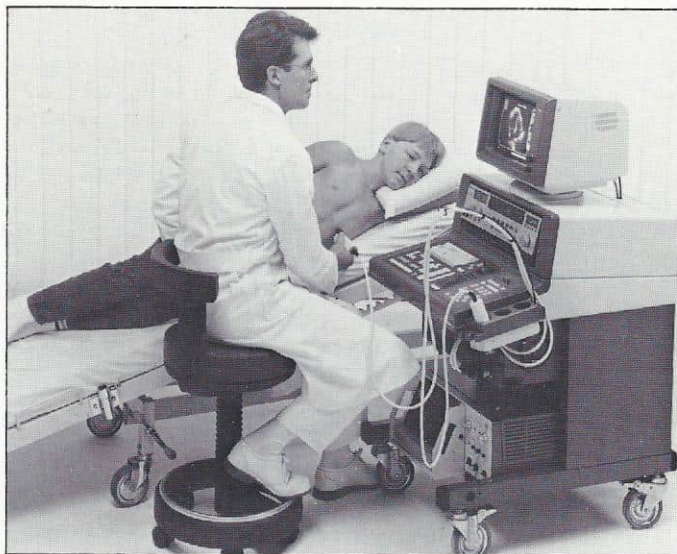
START GmbH har installert 1000 nye billedskjermterminaler for å kunne møte de fremtidige krav i turistnæringen. Med det har START totalt 3000 Siemens Terminaler.

START er formidler mellom bl.a. Lufthansa, Bundesbahn, Turistforbundet og for tiden 1800 tilknyttede reisebyråer. Selskapet har en datakapasitet bestående av tre Siemens 7.570-C og en 7.760 plassert i Frankfurt. Herfra tilbyr de et mangfold av tjenester: f.eks. billetter for tog, fly og båt, ruteopplysninger, reiseforsikring og administrativ data, statistikk og undervisning. I det senere også billettsalg til kulturelle områder.

Workshops for microcomputer byggeklosser

Siemens gjennomfører for tiden workshops tvers gjennom Europa. I forkant av utstillingen "Elektronica 86" (München, 11. – 15. nov.) forbereder Siemens sine elektronikk-kunder på det som skal vises på utstillingen med et én-dagsseminar. En hel dag blir aktuelle byggeklosser, nye utviklinger og tilpasninger gjennomgått. Fremst står mikrokontroll, mikroprosessorer og perifere byggeklosser (DMA, LAN, serielle interface, grafisk controller) som support-byggeklosser.

Seminarene startet i Wien i midten av september, var i Stockholm den 24. Til København 1. oktober før Siemens raser gjennom Europa og avslutter i Paris den 30. oktober.

