

"Når stoffet sett,
da e æ role".



Siemens Intern

Nr. 6 – 12. desember 1986

Alle kjenner Elise Båtnes. Men ikke alle vet at hun er av Siemens-familie. Tor-Odd Vist har intervju på s. 14-15.

Siemens nest størst i Norge

Siemenskonsernet i Norge er nå landets nest største elektrotekniske konsern med henimot 3 milliarder kroner i omsetning og ca. 4000 medarbeidere. Men avstanden til nr. 1 er blitt større enn før – Elektrisk Bureau tar opp i seg hele Elektro Union og beregner sin omsetning i 1987 til 6 milliarder kr og antall ansatte til 9000. – Forandringene i bransjen fra 1975 er store – dengang var STK "giganten" med 1 milliard i omsetning, og Siemens måtte nøye seg med en fjerdeplass – bak NEBB og Elektro Union. – Side 6



Vel blåst, Fanny og Kåre!

Kongens fortjenestemedalje for 50 års innsats i Siemens ble overrakt Fanny Steen og Kåre Grefstad i direksjonen. Siemens Intern gratulerer og ønsker mange gode pensjonistår!

God Jul
ønsker
Siemens
Intern
deg –
med 28 sider

Økt satsing
på
Siemens
Intern
side 3

Industri-
mann og
humanist

side 12 - 13

Det skjedde
noe
inni oss
selv

side 20

I Farten
side 10 - 11
4 sider
"Kjenn ditt
firma"

It's
marketing
time!



Marketing er å rette hele firmaet og alle dets ressurser inn mot markedet og kunden, og flest mulig av medarbeiderne skal få anledning til å sette seg inn i hva marketing er og hvordan vi skal praktisere den. Les om 2 dagers marketing-seminar på Linderud på side 4 - 5.

Nytt om navn

P.B. Hanstvedt, Siemens Bergen, er utnevnt til overingeniør og leder av Markedsføring Skip/Offshore.

Ruth Elisabeth Mürer, S/T overtar fra 01.10.86 ansvaret for hele økonomiapparatet i Seksjon Produksjon. Fra samme dato utnevnes hun til økonomisjef.

R.E. Mürer vil fortsatt referere til O. Løkken.



Rolf Aas, klubbleder i Siemens verkstedklubb N.J.M.F. er også leder for avd. 12, Trondheim N.J.M.F. Aas er nå valgt til medlem av forbundsstyret i N.J.M.F. i en periode av 4 år.

Christer Carlsson, bransje Everk S/O er ansatt som sjefingeniør i Oslo Lysverker fra 1/1-87. Carlsson blir leder av avdelingene for sambands- og fjernkontroll i den nyopprettede Teledivisjon i OL.

Hjertelig takk

– til Direksjonen, tidligere kolleger og Pensjonistforeningen for de vakre blomster jeg fikk i anledning min 80 årsdag.
Ilse Rittershausen, S/O

– til kolleger og bedriften for all oppmerksomhet og gaver ved mitt 40 års jubileum i firmaet. Birger Alseth, S/T

– til firma og kolleger for gaver og blomster i forbindelse med mitt 25-års jubileum. Sverre Søyseth, S/T

– til direksjon og pensjonistforeningen for vakre blomster på min 80 årsdag. Eilif Hansen

– til bedriften, verkstedklubben og arbeidskamerater for oppmerksomheten som ble vist meg i anledning min 50 årsdag. Lars Dørdal, S/T

– for oppmerksomheten i anledning min 67 årsdag 18. oktober. Jeg må si jeg ble virkelig glad da jeg leste på kortene og så på den flotte blomsterbuketten som var kommet inn dora fra Siemens. Takk og atter takk.

Odd N. Eilertsen, S/Tromsø

– til direksjonen, venner og kolleger for gaver og blomster ved mitt 50 årsjubileum, og de gode ønsker i forbindelse med min kommende pensjonisttilværelse. Samtidig takker jeg dere alle for hyggelig samarbeid gjennom mange år. Fanny Steen, S/O

– til direksjonen og pensjonistforeningen for de skønne blomster ved min 80 årsdag 1/1-86.

Halvor Valen, S/Skien

– for oppmerksomheten ved min fratreden i firmaet. Mona Ekhall, S/O

– til firmaet og verkstedklubben for oppmerksomheten ved min fratreden. Einar Vanvik, S/T

– til firma og kolleger for oppmerksomheten ved min 60 årsdag.

Finn Abrahamsen, S/O

– for den store oppmerksomhet som ble utvist i forbindelse med mitt 50 års jubileum i firmaet. Ingen nevnt – ingen glemt – jeg vil alltid bevare minnet om alt som ble meg til del ved avslutningen av min lange arbeidsdag i Siemens. Kåre Grefstad, S/O

Dødsfall

Hermann von Siemens, München, den 13. oktober. Han ble 102 år gammel.

Alderspensionist Ole K. Garberg, Siemens Trondheim, 68 år gammel, 3/11-86.

Alderspensionist Karl Fridtjof Saasen, Siemens Trondheim, den 19.10., 90 år gammel.

Hans Smerud, 66 år, Siemens Oslo, den 22. november.

Vi gratulerer

40 års jubileum

24/1: Arne Rolf Stavneid, S/O

25 års jubileum

3/1: Øivind Molden, S/T

12/1: Nils Jørgen Schelde, S/T

24/1: Oddleif Løvseth, S/T

30/1: Kåre Aanonli, S/T

1/2: Aage Amundsen, S/T

2/2: Per Gerhardsen, S/T

50 år

16/1: Odd M. Kamsvaag, S/T

27/1: Nils Jørgen Schelde, S/T

60 år

4/1: Brynjulf Høyem, S/T

5/1: Einar Ryen, S/O

9/1: Einar Munkvold, S/O

9/1: Terje Opdahl, S/T

12/2: Audun Espeland, S/O

67 år

3/1: Alf Jørgensen, S/O

9/1: Ursula Repvik, S/T

70 år

3/1: Arne Rødsjø, S/T

13/1: Sidsel Martol, S/O

75 år

9/1: Einar Dahl, S/O

19/1: Odd Schjerve, S/T

85 år

11/2: Karl Nilsson, S/O



Tove Nordås og Stig-André Lundestad, Siemens Mosjøen, som giftet seg 19/7.



Bente Andresen og Geir Sundbye, S/O, som giftet seg 16. august i Frogner kirke.

Økt satsing på Siemens Intern

Fra neste år av – altså kalenderåret 1987 – skal Siemens Intern øke antallet utgivelser fra 6 til 8 i året. Dette er et ledd i arbeidet med å forbedre den interne informasjon i Siemens, sier personaldirektør Gunnar Friedl. Siemens Intern er og blir den viktigste kanalen for trykket informasjon i vårt firma, og direksjonen har besluttet å satse mer på vårt bedriftsblad.

– Med den størrelse og den utstrekning rent geografisk vårt firma nå har, trenger vi et felles bindeledd som kan bringe nyheter og informasjonen fra alle kanter av firmaet, sier Friedl. Mange avdelinger har behov for bedre intern markedsføring, og her kan Siemens Intern være nyttig. Vi trenger å fortelle hverandre om våre resultater og arbeidsmåter, det er inspirerende og fremmer samholdet.

Dessuten er informasjon viktig for det interne samarbeidet, altså våre felles anstrengelser for å dekke våre kunders behov.

Saklig kritikk

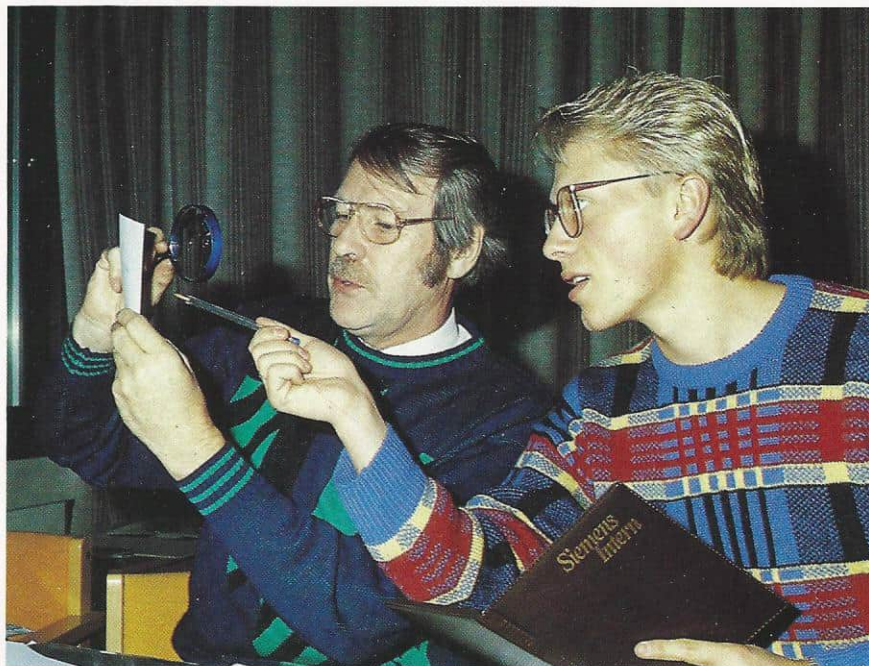
– Enkelte mener at det burde stå mer kontroversielt stoff i Siemens Intern, hva har du å si til det?