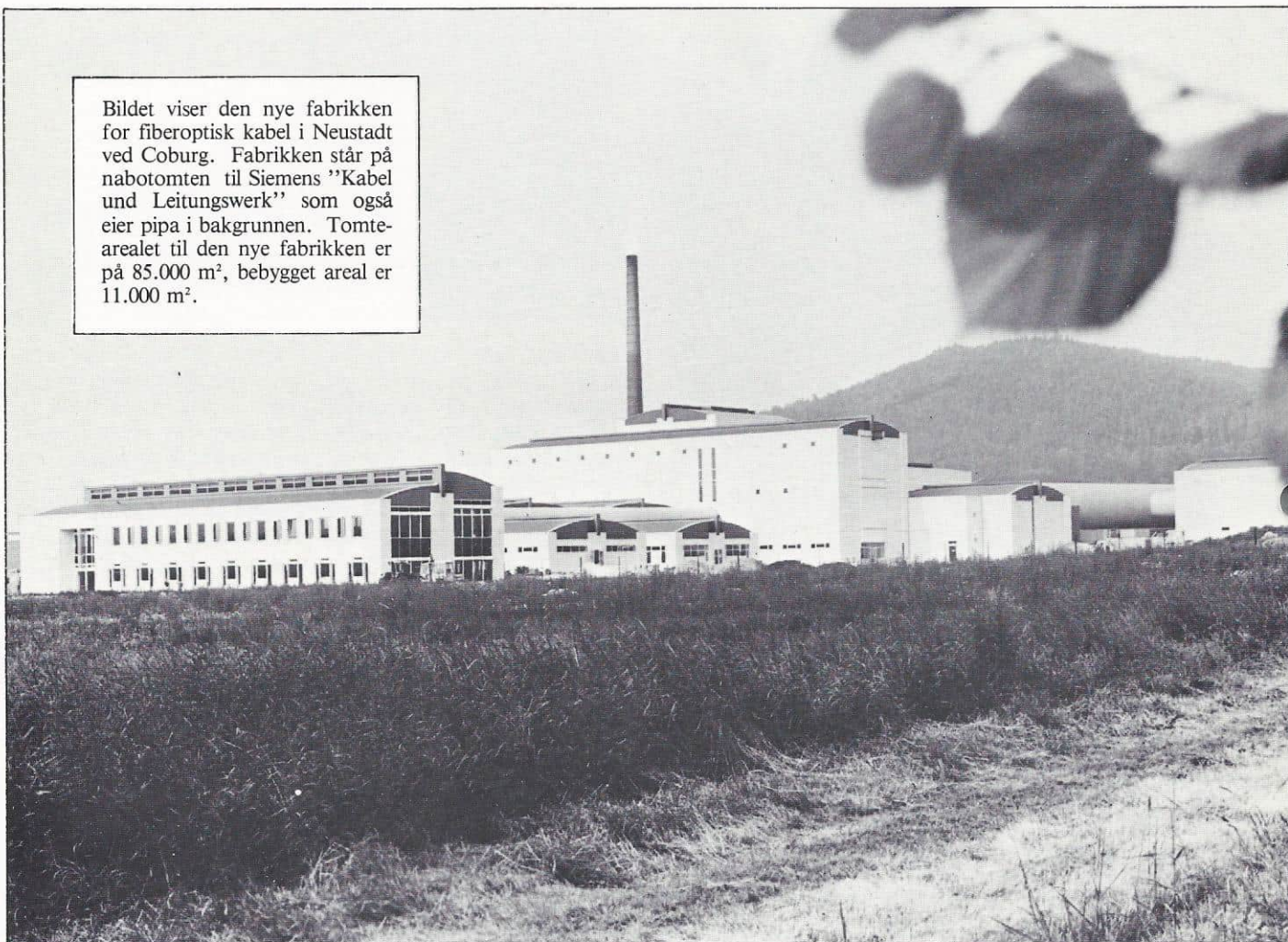


Sonoline CD er et mikroprosessorbasert sonografiesystem for kardiologi med integrerte

Continous-Wave-Doppler og spektralanalyse.

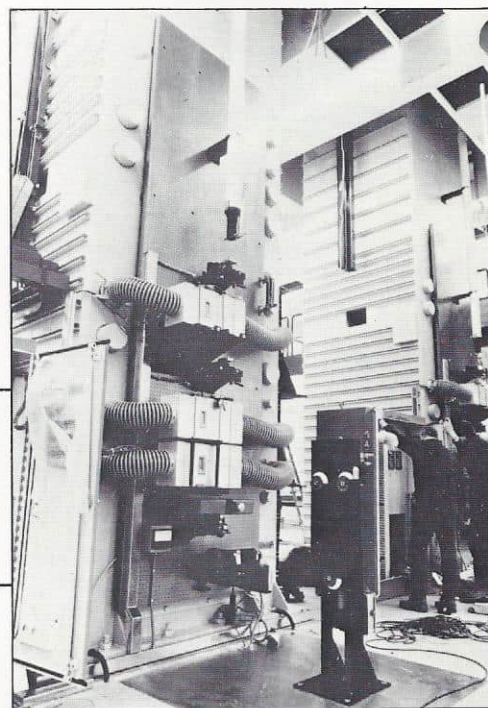
Ny Siemensfabrikk for fiberoptik

Bildet viser den nye fabrikk for fiberoptisk kabel i Neustadt ved Coburg. Fabrikken står på nabotomten til Siemens "Kabel und Leitungswerk" som også eier pipa i bakgrunnen. Tomtearealet til den nye fabrikk er på 85.000 m², bebygget areal er 11.000 m².

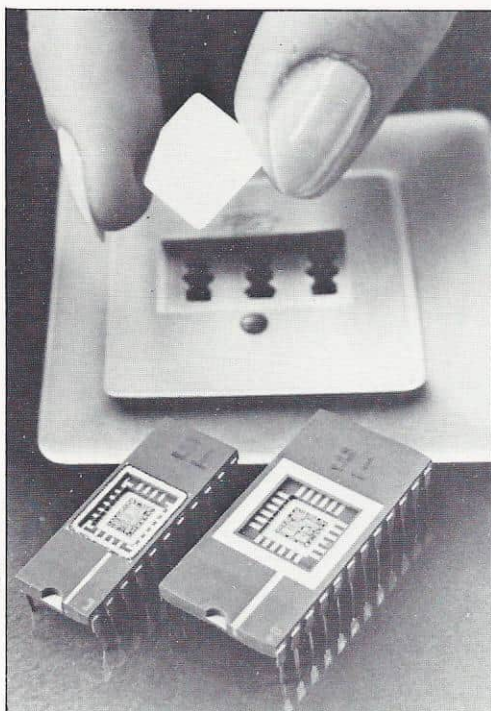


Koblingsforbindelsene for fiberoptisk kabel er en helt spesiell teknikk, og på dette bildet ser vi en Siemenskobling for en asynkron fullduplex datakanal.

Produksjonen av fiberoptisk kabel ved Siemens' nye fabrikk i Neustadt-Coburg foregår bl.a. i to 16 meter høye fasetrekketårn. I forgrunnen en del av apparaturen for oppvikling av kabelen.



Snarveien til ISDN



Den som har lyst til å prøve ISDN-kommunikasjon i praksis, har nå muligheten ved å anskaffe Siemens ISDN «bli-kjent-med» byggesett, STU 2000. Settet koster ca 20.000 kr. Til gjengjeld hevder Siemens at det er et halvt mannår å spare i oppkobling og utprøving av krets-kortene. Stemmer det, bør det være prisen verdt. Tor Hofstad forteller at det allerede er solgt to i Norge, hvorav ett til Siemens' utviklingsavdeling i Norge.

Settet består av 3 kort, og oppkoblingen gikk greit på to dager, sier Hofstad. Deretter kan man straks gi seg i kast med utvikling av ISDN-programvare og bli kjent med de komplekse funksjoner for tilkobling av ulike ter-

minaler. Inntil fire tilkoblede enheter kan kommunisere med hverandre; det kan være telefoner, dataterminaler, telex- eller telefaksapparater. Ved hjelp av settet kan man også stifte nærmere bekjentskap med en del av de VLSI-kretser som nå foreligger fra Siemens. En vanlig ISDN-tilkobling består av to datakanaler (B), hver på 64 kbit/s, og én signaliseringskanal (D) på 16 kbit/s. ICC-kretsen PEB 2070 (ISBN Communication Controller) organiserer således ved hjelp av en mikroprosessorstyring en datastrøm på tilsammen 144 kbit/s.

Videre har man for S-grensesnitt (4-tråds) SBC-kretsen PEB

2080, som altså følger CCITTs anbefalte standard for slik kommunikasjon. Denne kretsen sitter på en pluggbar modul. Senere kommer det ytterligere to moduler for 2-tråds U-grensesnittkommunikasjon.

Til settet hører ellers en kontrollkrets for periferkort (PEB 2050), en høynivå seriekommunikasjonskontroller (SAB 82520) og codec-filteret PEB 2060, som digitaliserer analoge talesignaler.

To av ISDN-kretsene som inngår i Siemens' «bli-kjent-med» byggesett, kommunikasjonskontrolleren PEB 207 til høyre og S-buss kontrolleren PEB 2080.



Pakistan bestiller digitale telefon-sentraler fra Siemens

Det pakistanske postvesen har bestilt 11 digitale telefonsentraler med tilsammen 50.000 tilknytninger og 25.000 fjernledninger. Pakistan Post er herved den 40. ESWD-kunde som går over fra analog til mer økonomisk digital telefoneteknikk. Siemens har hittil fått ordre fra 22 land med mer enn 6 millioner tilkoblinger.

I tillegg til EWSD-installasjonen leverer Siemens en komplett "know-how"-pakke som gjør det mulig for Pakistan selv å montere sentralene. Den lokale produksjonen starter i 1988. "Know-how"-pakken omfatter også bygging av et utviklings- og treningssenter.

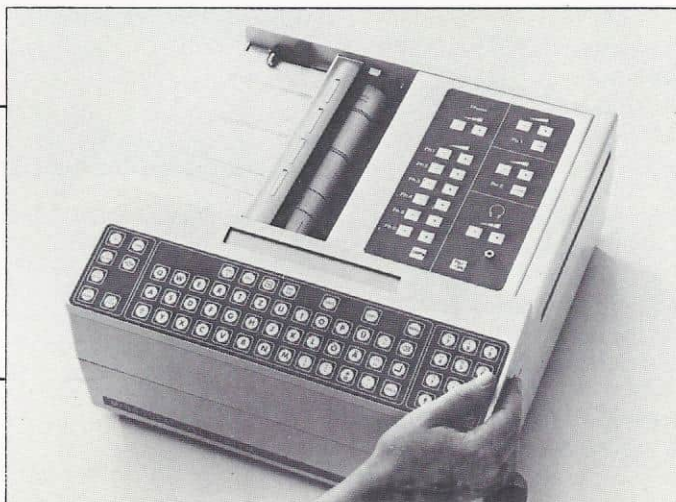
Den vedtatte bestillingen skal bidra til en midlertidig løsning på den store etterspørselen på telefon i Pakistan. Ventetiden på telefon ligger på 10 år! Og av 10.000 innbyggere har bare 5 telefon. I Tyskland har 6 av 10 telefon.

Siemens eier sammen med pakistanske myndigheter to fabrikker for telefon-teknikk i Pakistan. Disse ble etablert i 1952.

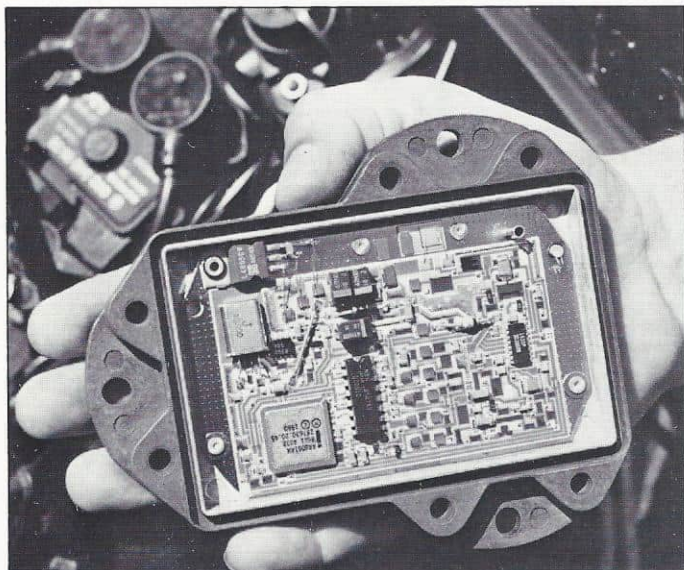
Den ene fabrikken (TIP) har ca. 3.600 medarbeidere og produserer vesentlig for fjernvalgsnett, fjernskrivere og telefonapparater. Mer enn 3.000 fagarbeidere er utdannet i Siemens' egen lærlingskole. Omsetningen i bedriften beløper seg til ca. 70 mill DM.