– Jeg synes da det står kontroversielle artikler i Siemens Intern også, i den forstand at de er kritiske og peker på forhold i firmaet som det er delte meninger om. Dette har ikke jeg noe imot, så lenge det er snakk om saklig kritikk, og det er til firmaets beste. Selvfølgelig kan det i enkelttilfeller være vanskelig å ta stilling til hva som er riktig å skrive. Her vil det ofte bli en balansegang, og dette er redaktørens ansvar.

For og av de ansatte

– Skal Siemens Intern bare være for de ansatte selv, eller skal den også kunne leses av kunder og andre forbindelser?

– Jeg tror Siemens Intern i og for seg er god reklame for firmaet for enhver som leser det. Men vi satser ikke på å sende bladet til kunder og andre eksterne forbindelser, fordi dette ville automatisk forandre karakteren av bladet. Det ville ikke lenger bli et blad utelukkende for de ansatte, og dette ville influere på både stoffvalg og utforming. Derfor ønsker vi Siemens Intern fortsatt slik den er, et blad for og av de ansatte.



Espen Nordhagen (23) er ansatt som redaksjonssekretær i Siemens Intern og begynte i jobben 1/11. Han er journalist og har arbeidet som freelancer og fast ansatt i fagblad (deriblant "Elektrikeren"), dagsaviser og pressebyrå. Her ser vi ham (til høyre) i fullt arbeid med Siemens Intern nr. 6, sammen med Leif Fiskaa.

Nye medarbeidere

Så langt personaldirektør Friedl. Vi kan ellers fortelle at vi i Siemens Intern i høst har gått sterkt inn for å utvide kontaktnettet og skaffe nye, interesserte medarbeidere, særlig i "utenbys-avdelingene". Region Nord ligger her i forkant. Vår hovedkontakt i Trondheim er nå Tove Løhne på avd. for Informasjonssystemer, og vi har sikret oss assistanse fra en rekke motiverte medarbeidere, fra Harstad til Ålesund. Så gjenstår bare å se hvordan dette vil slå ut i spaltene!

I Region Vest er det nå som tidligere Knut Madsen som er vår faste medarbeider. Region Øst vil naturligvis først og fremst bli dekket ut fra vår redaksjon på Linderud.

Slik kommer Siemens Intern ut i 1987:

	Deadline	Utgivelsesdato
Nr. 1	19/1	9/2
" 2	9/3	30/3
" 3	4/5	25/5
" 4	8/6	29/6
" 5	10/8	31/8
" 6	14/9	5/10
" 7	19/10	9/11
" 8	23/11	14/12

"Tankevekker'n" går inn

Bladet "Tankevekker'n" er utkommet med sitt siste nr. idet det er besluttet at bladet skal nedlegges. Denne beslutningen ble tatt i det siste møtet i den såkalte Styringskomiteen, som samtidig også besluttet å oppløse seg selv.

Styringskomiteen ble dannet under kampanjen for bedre produktivitet, og siden denne kampanjen nå godt og vel er avsluttet, sier også Styringskomiteen takk for seg.

Det var Styringskomiteen som hadde ansvaret for "Tankevekker'n", og komiteen mener at det stoff som ble tatt opp i bladet, naturlig kan føres videre i Siemens Intern.

Det siste nummeret, som blir laget spesielt for Region Øst og derfor ikke blir distribuert i hele firmaet, omhandler et prosjekt som er i gang på Linderud: Skap din egen helseprofil.

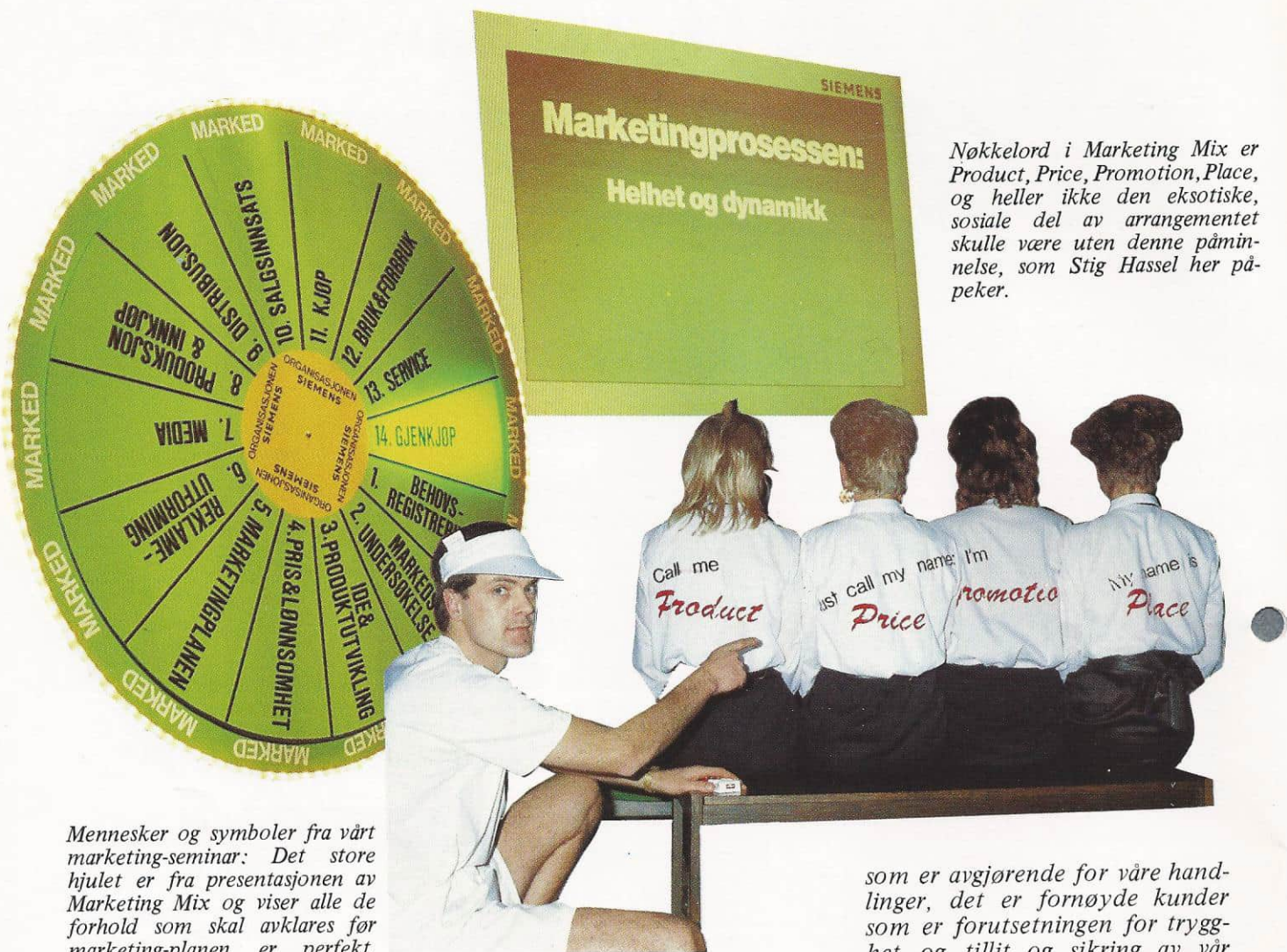
Siemensavdelingen i Kjøpsvik

Siemens har overtatt driften i Tysfjord Elektro A/S i Kjøpsvik. Det er 3 ansatte i bedriften, og hensikten er å opprette en avdeling som i første rekke kan yte service til de store industri-

bedrifter i området, Norcems sementfabrikk og Minnor, den nye fabrikk for fremstilling av kvarts for optisk kabel som Siemens er med og bygger, opplyser økonomisjef Odd Prytz til Siemens Intern.

– Det er utvilsomt behov for en

permanent gruppe av montører og anleggsingeniører på stedet, for industrien ønsker lokal betjening i dette veiløse samfunnet, sier Prytz. Problemet i første omgang er å finne personell – foreløpig har ingen meldt seg til de ledige stillinger.



Mennesker og symboler fra vårt marketing-seminar: Det store hjulet er fra presentasjonen av Marketing Mix og viser alle de forhold som skal avklares før marketing-planen er perfekt.

It's marketing time – eller: Fornøyde kunder er vår fremtid

140 Siemens-ledere fikk plass på det første norske marketing-seminar i vårt firma i dagene 25. og 26. november på Linderud. Det ble ettertrykkelig slått fast at marketing er den rettesnor vi alle skal arbeide etter, og så mange som mulig av firmaets medarbeidere skal i løpet av en to-års periode få anledning til å gjøre seg kjent med marketing-prinsippene, arbeidsverktøyet og metodene. Målet er at alle medarbeidere fra alle deler av firmaet i enda høyere grad enn før skal sette kunden i fokus og gjøre ham tilfreds; dermed sikrer vi best vår egen fremtid.

På seminaråpningen i Forum på Linderud understreket Tor Jemtland disse grunnsetninger, og sammen med Arnfinn Johnsen klarla han marketingbegrepets innhold slik det skal oppfattes i Siemens: Marketing er å rette hele firmaet og alle dets ressurser inn mot markedet og kunden. Marketing er ingen bestemt funksjon eller en bestemt organisasjonsdel hos oss, det er en holdning hos medarbeiderne, en bevisst måte å leve og handle på vis å vis kundene.