I den andre fabrikken (CTI), i Islamabad, blir systemer og apparater for overføringsteknikk produsert på Siemens lisenser. Også her blir produksjonen mer og mer innrettet mot digital teknik. Med en omsetning på 20 mill DM har CTI en markedsandel på 70%.

Med utgangspunkt i et enkelt, men til fulle brukbart grunn-element, kan Siemens' system Minograf 400/700 bygges ut til å bli et spesialapparat for hjertediagnose. I samtlige utbygningstrinn er betjeningsmidlene og tilbehør identisk.



Bil-elektronikk



Tenningssystem slik det allerede ser ut i dagens biler.

Elektronikk får stadig større betydning i bilene våre. Siemens som er en ledende leverandør av elektronikk-komponenter har mangeårig erfaring som leverandør til bilindustrien og vil i fremtiden satse stort på å utvikle dette området.

I dag leverer Siemens et stort produktspekter til samtlige tyske bilprodusenter som f.eks.: elektrisk utrustning, reléer og systemer for varme og ventilasjon, kunststoffdelene og ikke å forglemme mobiltelefon.

Elektronikk i bil retter seg mot tre vesentlige områder: større sikkerhet, økonomisering av drivstoff (som igjen er miljøskapende) og høyere kjørek komfort. På områdene karosseri-elektronikk, motorelektronikk og informasjonselektronikk tilbyr Siemens et stort antall produkter og systemer. Produktene blir utviklet og produsert ved fabrikkene i Regensburg.

På karosserisiden har Siemens produsert reléer for blinklys og vinduspussere siden produktenes morgen. Nye produkter utvikles stadig. For tiden arbeides det med infrarøde låssystemer og elektroniske styringer for f.eks. takluker. På området sikkerhet står en automatisk differensialspærre like for døren.

Motorelektronikk er et interessant område. Her arbeider Siemens kontinuerlig for å forbedre tenningssystemene: lavere forbruk og mindre utslipp. De første utviklingsarbeider med digital styring av innsprøytning og tenning begynte i Erlangen allerede i 1973. Men det tok lang tid før bransjen festet tillit til denne metoden.

En forutsetning for høy forbrenning er en nøyaktig dosert, homogen blanding av luft og brennstoff under alle driftsforhold. Det fører til større bruk av elektronisk innsprøytning. Og fremtidens krav til mindre utslipp av skadelige gasser er praktisk gjennomførbart bare via katalytisk etterbrenning. Dette krever et elektronisk blandings-system. Et område som opptar Siemens.

For høyere sikkerhet og større kjørek komfort har Siemens utviklet en kjørecomputer og et navigasjonssystem. Kjørecomputeren gir nyttige data som avstand og ankomsttidspunkt, gjennomsnittshastighet og bensinforbruk. Med det nye navigasjonssystemet kan bilføreren, i en for ham ukjent by, finne frem til sitt bestemmelsessted uten store vanskeligheter. Jevn temperatur i kupéen er idag en selvfølge. Elektronikken er med å garanterer topp komfort og høy sikkerhet.

Vannkraft til Nepal

Tre generatorer med hver en kapasitet på 30 MVA og komplette apparatanlegg. Denne bestillingen har Siemens fått til et nytt vannkraftanlegg i Nepal. Kraftstasjonen i Himalaya bygges ved Marsyangdi-elven ca. 100 km vest for hovedstaden Kathmandu og er et stort skritt fremover for landets strømforsyning. Stasjonen skal settes i drift i midten 1989.

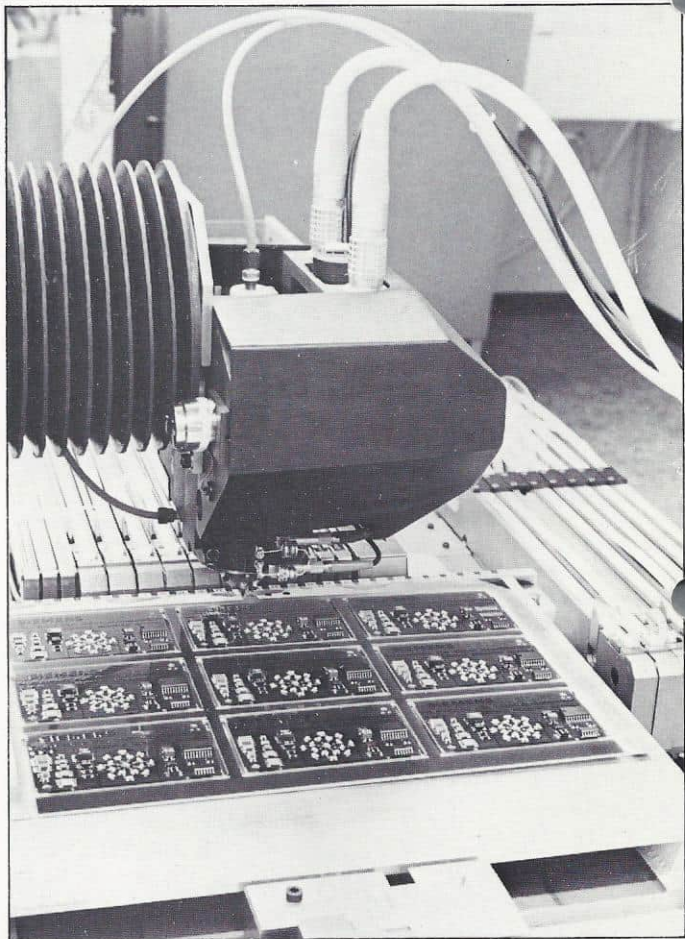
Oppdraget omfatter foruten de tre generatorene fra Berliner Dynamowerk også transformatorer, bryteranlegg, drifts-

sentral med Simatic S5, reservekraft og montasje. Prosjektet kommer på ca. 60 mill DM.

Kraftstasjonen er konstruert slik at miljø og natur blir mest mulig uberørt. Stasjonen blir "sprengt" inn i tre 40 meters dype sjakter og vannet kommer i et 7 km langt underjordisk ledningssystem fra reservoaret.

Kraftverket ligger like ved Marsyangdi-elven, noe som medfører at returvannet fra turbinene slippes ut i elva like etter bruk.

Slik markedsfører Siemens



En viktig del av markedsføringen i Siemens AG er det såkalte laboratoriet for anvendt teknikk med 120 medarbeidere. Her kan kundene få skreddersydd sine produksjoner av byggelementer; fra integrerte kretser til "Sipmos".

Ett SMD-labor for "Surface Mounted Devices" er siste nytt i denne grenen av alle arter for byggelementer. På bildet en monteringsmaskin av Siemens automat MS 72. Denne kan bearbeide alle kjente SMD byggelementer og sees her når den nettopp har ferdigstilt et halvt dusin mønsterkretskort.



— Den typiske industrikunde her i distriktet opplever avstanden til Oslo som svært stor, sier Vassbotn. Han vil helst ha mest mulig lokal betjening. Det er han for en stor del også vant til — vi må huske på at næringslivet hos oss i alle år har vært betjent av konkurrenter med store ressurser her. Når Siemens stiller opp, forventer man det samme. Vi har vært heldige med å få en god sammensetning av vårt personell, vi er 7 ingeniører og 20 montører, vi har den viktige tavlebyggingen og vi har kompetanse for automatiseringsoppdrag. Vi kan trygt si at Siemens i Kristiansand er i god vekst.



Fra tegnebrettene i vår Kristiansandsavdeling: Øverst til venstre Bjørn Norheim og ved siden av ham Børge C. Mosgren. På bildet nedenfor fra venstre: Magnar Brekka, Tor Egil Theland og Max Widmer.

Nytt om navn — forts. fra side 2

Arne Præsthus, avd. for Strategisk planlegging og markedsundersøkelser, har begynt som seniorkonsulent i KMG-Dataplan, Oslo. Han skal arbeide med rådgivning innen informasjonsstrategi, informasjonsplanlegging og anskaffelse av EDB-systemer.

Per S. Krogstad, tidligere Siemens og Robert Bosch Norge, er utnevnt til kommandør av den vest-tyske orden Bundesverdienst Kreuz.

Ved valget til AMU/BU på Linderud i september ble det avgitt 289 stemmer (23%), som er 7 stemmer mindre enn ved forrige valg. Det betyr en avgjort dårligere valgdeltagelse, for antall ansatte på Linderud er blitt større siden sist. Valgt ble Jan Hyving med vararepr. Kirsten Wallace, og Jan Brox Nilsen, vararepr. Ole Molteberg.

Rettelse

I forrige nummer av Siemens Intern ble dessverre 2 bilder forbyttet. På side 4 er det Jan Erik Broholm til høyre og Lars Brattebo til venstre.

Siemens Intern mottar meldinger til denne spalte.

Godt liv i et godt firma forts. fra s.2

godt kjent i firmaet. Jeg jobbet i innkjøpsavdelingen for kontorservice.

— Vi satt i mange år sammen i festkomiteene også, sier Fanny forklarende. Dengang firmaet ikke var blitt for stort for å ha felles fester.

— Den første som fikk møbler på forværelset sitt, var direktør Astrup, opplyser Kåre. Sofaen laget vi selv her på Siemens. Den ble skreddersydd for kroken hans.

— Den vanskeligste tiden i Siemens var nok krigsårene sier Fanny. Under og etter krigen ble jeg utlånt endel til Norges Røde Kors, og jeg har bl.a. vært med på å skrive Røde Kors' historie under krigen.

— Det var dengang vi "lånte" en radio i butikken for å ta nyhetene fra London, forteller Kåre. Vi utga det illegale bladet "X-Y-Z" i 4 år. Vi folte oss ganske trygge i Siemens. Det har vi vel alltid følt. Og sett mye, og opplevet mye.

— Ja, det er riktig, sier Fanny. Og så ler begge.

Ivar Magnus Brudeli

Ivar Magnus Brudeli, S/T døde 7.8. 1986 bare 46 år gammel.

Etter avsluttet realartium begynte Brudeli på Trondheim Ingeniørhøgskole hvor han tok eksamen med utmerkede karakterer våren 1967. Han ble ansatt i Siemens som transformator-konstruktør i juli 1967, og var ved sin bortgang leder av transformatoravdelingen ved avdeling kraftelektronikk.