– Vi kjemper om å vinne kundefordeler og konkurransefortrinn, sa Johnsen, og den som best forstår og løser kundens problemer, han vinner. Konkurransen er kampen om å overleve, og gjennom marketing intensiverer vi de ytelser som er viktige for kunden. Det er kundens syn

Nøkkelord i Marketing Mix er Product, Price, Promotion, Place, og heller ikke den eksotiske, sosiale del av arrangementet skulle være uten denne påminnelse, som Stig Hassel her påpeker.

som er avgjørende for våre handlinger, det er fornøyde kunder som er forutsetningen for trygghet og tillit og sikring av vår fremtid.

Jemtland sa at selv om mange av oss kjenner marketing-begrepets grunnprinsipper og metoder, er spørsmålet om vi bruker dem i praksis. Følger vi retningslinjene? Det er for å forvisse oss om dette vi lager seminar, og vi har besluttet at flest mulig medarbeidere i firmaet skal få anledning til å sette seg inn i hva marketing er og hvordan vi skal praktisere den, erklærte Jemtland.



Fotoglimt fra hektiske marketing-dager på Linderud. Fra venstre Anngrim Asphjell, Sterkstrømfabrikken S/T, Trygve Gundersen, teknisk fagopplæring S/O, Mia Amundsen, økonomi komponenter S/O, Ellen Steen



Fornøyd styringskomite for Marketing '86, fra venstre Johnny Almvang, Jan Vig, Gunnar Friedl, Stig Hassel og Søren Engebretsen.



Andre nøkkelpersoner (bilde øverst), Arnfinn Johnsen, vår gjest dr. Lorange og Tor Jemtland. Og under peker Alexander Bratt på det forløsende ord som vi skal leve av og med i all vår marketing-fremtid: KUNDEN!

Nøkkelen til suksess for Siemens er samspillet i funksjonene

En spesiell gjest ved seminaret var dr. Peter Lorange, professor ved Wharton School, Pennsylvania Universitet. Han hadde det første plenumsforedrag, og gikk inn på sammenhengen mellom marketing og organisa-

sjon. Han pekte bl.a. på tendensen i et stort firma til å bli opptatt av de interne problemer, mens det viktigste ligger i å se ut for å hente selvfornyelse og vekst og unngå potensielle farer. Men det er helhetsbildet utad vi må tilstrebe, vi må skaffe oss en fellesoppfatning, og det kan vi klare ved å tenke marketing.

Såkorn

Lorange kom inn på mange sider ved denne fellesholdning i organisasjonen. — Vi må investere i et nettverk, sa han, slik at det blir dyrt og vanskelig for kunden å forlate oss. Og kunden gir oss såkorn, bare vi forstår å ta vare på det og dyrke det, for dette blir kundens fremtidige behov og kilden til vår selvfornyelse.

Lorange gikk sterkt inn på betydningen av å kjenne konkurrentene. — Hva er det vi er redde for? spurte han. Hvordan gjør konkurrentene sine forretninger med kunden? Hva er konkurrentenes styrke og svakhet? Er vi forberedt på raske endringer når det er nødvendig? Eller er vi for seine i avtrekket med motstøtene?

Effektiv — men adaptiv?

Siemens har en bra organisasjon, mente Lorange. Den er effektiv, billig og rasjonell, uten duplisering. Men selv om den er effektiv, er den også adaptiv? spurte han. Er den istand til å endre seg i forhold til forandringene i omverdenen? Lorange fremholdt de to begrepene effektiv og adaptiv som avgjørende for organisasjonens evne til å overleve.

— Ut av basteinkningen, erklærte Lorange. Frem for adaptiv tilpasning! I fellesskap klarer vi å flytte saker og ting. Her er strategisk planlegging viktig, men også den er en fellesskaps-sak. Det er ikke noe som foregår bare i direksjonen og i en hjelpeavdeling. Det er noe alle, og særlig alle ledere, må beskjeftige seg alvorlig med. Det er en sak for fellesskapet! Strategisk planlegging vil gjøre oss istand til å utnytte og flytte på ressursene i firmaet, få til et samspill på tvers av avdelingsgrensene, fremelske en mer fleksibel holdning. Strategi betyr å ta valg, og vi må alle føle at dette er viktig.

Over til s. 9



Hansen, strategisk planlegging og markedsundersøkelser S/O, Johs. Langhelle, husholdningsapparater S/B, Kjell Strand, Siemens Haugesund, Terje Sandnes og Kjell Vik, Siemens Sandnessjøen, Ruth E. Mürer, økonomi

fabrikkene S/T, Olav Heggland, Elektrovarmefabrikken S/T, Trygve Engebretsen, Telekomponenter S/O, Kristian Manger, installasjon S/B og Bjarne Ruud-Johansen, husholdningsapparater S/O.

Siemens gjennomførte året i fin stil – belønningen ble 82 mill. kr. i resultat

Året vi har bak oss ga Siemens A/S den største fortjeneste vi noengang har hatt – 82 millioner kroner, over 10 mill. mer enn i fjor. Det utgjør 3,5% av den totale omsetning, noe vi er godt fornøyd med, sier adm.direktør Tor Jemtland til Siemens Intern. Omsetningen ble ca. 2 346 millioner kr og bestillingsinngangen ca. 2 570 mill.kr. Vi har gjennomført året i fin stil, og gått inn i det nye med en god start, sier Jemtland.

Som konsern måtte imidlertid Siemens ta noen smell som har satt spor i regnskap og resultat. Det gjelder i første rekke Tandberg Datas tap i USA på 85 millioner kr. Tre fjerdedeler av dette måtte belastes årets regnskap og forringet konsernresultatet til ca. 55 mill. kroner.

Norwesco er som kjent solgt, og konsernet har dermed mistet en omsetning på ca. 85 millioner kroner. – Sett over ett har Siemens ikke tapt penger på Norwesco, understreker direktør Jemtland.

Forandringer

Siemens-konsernet hadde ved regnskapsårets slutt ca. 4000 ansatte og en omsetning på ca. 3 milliarder kroner, og ruver godt i bildet av norske storbedrifter. Men strukturen i den elektrotekniske bransje har forandret seg meget i året som er gått, sier Jemtland. Elektro Union fusjoneres inn i EB og det nye EB-konsernet blir uten sammenligning landets største. Og vi skal merke oss at svenske ASEA har sikret seg 20% av aksjene i EB, noe som gir ASEA et nytt fotfeste for sin virksomhet i Norge.

Devaluering ga tap

Devalueringen av den norske krone i mai var ikke til gunst for Siemens i Norge. Når man legger til og trekker fra de virkninger den førte med seg, kommer vi ut med millionbeløp i vår disfavør, sier Jemtland. I tillegg har vi måttet leve med en stadig stigende DM-kurs. Generelt kan man si at devaluer-

ing pluss kursforandring har forringet den norske kronens verdi med 30% i løpet av året. Selv om vi passer godt på klarer vi ikke å ta inn alt i form av økte priser. Det gjelder vår eksport, og det gjelder områder av det norske marked hvor priskonkurransen er hard, f.eks. husholdningsartikler.

"Sulten, aktiv"

Når det gjelder virksomheten i de enkelte deler av firmaet, sier Jemtland at Region Øst har hatt et spesielt godt år. Bestillingsinngangen er oversteget med over 100 mill. kr, og både omsetning og resultat er bedre enn forventet. "Sulten, aktiv" er Jemtlands karakteristikk av regionen. – Også Region Vest kan vise til bedre tall enn forventet på enkelte områder. Regionen er inne i en sterkt ekspansiv fase. – Region Nord har ikke klart de planlagte tall for omsetning og resultat, og oppgaven i det nye år, blir å "reise kjer- ringa".

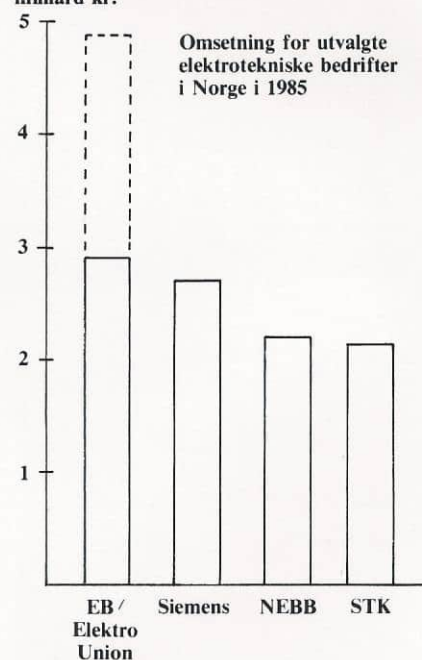
"På riktig vei"

Seksjon Installasjonsteknikk har hatt et meget godt år med god inn- tjening. Seksjonen har utnyttet godt den store aktivitet som hersker på byggmarkedet, særlig på Østlandet. Vår nye Seksjon Handel, som omfatter husholdningsapparater, har stor stig- ning i omsetningen, et bedret resultat og er "på riktig vei". – Seksjon Energi- og Automatiseringsteknikk har, til tross for at såvel bestillingsinngang som om- setning er i orden, ikke "fått det til" denne gang, og Seksjon Teleteknikk

har heller ikke klart sitt forventede resultat, spesielt når det gjelder salg av databehandlingsutstyr. Seksjon Elek- tromed har hatt et vanskelig år, men øyner lysning.

Mens Seksjon Produksjon kan bare gni seg i hendene; begge fabrikker har hatt toppår samtidig, noe som vel knapt har hendt før? Mer om dette på neste side.