For å styrke sin "know how" ytterligere har ing. Brudeli bl.a. hospitert ved NTH hvor han tok eksamen i fagene Elektriske kretser i 1970 og Krafteknikk i 1971.

Brudeli hadde ansvaret både for utvikling, beregning og konstruksjon av nye transformortyper, samtidig som han sto for planlegging og tildels materialinnkjøp for den løpende produksjon. Han interesserte seg sterkt for kvalitet og rasjonell produksjon, og var ivrig deltaker i flere utvalg og grupper, bl.a. kvalitetssirkel for transformatorproduksjonen og rasjonaliseringsutvalg både for selve produksjonsprosessen og for tekniske beregninger og administrative rutiner.

Brudeli hadde også en velutviklet praktisk sans, og var stadig å se i fabrikkens transformatoravdeling hvor han nøye fulgte de forskjellige produksjonstrinn, rettet og kom med forslag til forbedringer og forenklinger.

Under ing. Brudeli's ledelse har verdien av vår transformatorproduksjon øket jevnt fra noen få hundre tusen til flerfoldige millioner kr. pr. år.

Som mange vet har vi i den senere tid opplevet en dramatisk økning i etterspørselen etter våre avbruddsfrie strømforsyninger. Denne økning gjør seg ikke minst merkbar i behov for transformatorer, og ved sin bortgang sto ing. Brudeli midt i arbeidet med å gjennomføre den største volumøkning vi noen gang har opplevet.

Brudeli fikk ikke gleden av å se resultatene av sitt arbeide, men opplevet i et hvert fall tilfredsstillelsen av å se fabrikken investere flere millioner kroner i nytt produksjonsutstyr for å øke kapasiteten i transformatorproduksjonen.

Med Ivar Brudeli's uventede bortgang har avdeling Kraftelektronikk mistet en meget god og trofast medarbeider. Hans solide kunnskaper, store arbeidskapasitet, rolige vesen og gode humør vil for all fremtid bli et lyst minne og et stort og sårt savn for alle oss som hadde gleden av å lære ham å kjenne.

Vi lyser fred over hans minne.

Tor Inge Johansen

Siemens holdt liv i sine anlegg



En smilende gjeng Siemens'ere på Offshore-messen i Stavanger. Bak fra venstre: Ralph Buckmann, Sverre Høybakk og Magne Fiskvik. Foran fra venstre: Vidar Steigen, Arne Jespersen og Henrik Reimers.

– Sånn, der var jeg registrert og er dermed en av de mange besøkende på ONS (Offshore Northern Seas) i Stavanger.

Får begynne med Hall A, – her står de tett i tett, med små til kjempestore stands. Her er et enormt stort, kunstig isfjell, – og der noen store modeller av framtidens oljeplattform. Noen har kafé på toppen av sin stand, og ellers serveres det sjokolade, kaffe, is krem og masse brosjyrer.

Veldressede damer og herrer står smilende, parate til å gi informasjon om sine ypperlige produkter.

Her høres engelsk, tysk og fransk blant alle Norges dialekter. Det vises filmer og store lysbildearrangements, og det kan kjøres radiostyrte modellsupplyskip.

Siemens Interns medarbeider har besøkt årets offshoremesse ONS 86 i Stavanger, og dette var hans første inntrykk inne i messehall A. Men det skulle bli flere, og vi lar ham fortsette:

Smilende Siemens'ere

Jeg beveger meg utendørs hvor jeg kan gå tørrskodd mellom hallene på overbygde spaserveier.

SIEMENS står det med store bokstaver. Det er ikke messens mest prangende stand, men jeg blir mottatt av en smilende gjeng Siemens'ere som

kan presentere noe av det Siemens tilbyr innen Offshore.

Siemens hadde liv

Her er demonstrasjonsmodell av Sidrill (boreinstrumenteringsutstyr), alt forsynt med kraft fra Siemens nødstrømsutstyr (UPS). Logisk nok var det Siemens som hadde "liv" i sine anlegg da strømmen faktisk forsvant! Det ble også demonstrert SOPAS (Siemens Offshore Project Administration System) som er et nytt oppsiktsvekkende prosjekteringshjelpemiddel, og man så lysarmaturer og Osram belysning. Og Siemens Offshore Installation hadde en fyldig presentasjon.

Siemens-golf

Overingeniør Arne Jespersen ved Sentralavd. Skip/Offshore forteller at "Siemens in control"-kampanjen (for å trekke til seg folk), fungerte meget bra. Det dreide seg om presisjons-spillet golf, og folk fikk anledning til å prøve seg med en Siemens-golfball.

– Det er viktig å markere seg i dette miljøet, og våre kunder ville nok stilt seg spørrende til vår eventuelle manglende deltakelse, – vi er jo en av de største innen elektro! Og jeg synes vi fikk presentert oss godt her på ONS, – vi kunne nok ha vist enda mer på utstysfronten, men det hadde sine begrensninger. Vi hadde samlet 18 - 20 av våre beste spesialister, – fra argentinsk Teleperm spesialist til amerikansk dataekspert, opplyser Jespersen. Gri

Optimistisk i fiskeribransjen



Interesserte messe-besøkere på fiskerimessen i Trondheim blir informert av S. Høybakk, S/T (til venstre).

Årets fiskerimesse i Trondheim, Nor-Fishing -86, indikerer at fiskerieringen går en bedre tid i møte.

Siemens deltok i år etter å ha vært borte noen år, og vår deltagelse syntes å være gjensidig vellykket.

Vi presenterte oss ut fra system-siden, og la hovedvekten på nyutviklet automatiseringsutstyr og kombina-

sjonsløsninger som reduserer brennoljeforbruket. Dette vakte berettiget oppsikt og skaffet oss mange nye bekjentskaper.

Selv om vår stand var arealmessig liten i forhold til konkurrentene, var interessen fra publikum for vårt utstyr svært tilfredsstillende.

S. Høybakk

Stor vekst for Siemens Tele i Bergen

Det er en optimistisk tone i Siemens Tele-avdeling i Bergen.

En stor utstilling "Kontor 86" er nylig gjennomført, "Den største innendørs fagmesse utenfor Oslo"! Mange har undret seg over hva organisatorene mener med det, og hvilken målestokk dette er.

Avdelingen i Bergen har i alle fall et mål i sikte, og det er å presentere sine produkter og firmaet på en effektiv måte, og det tror vi lykkes.

Stor vekstrate

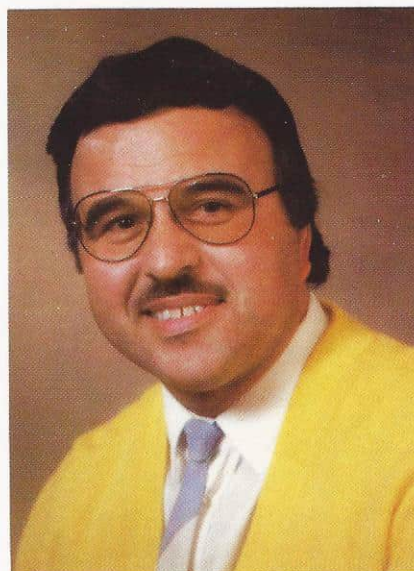
Tele er ingen ny seksjon i Siemens, men når en i dag snakker om Tele, så tenker nok de fleste på Siemens data-

behandling for de mere enn 500 bedrifter som er våre kunder. Kontakten utad synes å være uvanlig god. På messen var det kødannelse store deler av dagen rundt Siemens' stand. En økende omsetning har gitt meget stor vekstrate for avdelingen, i de få årene Tele har arbeidet i Bergen.

Avdelingssjef S. Mundal er da også fornøyd så langt. Der er i alt 12 ansatte i nye lokaler, som gir gode muligheter for undervisning og demonstrasjon for alle kategorier brukere.

Tele-avdelingen er på marsj framover – fortære enn de fleste andre!

K.M.



Installatør Karl Halseth, vår nye leder i Kristiansund.



Stor interesse for Teles stand på kontormessen i Bergen.

Nye kolleger i Kristiansund

Installasjonsavdelingen i Halseth & Todal A/S, Kristiansund, går inn i Siemens A/S fra og med 01.10.86.

Alle medarbeidere hos Halseth & Todal tar ansettelse i Siemens, slik at virksomheten fortsetter med en stab på ialt 55 ingeniører, montører og administrativt personell. Daglig leder blir installatør Karl Halseth.

Siemens "elektrifiserte" Kristiansund i 1899 ved at byens første elektriske dynamo ble levert av Siemens Schuckert til Aktiesmørfabrikken Goma. Halseth & Todal A/S kan i år se tilbake på 40 år med installasjonsvirksomhet i byen. Det er derfor to bedrifter med lange tradisjoner som nå sammen-sluttes, og Siemens Intern ønsker velkommen!

Hjertelig takk

– for all oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25 års-jubileum.

Tor Ørnlund, S/O

– for gaver og blomster på min 60 års-dag.

Ingvald Selven, S/T

– til firmaet og kolleger for oppmerksomheten ved min 60 års-dag.

Sverre Båtnes, S/T

– til Direksjonen for de skønne blomster jeg fikk i forbindelse med overgangen til min pensjonisttilværelse.

Birger Henriksen, S/Elmed

– for oppmerksomheten ved mitt 25 års-jubileum.

Kjell Andersen, S/T

– til firmaledelse og kolleger for oppmerksomheten på min 50 års-dag.

Odd Selnes, S/T

– for all oppmerksomhet i forbindelse med min fratrede.

Arne Præsthus, S/O

– for oppmerksomhet på dagen.

Hans Sundseth, S/T

– for oppmerksomhet på dagen.

Bjarne Willmann, S/T

– for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum.

Gunnar Tajet, S/O

– til firma for gaver og blomster i anledning mitt 25 års-jubileum.

Magnar Vattøy, S/Ålesund

Velkommen nyansatte

Siemens Trondheim

Esten Lundemo, Siemens Selbu

Børre Husby, Elektrovarmefabrikken

Jan Egil Forseth, "

Roger Halsauet, "

Ragni Hammer, Elektrovarmefabrikken

Bjørn Storm, "

Svein Erik Rønning, "

Walter Werkland, "

Arild Larsen, "

Rolf Ivar Iversen, "

Kjetil Sand, "

Eli Kristin Skaget, "

Oddvar Lenes, Sterkstrømfabrikken

Rolf Ove Framhus, "

Tore Tøndel, Hovedlager

Ole Rørstad, "

Idar Lerdal, "

Inger Sivertsen, S/Sandnessjøen

Helene Hetland, TA – Offshore

Viggo Tetlie, Økonomiavd. Reg. Nord

Vigdis Båtvik, EDB – org.avd.