Omsetning i milliard kr.



Hva jeg kan gjøre for firmaets image:

God kundebehandling – selv om jeg ikke er markedsfører



Siemens' image dannes på mange måter – en av de viktigste er gjennom kontakten mellom kundene og de ansatte. Her skriver Svein Erik Olsen på Teknisk avdeling i Siemens Trond-

heim om hva han mener han som medarbeider i Siemens kan gjøre i det daglige for å bevare og utvikle firmaets gode image:

Erkjenne at det er kundene våre vi lever av, og ta konsekvensene av dette:

Fornøyde kunder er vår beste reklame, derfor kan jeg best bidra til vårt image ved god kundebehandling. Selv om jeg ikke er markedsfører eller selger er dette en nøkkeloppgave for meg. Mitt bidrag kan f.eks. ligge på følgende områder:

- Levere riktig kvalitet til avtalt tid.
- Være redelig og ryddig i all kunde- kontakt slik at kunden får tillit til Siemens. Vi har svært få "engangs- kunder", de aller fleste skal vi for- søke å selge til (og dermed leve av) også ved neste korsveg.
- Kunder og andre som henvender seg til oss skal oppleve oss som en

enhet, ett firma! Vår organisasjon og vårt indre liv er ikke interessant for dem, snarere en trussel!

Eksempel: En kunde er feilaktig satt over til min telefon. Jeg må da sørge for å guide ham helt fram til riktig adresse, og ikke bare sette over til en annen telefon for å bli kvitt problemet selv.

- Det tar tid å bygge opp gode kun- deforhold og det krever god pleie å vedlikeholde disse, men det er lett å bryte dem ned ved slurv og likegyl- dighet.

Ryddige forhold til alle våre omgivelser:

Dette kan vi bidra til ved å ha et profesjonelt og åpent samarbeid med offentlige instanser som f.eks. Elektri- sitetsstilsynet, Arbeidstilsynet, skoler og universitet, forskningsmiljøer for- øvrig og lokale myndigheter rundt om i landet.

Svein Erik Olsen

Fabrikkene i Trondheim sprengte 200 mill. kr grensen

Stor aktivitet og stort arbeidspress i alle avdelinger preget året for Elektrovarmefabrikken og Sterkstrømfabrikken. Dette ga omsetningsrekord – for første gang over 200 millioner kroner samlet for de to fabrikker – og gode resultater av driften.

21% opp

Elektrovarmefabrikken måtte øke produksjonen med 80 000 ovner, dvs. 21% for å dekke etterspørselen. Den største økningen i salget kom fra Norge, Danmark og Mellom-Europa, og det er spesielt vår nye konvektorserie som slår an. For å klare merproduksjonen ble det ansatt flere medarbeidere i fabrikken, slik at antall ansatte her øket med ca. 15%. Mulighetene for skift- og overtidarbeide ble også utnyttet, og med alle de omstillinger disse forhold førte med seg, er det all grunn til å være fornøyd med året i Elektrovarmefabrikken, som ga et godt bidrag til firmaets overskudd.

Pluss 25 årsverk

Sterkstrømfabrikken begynte året med en beskjefligelse som lå noe under det normale, men så skjøt det virkelig fart, og tilgangen på ordres

økte enormt. Året ga i gjennomsnitt 39 000 produksjonstimer (25 årsverk) mer enn foregående år, og en produktionsverdiøkning på 30%. Det ble nødvendig å "låne" montører, arbeide overtid maksimalt og utnytte mulighetene for å sette ut arbeide til andre verksteder, både i inn- og utland. Sterkstrømfabrikken har hatt et reelt "hardkjør", og har all grunn til å være fornøyd med forretningsåret.

Kakelag

Det var derfor vel fortjent da ledelsen i fabrikkene innbød til "kakelag" i kantinen for alle ansatte.

Direktør Arnfinn Johnsen, leder for Produksjonsseksjonen i Siemens, takket for innsatsen og orienterte om fremtidsutsiktene. Elektrovarmefabrikken starter det nye året med et større og bedre sammensatt ferdigvarelager enn før, og med økt produksjonskapasitet.

I året som kommer vil det bli investert i nytt maskinutstyr, og de administrative systemer blir effektivisert. – I Sterkstrømfabrikken vil opptrappingen av produksjonen av avbruddsfrie strømforsyninger sette sitt preg på aktiviteten.

Eksport opp

Også i eksporten slo den forhøyde aktivitet kraftig ut. Elektrovarmefabrikken økte sitt utenlandssalg med over 30% – det var Danmark og Finland som var de største kundene. Nye markeder er land i Mellom-Europa. – Sterkstrømfabrikken øket sin eksport med 100%, og her var det de avbruddsfrie strømforsyninger som sto for mereksporten i forhold til fjoråret. Den samlede eksportverdi fra de to fabrikker kom opp i nærmere 90 millioner kroner.



Interesserte ungdommer på besøk i Elektrovarmefabrikken – det er den automatiserte montasje som fanger oppmerksomheten.



Rolf Aas, klubbformann, og Ruth Elisabeth Mürer har nettopp gjennomgått årsresultatet og ser fornøyd ut.

Vellykket presentasjon i Stavanger

Offshore-avdelingen i Stavanger har sammen med de lokale salgssavdelingene for industri og E-verk arrangert produkt-presentasjoner for kundene i Stavangerområdet.

Produktene var B31, (avbruddsfri strømforsyning) og SIMATIC S5 inklusive den nye modulære S5-100U.

Interessen for presentasjonen var så stor at arrangementet måtte repeteres. På de 2 dagene var det over 40 gjester tilstede på hver av de 2 produkt-presentasjonene, og arrangement med bespisning i den nye kantinen gikk over all forventning.

Både industri-, e-verk- og offshore-kunder sa seg godt fornøyd med produktpresentasjonen, noe som vi i Stavanger vil ta til underretning ved senere lokale arrangementer. Det synes



Ing. H. Thorsen demonstrerer en transportmodell styrt av SIMATIC S5-115U.

også klart at samarbeid mellom ulike bransjer er ønskelig og særdeles positivt ved slike lokale tilstelninger. Ste

Produksjon og omsetning i Siemens Kristiansand

– Omsetning på 4 millioner kr i året, skrev vi om vårt tavleverksted i Siemens Kristiansand i forrige nr. av Siemens Intern.

Dette gir imidlertid ikke det riktige bilde av produksjonen ved verkstedet. Den er på 8 millioner kr i året. Grunnen til at tallet 4 millioner ble nevnt, var at dette utgjør ordrer direkte fakturert til kunder, og det er dette som vanligvis betegnes med omsetning i Siemens. De øvrige 4 millioner er altså ordres til anlegg som leveres av andre Siemens-avdelinger – det man kaller intern omsetning. Og de 8 millioner klares av en avdeling på 12.

Sluttrapport fra Produktivitetskampanjen:

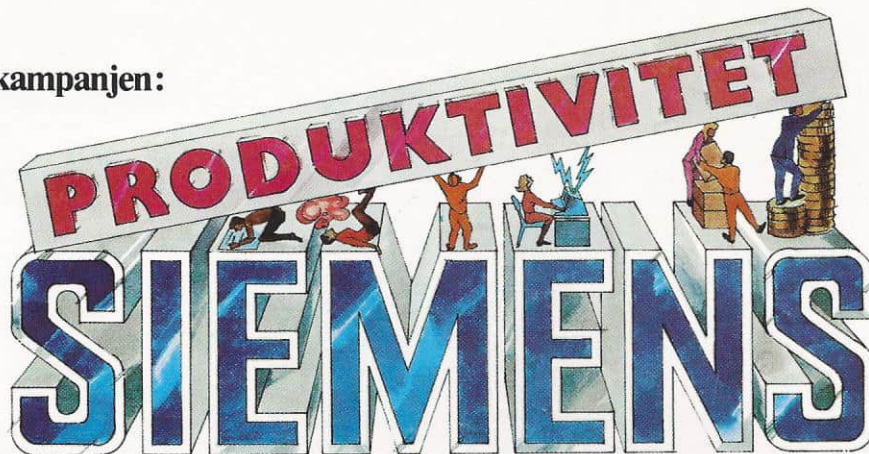
Kampanjepregede aksjoner har både positive og negative sider.

Årene 1982 og 1983 sto i produktivitetskampanjens tegn i Siemens. Hvordan skulle vi kunne yte mer gjennom vårt arbeid? "Ved å jobbe smartere", lød slagordet, og i alle deler av firmaet ble det nedsatt samarbeidsutvalg som skulle bringe forslag til forbedringer fram i dagen. Tilsammen over 700 prosjekter ble beskrevet og besluttet gjennomført. Det ble utgitt et eget blad for kampanjen, "Produktivitetsnytt", som senere ble kalt "Tankevekker'n".

Fra toppen av ble produktivitetsarbeidet organisert av en såkalt Styringskomite (Stk) som arbeidet sammen med regionene og seksjonene om tiltakene, mens et sammensatt utvalg fra stabsavdelingene ble kalt Produktivitetsforum. Styringskomiteen har i løpet av året som er gått holdt sine avsluttende møter med regioner og seksjoner, og det ble på disse møter bekreftet at de viktige forslagene fra Produktivitetskampanjen stort sett er gjennomført. Videre ble det vist hvordan produktivitetsarbeidet ivaretas i linjen – altså i firmaets faste avdelinger – og trukket fram konkrete eksempler på tiltak.

Ansvarsfordelingen

Et generelt inntrykk er at kampanjepregede aksjoner har både positive og negative sider. Etablering av produktivitetsansvar i spesielle utvalg skaper engasjement hos endel av de som blir tatt med i utvalgene, men skaper tildels usikkerhet og negative holdninger hos de i basisorganisasjonen som anser dette som sitt ansvar.



De spesielle "Linjeutvalg for produktivitet" har tildels ikke fungert som forutsatt. Det vil derfor fremtidig ikke bli krevet spesielle utvalg for produktivitet.

Produktivitetsarbeidet er dermed ført tilbake i basisorganisasjonen – hvor det hører hjemme – og møtene ga inntrykk av at det her utføres en bevisst og god innsats.

Teori og praksis

En erkjennelse fra Prod.kampanjen er at det er lettere å få fram forslag enn å sette disse ut i livet. Dette vil de fleste også kunne se ved budsjettoppfølging gjennom året. Investeringer – som ved budsjettering tillegges stort produktivitetspotensiale – anskaffes svært ofte langt senere enn planlagt – og anskaffet utstyr står ofte lenge på lager før det tas i bruk. Her må vi alle skjerpe oss og kjøre etter planen, heter det i sluttrapporten fra Stk.

Oppløsning

Det ble under møtene bekreftet at det i det videre produktivitetsarbeidet ikke er behov for de spesielle utvalg – Styringskomiteen eller Produktivitetsforum.

Det sendes derfor forslag til Konsernutvalget om oppløsning av Styringskomiteen.

Produktivitetsforum vil formelt sett også bli oppløst som fast utvalg, men representantene for de berørte stabsavdelinger vil møtes hvert kvartal for gjensidig informasjon om interne aktiviteter.

Basisorganisasjonen

Det presiseres at ansvaret for produktivitetsarbeidet ligger i basisorganisasjonen.

Det er enhver leders nøkkeloppgave å fange opp, bearbeide, realisere eller forkaste forslag som ligger i luften – og å gjøre det raskt. Produktivitetsarbeidet må ha høyeste prioritet i alle avdelinger. Bare ved en bevisst forandring vilje kan vi tilpasse oss en stadig tøffere konkurranse i markedene, sier rapporten.

Måling

I tillegg til at det blir arbeidet sentralt med temaet – måling av produktivitet, bør den enkelte avdeling prøve å finne ut hvordan produktiviteten utvikler seg. Det bør spørres i egen avdeling om noen viktige kriterier og deretter spørres blant de interne brukere av avdelingens tjenester, om hvilke kriterier de anser som viktige, anbefales det i sluttrapporten fra Styringskomiteen for Produktivitetskampanjen i Siemens.

Forsvaret kjøper feltradiostasjoner av Siemens

Forsvaret og Siemens har inngått en avtale om at Siemens skal levere kortbølge/feltradiostasjoner til Hæren i årene 1987 og 1988. Siemens har fått denne leveransen takket være et meget avansert konsept. Blant annet er radio-kommunikasjonen beskyttet mot "elektronisk krigføring", ved bl.a. at senderfrekvensen stadig varierer (frekvenshopping). – Leveransen har et omfang av 35 millioner kroner, og det foreligger opsjonsavtale for tilsammen ca. 100 mill, opplyser Arne Besseberg, Seksjon Tele til Siemens Intern.

Ved større materialkjøp i utlandet ser Forsvarsdepartementet det som en viktig oppgave å etablere kontakt mellom den utenlandske produsent/leverandør og norsk industri for på den måten å få igang et industrisamband som skal sikre et visst gjenkjøp i for-

hold til gjeldende kontrakt og således også tjene som en døråpner for norsk eksportindustri.

Utviklingsoppdrag

Forsvaret har derfor satt krav til Siemens AG om "gjenytelse" i form av produksjon og tjenester som utføres i Norge. Dette har resultert i at Siemens på Linderud skal utvikle et modem og en kommunikasjonsprotokoll for 4 millioner kroner for Siemens AG. Produksjonen av modemet skal også utføres her, og er beregnet til ca. 1 million kroner i året.

Bundeswehr

Dette oppdraget innebærer også at vi engasjeres i en del av et større tysk forsvarsprosjekt, både når det gjelder utvikling og produksjon, i et omfang av 11 - 14 millioner kroner. For Siemens her i Norge innebærer dette at vi kvalifiserer oss som leverandør til Bundeswehr. Ut over dette er det

tatt kontakt med 3 andre norske firmaer med formål å finne produkter som Siemens AG kan kjøpe fra disse.



Kortbølge feltradiostasjon av den type Siemens skal levere til Forsvaret i løpet av årene som kommer. Stasjonene blir gjerne montert i et kjøretøy.

Forslagskassen

Premierte forslag i Sterkstrømfabrikken

Det kommer stadig inn mange gode forslag i Region Nord. Her er en oversikt over forslag som er premiert med kr 1 000,- eller mer de siste 3 månedene:

Paul Sjølbakken fikk kr 1 000,- for sitt forslag om å redusere ordrepapirmengden i Sterkstrømfabrikken. Hans forslag inngikk som underlag i det nye tidregistrerings-prosjektet.

Et forslag vedrørende tegn. 148.018.01. går ut på å sette inn et ekstra stempel for sliss og et for kutt av bånd. En vil på denne måten spare klipping i saks og tiden i presse vil bli redusert til det halve. Forslagstiller Leif Bjerken fikk kr 5 140,- i premie.

A. Sivertsgård fikk kr 1 600,- for sitt forslag om en jigg som kan monteres på bokkemaskinen, slik at 4 av de 5 bokkingene kan gjøres samtidig og den 5. bøyes til slutt.

Ole Moen har laget et program som skriver ut merkeetiketter for de ulike komponentene i skap og celler. Informasjonene som programmet trenger blir hentet fra en database. Forslaget er iverksatt og forslagsstiller fikk kr 4 500,- i premie.

Mons Haugum har levert et forslag om dør 874-00913. Forslaget går ut på å stanse hull i vinkler og kanaler for punktveising. Dermed vil det bli en enmannsjobb, mens det tidligere måtte 2 mann til for å gjøre jobben. Ved den nye ordningen er det også større sikkerhet for at punktveisen holder. Forslagstiller fikk kr 1 835,- i premie.

J. Selvåg har gått kr 6 010,- i premie for sitt forslag om oppretting av en produksjonsfeil på en bestemt dørtype. Her hadde låsehullene fått en diameter som var 3 mm for stor. Selvågs forslag går ut på å legge inn en "grummet strip" for å minske låsehullenes diameter. Dette er nå utprøvd og godkjent av kontrollavdelingen.

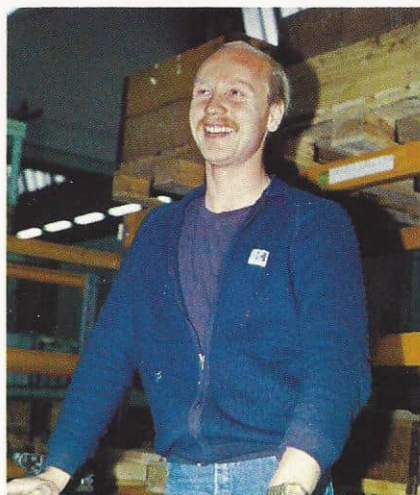
Et forslag fra Eilif Karlsen om å bruke ripnot innstilt på 7 mm rundt Lexanvindue i dører og paneler, under transport til anlegg. Denne metoden betyr en tidsinnsparing på ca. 20 min. i forhold til dagens ordning. Forslaget ble premiert med kr 3 650,-.

Viggo Hoelsæter har foreslått en hjelpeanordning for løfting av spenningstransformatorer (ca. 150 kg) og skillebryter (ca. 70 kg), samt til bruk ved boring og saging (med kobbersag) av lange skinner etc. Forslaget ble premiert med kr 6 750,-.

Mons Haugum fikk kr 1 240,- i premie for sitt forslag om jigg for oppbygging av ubåtpult. Han konstruerte en sammenstillingsjigg og diverse hjelpeutstyr som er nødvendig for oppbygging av slike pulter. Forslaget innebærer en vesentlig besparelse ved at det blir mindre oppretting av feil etter helseveisingen.

3. trekning i kvartalskonkurransen S/T

Med i kvartalskonkurransen er alle forslag som har blitt innsendt i løpet av 1986. I slutten av hvert kvartal trekkes så vinneren.



Kjell Asphaug, Sterkstrømfabrikken vant 1000 kroner i den 3. kvartalstrekingen i Forslagskassen.

Kjell Asphaug ble trukket ut som vinner i den 3. trekningen. Han hadde sendt inn et forslag om å forandre hullene på bakplaten til flatpakke-skap. Disse hullene er nå runde, noe som vanskeliggjør monteringen. Forslaget går ut på å erstatte de runde hullene med slisser, dvs. ovale hull. Dermed vil man spare ca. 1 min. i monterings tid pr. skap. Dette er det første forslaget Kjell Asphaug har levert til Forslagskassen. Innsendingsdato var 27. august 1986. — Vi gratulerer!