Joar Støbakk, "

Jan Åge Dybdal, Serviceavdelingen

Hans Arne Ruud, Avd. kraftelektronikk

Listen over nyansatte er lenger, men må dessverre vente til neste nr. på grunn av plassmangel.

Siemens i Norge best i Norden i forslagsvirksomheten

Den 11. september var det Nordisk Samling for Siemens Forslagsvirksomhet i Oslo. Tilstede var bl.a. ledelsen i alle de nordiske land og ansvarlige for forslagsvirksomheten. Siemens Intern var (selvfølgelig) også på møtet. Vi fikk et intervju med Aurich, lederen for store deler av forslagsvirksomheten (LG og ZN) i Siemens og med hele verden som arbeidsfelt.

68 000 forslag

— I hvilken grad vektlegges forslagsvirksomheten i Siemens?

— At forslagsvirksomheten er tilagt stor betydning så man på 75-års jubileet for forslagsvirksomhetene i Berlin i 1985. Jubileet ble åpnet av Dr. Kaske og Schlitzberger holdt et innlegg der.

I fjor kom det totalt inn 68.000 forslag. Når det gjelder nytteverdien, så er denne totalt på ca. 44 millioner DM pr. år. En annen viktig side ved forslagsvirksomheten er at den er et barometer for i hvilken grad de ansatte engasjerer seg i og identifiserer seg med firmaet. Sist, men ikke minst er forslagsvirksomheten et viktig redskap for den enkelte til å føle seg verdsatt og bli tatt på alvor.

— Hvordan ligger Norge an i forhold til Norden forøvrig?

— Norge ligger bedre an enn de andre Nordiske land. Grunnen til dette tror jeg ligger i den positive holdningen lederne i Norge har hatt og har til forslagsvirksomheten. Det er viktig å avsette ressurser til diskusjoner og informasjon. Norge er et godt eksempel på at dette lønner seg.

Kreative medarbeidere er vår viktigste ressurs

Hvilket syn har ledelsen i Siemens Norge på forslagsvirksomheten? Siemens Intern har snakket med personaldirektør Gunnar Friedl om dette. Vi fikk tak i ham på Ringebuflellet over mobiltelefon.

— Ledelsen legger stor vekt på forslagsvirksomheten, sier Friedl. Maskinelt utstyr kan aldri erstatte menneskers kreativitet, uansett hvor sinnrikt det er. Dyktige medarbeidere er vår viktigste ressurs når det gjelder Siemens' konkurranseevne i framtiden. Forslagskassen er et talerør der kreative medarbeidere kan komme med forslag til forbedringer og derfor av stor betydning for hele bedriften.

— Hvilken sammenheng er det mellom forslagsvirksomheten og personalpolitikk forøvrig?

— Det er i hovedsak to forhold som henger sterkt sammen med den øvrige personalpolitikken.

For det første det miljømessige aspektet. Vi er alle avhengige av miljøet rundt oss. Trygghet, sikkerhet, aksept og følelsen av å bli verdsatt er faktorer som er viktige for at den enkelte skal få lyst til å gjøre noe ekstra. Det er derfor alle ledes ansvar å skape et slikt klima. Også samarbeidet både innenfor og mellom avdelingene, samt i firmaet totalt, er av stor betydning.

På alvor

Dermed det individuelle aspektet. For at folk skal engasjere seg er det viktig at deres ideer blir tatt på alvor. Derfor er en rask og god saksbehandling av avgjørende betydning.

Følelsen av å bli tatt på alvor er minst like motiverende som pengepremier.

Kvalitet og kvantitet

— Hva forventer du av forslagsvirksomheten i Norge for fremtiden?

— Jeg venter at organisasjonen, de ansatte og det nye datasystemet, sammen vil få antallet forslag til å øke ytterligere. Det viser seg å være sammenheng mellom kvantitet av forslag og kvalitet. Slik at når antallet forslag øker,

Arnfinn Johnsen, Siemens Trondheim og Hans-J. Aurich foran et av de illustrative veggpaneler for Forslagsvirksomheten. På bildet til høyre ser vi Tove Løhne, Siemens Trondheim sammen med Luchterhand, Siemens Berlin som trekker ut vinneren av en Berlinter. Og det ble Werner Romen, S/O som foreslo en bedre metode for å hulle tykke trykksaker. Saksbehandler Øyvind Fagersand S/O får reise sammen med ham.

blir som oftest også kvaliteten på forslagene bedre. Mht. framtiden venter jeg en økning i antall forslag i alle regioner, slik at Bergen og Oslo vil nærme seg Trondheim. Jeg regner derfor med en fortsatt positiv utvikling i Norge.

Løh.



**Siemens
Intern**

16. årgang. Utgitt av Informasjonsavd.

Redaktør: Per Buer, S/O
Medarbeidere:

Knut Madsen, S/B
Brit Olstad, S/O
Tove Løhne, S/T