It's marketing time
forts. fra s. 5

Samspillet

— Bruk task-force-grupper, anbefalte Lorange. Få vekk båsene. Teamarbeide er viktig — ingen må få det så travelt i båsen sin at han eller hun ikke har tid til det. Nøkkelen til suk-

sess for Siemens er samspillet i funksjonene. Dette gjør ansvaret større enn den formelle myndighet. Her finner vi den største utfordringen for Siemens: Det går for trekt å jobbe på tvers — vi klarer ikke å løfte oss opp og se mulighetene, erklærte Lorange i sitt meget engasjerte innlegg.

Byråkratisk nonsens

På spørsmål sa Lorange dette om hvordan man skal prioritere kreftene og få balanse mellom kortsiktig og langsiktig planlegging: Pass på at strategisk planlegging beskjeftiger seg med reelle problemer, ikke byråkratisk nonsens. Lederne må selv bruke tid og penger på strategisk planlegging, ikke bare sette assistentene på saken. Tid + penger + mennesker = strategisk budsjett, sa Lorange.

Egne krefter

I de øvrige plenumsforedrag var firmaets egne krefter i ilden. Inge Bøe, leder for Seksjon Teleteknikk, beskrev meget interessant marketing hos to konkurrenter, Nixdorf og Olivetti. — Bjørn Randby, leder for Seksjon Installasjonsteknikk, og Pål Berg, konsulent i reklameavdelingen, fremførte et meget anslående show for å vise marketingsprosessen. Videre utover ettermiddagen var det spesialsesjoner for emnene marketing mix ved dr. Lorange, marketing kommunikasjon ved Johnny Almvang og S.E. Selfors og samarbeide ved Gunnar Friedl. Tor Jemtland avrundet dagen med en oppsummering for siste programinnslag fant sted i eksotiske omgivelser — men hele tiden på Linderud.

Impulser

Marketingseminarets annen dag ble ikke mindre viktig og interessant enn dets første, og nå var utelukkende firmaets egne krefter i sving. Bjarne Øvestad tok om formiddagen for seg temaet marketing og økonomi, og deretter ble resten av dagen viet de fire temaene produktmarketing, systemmarketing, anleggsmarketing og tjenestemarketing slik de praktiseres — eller bør praktiseres — i Siemens. Det var mange fine innlegg og diskusjoner på disse møter, og verdifulle impulser å ta med seg, både for det daglige arbeidet, og som vyer.

Gunnar Friedl understreket dette da han avsluttet seminaret. Det gjelder å bli bedre, og det som først og fremst trengs er å forbedre samarbeidet internt. Her er det mange hindringer å overvinne, og marketing skal hjelpe oss i også dette. Han skisserte planene for de neste marketingsseminarer; på nyåret for ca. 200 personer med dagsseminarer i Oslo, Trondheim og Bergen, og på høsten workshops som skal omfatte flest mulig av de ansatte.

— Takk til alle for dette seminaret, sa Friedl tilslutt. Til deltagere og aktører — ingen nevnt, ingen glemt. Men styringskomiteen, som har arrangert det hele, fortjener er særlig klapp! Og det fikk de.

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.

Siemens blomsterprosjekt i Harstad



Vi priklet og priklet og priklet og priklet... Fra venstre Karl S. Andersen, Jon Nikolaisen og Anne-Elise Nikolaisen.

Det hele begynte i mars i år da vi startet med å snekre sammen "drivhuset" som besto av listverk og plastduk. Ved å nytte „SIEMENS lys og varme" oppnådde vi de ideelle forhold for plantene. Den 1. april sådde vi diverse frø (Stemorsblomst, midt-dagsblomst, petunia, ringblomst, blomkarse, margeritter m.m.)

Etter en stund, da spiringen var kommet skikkelig i gang, startet vi med priklingen. Vi priklet og priklet og priklet og priklet.

Totalt ca. 2 500 planter!!!! Så kom en periode med vanning, pass og "småsnakking" med plantene, — og gjett om de trivdes? Den 12. mai satte vi plantene ut på vår store veranda-terrasse. Her fikk de smake den nordnorske sommervarmen og solen som vi hadde så enormt av. Plantene ble tildekket om kvelden med plastduk, men fikk stå under åpen himmel hele dagen.

Den 5. juni fordelte vi plantene på de ti som hadde vært engasjert i prosjektet. Det ble ca. 250 planter på hver, og det er vel nødvendig å fortelle at de 10 fineste hagene i Harstad tilhørte oss i Siemenslaget. Vi må betegne dette som full klaff og ser fram til et nytt blomstrende år for Harstadavdelingen.

Tekst og foto: Ivar Karlsen, S/Harstad

Hundeliv på Linderud

Er'n ikke nusselig? Hunden heter Walther, og hun som holder nurket heter Kari Skarpsno. Kari er matmor og eier — skjønt hvem eier hvem, kan en jo spørre seg. Walther tilhører en hundrase som går under det klingende navnet "Cavalier King Charles Spaniel", og inntil noen få år siden var denne rasen et relativt sjeldent syn i Norge. — Interessen for denne type hunder tok seg opp i Norge da den svenske prinsessen fikk et eksemplar i gave, opplyser Kari til Siemens Intern. Kari og Walther er ofte å finne sammen i verkstedbygget på Linderud. Walther er bare 10 uker gammel, og ennå litt for liten til å klare seg selv alene sammen med de to andre av samme rase hjemme hos Kari.



Vannmannens regnestykke

Mens vannmålerne i Bergen synes å renne over hver dag, lurer en på om det fins et system i galskapen. Ja, det fins faktisk det etter noens mening. Teorien er at det går i intensitets bølger på 11 år. Kraftverkene er interessert i dette, og det fins lange registreringer om variasjonene, som sies å følge solflekkeene. Disse 11 års bølgene danner så et sammensatt syklus på 11x11 år og maksimalt regn skulle vi derfor få pr. 60 år. Den som lever får se, og vær beredt!

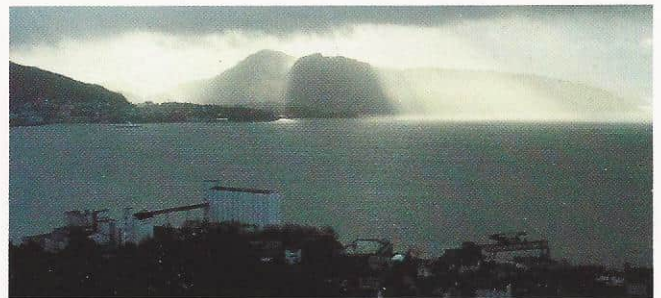
I blant klarer likevel solen å presse sine lysstråler gjennom de øvre vannlag, og da blir en nesten blendet av lyset i noen sekunder. KM



Aktiv over 60

Aktive servicemontører over 60. Hvor mange av dem har vi i Siemens?

Det er ihvertfall 4 av dem i Region Nord. En av dem er Torleif Sivertsen, ansatt i S/Mosjøen. Den 29.09.86 fylte han 60 år, og dagen ble feiret på avdelingen i Mosjøen med bløtkake, snitter og kaffe for samtlige ansatte. I følge sikre kilder vanket det også blomster fra bedriften i anledning dagen. Vi gratulerer med vel overstått.



Full innsats — av jentene

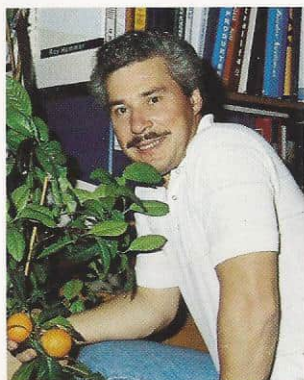
"— Og så strekker vi go-o-odt ut. En, to, tre, fir'. Det er bra, jenter!" Full innsats i gymsalen på Linderud, der Kari Meland trimmer siemensansatte jenter to dager i uka. I tre kvarter holder de på under Karis kyndige ledelse.

Kari Meland er ingen novise når det gjelder trim. Hun leder også treningspartier på Kronprinsesse Märthas institutt, ved siden av at hun er lærer. Også i lærergjeringen er gym en del av Karis dag. Så Siemens-jentene burde være i de beste hender. Kari forsøkte en gang å få mannfolka med på trimpertiet sitt, men det ble dessverre bare med forsøket.

— Gutta var interesserte da jeg undersøkte om det var grunnlag for å starte herretrim. Men det møtte opp



bare en liten gruppe da vi skulle sette i gang. Det sier seg selv at det ikke kommer noe ut av slikt, sukker Kari.



Sydlandsk på Linderud

Roy Hammer, S/O viser her stolt frem sine sydlandske frukter. I januar '86 foretok Roy en kunstig bestøvning på sitt appelsintre, hver dag i en uke. — Og det ga frukter! Etter en måned vistest de første tegn på at noe var i ferd med å skje, og i juni ble appelsinene gule. I skrivende stund er den ene appelsinen høstet, og vi kan bekrefte at den var saftig og søt.

Siemens Oslo-Cup 1986

6. løp på Ørevoll den 5. oktober var siste løp i dagens V5. Svært spennende i flere sammenhenger, ikke minst fordi dette løpet var sponset av Siemens. 6. løp var preget av ryttere og hester av høy internasjonal klasse. Den norske hesten Sand Ship, trenet av den ikke ukjente Terje Dahl, stakk av med seieren etter en dramatisk og spennende innspurt. Både trener, rytter og eier fikk hver sin Siemens Mikroplass.

Dessuten fikk eieren en spesiallaget premie. For anledningen var det laget en ca. 30 cm høy statue som tok utgangspunkt i den nye logo'n til Siemenslaget, og som vi her ser blir overrakt vinneren av Bjørn Randby.



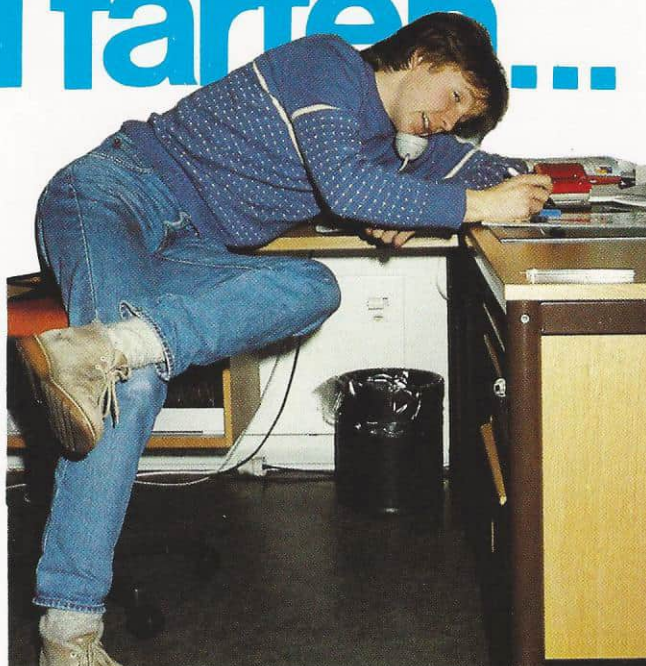
Om overheads

"If you have nothing in your heads, use overheads", lød en kollegas råd da han var innom og hentet en transportabel overheadmaskin, på vei til kundemøte på Eidsvoll.



Solid gammel Siemens-ovn

Siemens har lange tradisjoner som ovnsprodusent i Trondheim. Fra Ottar Moe, Sør-Gudbrandsdal Elverk har vi fått oversendt ovenstående bilder. Damen er hans tante, Laura Stenseth, Hunder, 81 år, og ovnen ble kjøpt i 1918, ennå før det ble kraftforsyning i bygda (1921-22). Den har vært i jevnlig bruk opp gjennom årene, så dette må være solide saker, skriver Moe. Det eneste som er skiftet er ledning og støpsel.



Dårlig måte å ta telefonen på, mener Einar Haave, den nye fysioterapeuten på Linderud.

Bedre å hindre enn å lindre

— Enhver er sin egen helsesmed, påstår vår nye fysioterapeut på Linderud, Einar Haave. Og med det mener han at folk kan gjøre en hel del, og kanskje mer enn de tror, for å påvirke sine egen helse i riktig retning. På den annen side lever vi i et komplisert arbeidsliv og trenger mer faglig støtte enn før til å finne frem til de riktige tiltakene for helsen. Og stikkordet for min jobb i Siemens er **ergonomi**, sier Haave.

Hindre plager

— Kan du forklare hva ergonomi står for?

— Jeg ser det som samspillet mellom mennesket og arbeidsmiljøet. Vi skal forsøke å hindre plager som oppstår som følge av arbeidets art og arbeidsplassens innretning, og vi skal gjøre det forebyggende. Derfor appellerer jeg til alle som har med arbeidsplassens planlegging å gjøre — det er jo i praksis alle avdelingsledere for eksempel — om å ta kontakt med meg. Jeg vil gjerne virke som en konsulent som er tidlig inne i planleggingsfasen. Hvis rådene kommer på etterskudd, blir det mer som en pålapping.

— Hvordan vil du først ta fatt når det gjelder arbeidsmiljøet i Siemens?

— Mine undersøkelser og registreringer vil angi retning. Det er viktig at de ansatte svarer på spørreskjemaene jeg sender ut — og det er aldri for sent!

Lønnsomt

— Lønner det seg å drive forebyggende helse arbeid — for bedriften?

— Jeg har aldri sett noe virkelig godt regnestykke på dette. Men som utgangspunkt kan man jo tenke seg hva et 14 dagers sykefravær koster bedriften — lønn, vikar, tapt produktivitet. Personlig er jeg ikke i tvil om at godt forebyggende helsearbeid lønner seg for bedriften i det lange løp. Dessuten vet vi — fra mange undersøkelser — at god produktivitet henger nøye sammen med trivsel på arbeidsplassen, og godt arbeidsmiljø fører til trivsel.

Einar Haave er 27 år gammel, og har tilbragt de siste 3 i Finnmark, blant annet som medarbeider i en fellesordning for helsetjenesten for 60 bedrifter. — Det finnes mye kunnskap om mitt fag — men man møter alltid visse overraskelser, sier han. Og de venter jeg spent på her i Siemens.

Industrimann og humanist

Av Tor
Cederkvist

Kontoret er luftig og relativt enkelt møblert. På veggene er par vevde tepper og et maleri med industrimotiv i Frescobrødre-stil. Avslappet atmosfære, ingen ytre spor av Wirtschaftswunder og Ordnung muss sein.

Så er det da heller ingen tysker som sitter i direktørstolen hos Siemens A/S, men en 55 år gammel nordmann, født og oppvokst i Trondheim. Industrimann og humanist, ingeniør og medlem av Nansenskolens Venner. Administrerende direktør Tor Jemtland.

– Direktør Jemtland, hva er hovedmålsetningen for en bedrift som Siemens A/S?

– Tjene penger.

– Og deretter?

– Gjøre dette på en måte som gir gode og trygge arbeidsplasser.

Så langt er tydeligvis Tor Jemtland på linje med de aller fleste norske bedriftsledere.

– Hva er den viktigste oppgaven for topplederen i en slik bedrift?

– Oppgaven er todelt. For det første skal han se og stake ut den kurs firmaet skal følge framover, samt være den fremste eksponent for denne. I tillegg skal han sørge for at miljøet, for oss betyr det teknisk og sosialt, er slik at bedriften blir en attraktiv arbeidsplass for dyktige mennesker.

– Hvordan vil du karakterisere din lederstil?

– Den er basert på detaljkunnskap, men selve avgjørelsen er ofte intuitiv.

– Hvilke typer medarbeidere ville du velge, dersom et slikt valg alltid var mulig?

For første gang tar Jemtland en liten pause før han svarer.

– I et stort firma som vårt er det viktig at alle kategorier er representert, det minsker risikoen for å gå blindt i en retning. Noe som kan være fatalt, både for en bedrift og for en nasjon. Jeg ønsker derfor mangfold framfor bestemte typer, vi må få bredde over vårt beslutningsgrunnlag.

Han retter seg brått opp i stolen, ivrig. – Men så, når avgjørelsen er tatt, må den følges lojalt!

– Sitter norske bedriftsledere for trygt, – og for lenge?

– Nei, ikke nå lenger.

– Det sies, og sikkert med rette, at det blåser kaldt på toppene. Er gleden over utsynet der oppe verd forfrysningene?

– Ja. Men det er kaldt. Ansvaret er tungt. Jobben er slitsom, og skal være det. Man må i alle betydninger «være på toppen», noe som fører til at man bruker seg selv meget hardt.

Han tar en liten pause, blikket glir over byen til fjorden lenger ute. – Man må fornye sitt utsyn. Blir lett for liten anledning til det.

Vi dreier temaet bort fra bedrift og teknikk, mot mykere sider ved mennesket. Vet at Jemtland under studietiden i Trondheim viet en del av sine krefter til ganske andre temaer enn de som ble forelest på NTH. At Studentenes Interne Teater (SIT) dro veksler på ham, både som utøver og sjef.

– Jeg er så heldig å være født med et visst talent for musikk og sang, noe som gjorde det naturlig å søke til SIT. Her startet jeg opp som studentskuespiller, uten noe annet ønske enn å få lukte sagmuggen. (For uinnvidde lesere; sagmugg i nesten bokstavelig forstand. Studentenes «Runde Hus» i Trondheim hadde sin vugge på tomte til det gamle sirkus). – Men SIT var i lederkrise, og etter et halvt år på NTH var jeg plutselig teatersjef. I en alder av 19 år.

– Har dette kommet deg til nytte senere i livet?

– Absolutt. Det som begynte som et rent overskuddsfenomen gikk altså raskt over i lederoppgaver. En lederjobb uten lønn, bare basert på interesse og engasjement. Strevsomt, men uhyre lærerikt. Har sikkert vært med på å prege mitt syn på en leders oppgaver senere i livet.

– Og gjøglingen?

– Den også. Livet består av både jobb og avspenning. Begge deler er viktige, dessuten gjør du en bedre jobb hvis du har meningsfylte aktiviteter i fritiden. Det eksisterer en sterk vekselvirkning her.

– Et høytidelig spørsmål, men likevel: Hva er den viktigste lærdom du mener å kunne trekke av livet, så langt?

– Det er vel, han tygger litt på spørsmålet, – en viss ydmykhet. Overfor kompleksiteten i lokalsamfunn, verdenssamfunn, menneskesinnet. Og overfor den store balanse i naturen. Der finnes alltid en grense som vil gi seg til kjenne i en eller annen form. Intet tre vokser inn i himmelen.

Blikket glir igjen utover fjorden. – Jeg får også etter hvert stadig mindre tro på muligheten av de store, hurtige framskritt. Menneskeheten må ta mange, små skritt. Alt annet gir motreaksjoner.

– Hva er den viktigste forandring samfunnet har gjennomgått i din tid?

– På den menneskelige plan, kvinnens frigjøring, i yrke og samfunn. Dette var bare i sin vorden da jeg startet opp. I dag er forholdene vesentlig annerledes, selv om det har gått litt i rykk og napp.

En annen ting jeg vil nevne er den berømte «høyrebølgen», som er en realitet. Det overrasker meg, som et barn av Gerhardsen og sosialdemokratiet, at det igjen har blitt comme il faut å snakke om disse ting. Naturligvis vil

vi også her få en reaksjon, men dette fenomenet har allerede brakt samfunnsutviklingen inn i en noe annen retning.

Verdenssituasjonen er blitt verre. Jeg trodde en gang (Jemtland var ivrig med i organisasjonen En Verden) – at en positiv utvikling skulle kunne vokse fram på ruinene etter den annen verdenskrig. Realismen i den tanken er vesentlig mindre nå.

– Hvorfor?

– Et organisert fredsarbeid blir ofte mistenkeliggjort, – og dessverre ofte med rette. Først og fremst skyldes dette at de kommunistiske land har vært for «flinke» til å utnytte de vestlige fredsbevegelser, mens de samtidig med hard hånd har undertrykt sine egne dissenter. Denne taktikk slår nå tilbake på dem selv, men rammer derved også oss. Vi kommer ingen vei.

– Finnes det noen løsning?

– Det eneste håp er at det skal stå fram et par virkelige sterke politikere som tør og kan. Carter hadde taktene, men ikke kreftene. I stedet fikk vi Reagan og Thatcher! Som, husk det, også er valgt av sine folk!

Dette har dessuten med «timing» å gjøre. Et riktig fenomen som opptrer på gal tid får ingen gjennomslagskraft. Konferer oppbygningen av Hitler-Tyskland; de relativt sterke motkreftene hadde på grunn av tidsånden ingen mulighet til å bryte gjennom.

Derfor må vi alltid ligge klar i startgropa, vente på tøvær. Før eller siden –!

– Hva tror du vil prege samfunnsutviklingen fram mot århundreskiftet?

– Som jeg sa, utviklingen vil avhenge sterkt av enkelte personligheter og deres innflytelse. Problemet er at vi ikke vet hva slags personligheter vi får. Dessverre får vi heller ikke mye hjelp til å svare på det spørsmålet ved å lese historiebøker.

– Til sist, Jemtland, er du villig til å røpe ditt livs største tabbe, og din største suksess?

På dette spørsmålet tar Jemtland stående telling, før han velger å kaste inn håndkledet. Spørsmålet er for absolutt stilt, hans legning går i mer filosofisk retning. Spørsmål skal åpne for refleksjon, ikke provosere fram kategoriske svar.

– Min legning er tydeligvis slik at jeg ikke går omkring og bærer på den dårlige følelsen av tabber. Den som bare bryter ned, og som stjeler krefter fra de oppgaver som ligger foran. Speilbildet av denne egenskap er en evne til også å se suksessen i et nøkternt lys, slik at innbilskheten ikke får vokse til groteske dimensjoner!



*Men er det ikke . . . ? Jovisst! Admini-
strerende selv, i stram fremtidsposisjon,
med internasjonalt kjennetegn på
hodet, og lommene pakkfulle av noe
som også ser ganske symbolsk ut, kan
det være pengebunker tro? Foran
barndomshjemmet i Trondheim, og året
vites ikke helt sikkert, men anslåes til
ca. 1940.*

”Når jeg hele tiden klarer vanskeligere ting, blir det bare moro”

Tekst & foto: Tor-Odd Vist

En glad jente med sin Carlo Landolfi fra 1750 og det første eksemplar av compact-discen "Fra Elise".



Klokka nærmer seg seks på kvelden når vi slår oss ned for å ta en prat ved det runde, antikke spisebordet hos familien Båtnes på Nardo i Trondheim. Vi, det er Elise og en av Siemens Interns medarbeidere. Vi har en liten time på oss før intervjuobjektet skal ut igjen; sangøvelse denne gang.

Hvorfor skrive om Elise i Siemens Intern? Hele Norge, og dermed hele Siemens kjenner da Elise.

— Du er nettopp kommet tilbake fra Tyskland, Elise. Hva var ærendet denne gangen?

— Jeg har vært på et 2-ukers internasjonalt solistkurs i Wolfenbüttel, en liten by utenfor Hannover. Det var et kurs for fiolinister, pianister og sangere. Jeg var invitert nedover av André Gertler, professor i musikk i Brüssel, med spesialitet fiolin. Han har jeg også studert hos tidligere.

— Lærer du mye på slike kurs?

— Ja, det er veldig lærerikt. Vi var 4 fiolinister, og vi hadde timer hver

dag. Det er særlig musikkolkning og spilleteknikk det går på. Noe som ikke mange vet, er at det kreves stor fysisk styrke for å mestre fiolin, så jeg skal bl.a. starte med svømming nå.

— Hvor mye øver du hjemme?

— Det blir ca. tre timer hver dag. Først fra seks til sju - halv åtte om morgenen. Resten blir tatt etter skoletid. Klokka ti er jeg vanligvis i seng.

— Men hvordan går det med skolearbeidet?

— Det går bra. Nå går jeg i 9.klasse og har en veldig grei skoleordning. Jeg får alltid fri når jeg må reise, mot at

Joda, men ikke alle er klar over at hun er halvt Siemens. Fader Sverre jobber nemlig i avdeling Kraftelektronikk og har nå i lengere tid vært med på utviklingen av vårt nye, toppavanserte produkt, de avbruddsfrie strømforsyningene B31.

Men nå skal vi glemme volt, ampère og hertz og snakke om helt andre svingninger.

jeg tar det igjen når jeg er hjemme. Dessuten legger lærerne opp langtidsplan for meg så jeg kan lese mens jeg reiser.

— Med så tett program — blir du ikke lei av all øvingen?

— Nei. Jeg ser hele tiden at det går fremover. Det er stadig nye utfordringer, og når jeg hele tiden klarer vanskeligere ting, blir det bare moro.

— På TV har vi sett deg spille sammen med store orkestre. Er du nervøs før du kommer igang? Et eneste lite feilgrep legges jo så fort merke til.

– "Itj nærvøs nei, men speint", kommer det kontant. "Men stoffet må sett, og da e æ role".

– Du har en søster, Henninge, som snart er 13. Hun spiller også fiolin og er kommet riktig godt i gang. Har du tenkt noe på hva som gjør at dere begge to har fattet slik interesse for musikk og klart å drive det så langt som dere har? Er dere arvelig belastet?

– Både mor og far er glade i sang og musikk, og begge spiller, far trekkspill og mor piano. Men jeg tror ikke at vi har noe bedre arvelig grunnlag enn mange andre. Derimot tror jeg at de har vært flinke til å lokke frem musikkinteressen hos oss allerede fra vi var små.

Så langt jeg kan huske, har det vært mye sang hos oss. Mor og far spilte og alle sang.

4 år gammel begynte jeg på Trondheim Kommune Musikk-skole. Da fikk jeg min første fiolin, en bitte liten sak, en såkalt 1/16-størrelse. Det var en forutsetning at en av foreldrene skulle følge undervisningen, så mor fikk også sin fiolin.

Den første tiden var hun mye flinkere enn meg, men allerede etter ca. ett år begynte hun å få problemer med å følge med. Bare det virket inspirerende på meg. Det var rektor på musikk-skolen, Kåre Opdal, jeg hadde som lærer, og det er vel han jeg i første rekke skal takke for at det har gått så bra.

Det siste året har jeg hospitert på musikkhøyskolen i Oslo og hatt Arve Tellefsen som lærer. En dag annenhver uke.

– **Og nå har du fått deg ny fiolin?**

– Ja. Etter hvert som jeg har vokst har jeg også måttet skifte fiolin, så jeg har hatt 5 - 6 forskjellige. Inntil nylig hadde jeg en litt redusert full størrelse. Den var bygget av fiolinmakeren Odd P. Jacobsen i Trondheim. Så fikk Olav K. Feren, også en fiolinmaker i Trondheim, høre at det skulle være en Carlo Landolfi fra ca. 1750 til salgs i Oslo. Trondheimsbankene gikk til innkjøp, og jeg får nå lov å bruke den. Du verden for en fiolin. Den har en klang så kraftig at den fyller en stor sal uten noen problemer. Men så er den også dyr, omtrent en halv million!

– **Alt dette koster vel masse penger. Har du mottatt noen støtte fra Siemens?**

– Joda, to ganger har jeg fått stipend i forbindelse med studiereiser til



Det er moro å leke med data i ledige stunder, sier Elise, sammen med far Sverre.

USA, hvor jeg fikk undervisning hos en av de mest kjente fiolinpedagoger der borte. Hun heter Dorothy De Lay. Der lærte jeg veldig mye, så jeg er veldig takknemlig for den støtten fra Siemens.

– **Favorittkomponist og -komposisjon?**

– Det blir flere. Kan nevne Brahms, Tchaikowsky, Sibelius og Prokofiev. Komposisjon må bli "Tragisk ouverture" av Brahms og "To humoresker for fiolin og orkester" av Sibelius.

– **Hva med pop-musikk?**
(Besvares med et skuldertrekk).

– **Blir det noe fritid, og har du noen hobby?**

– Fotball! Det er morsomt og spennende. Selv spiller jeg bare for moro, som f.eks. i gymnastikken på skolen, men er ikke med i noen fotballklubb. Det får jeg ikke lov til.

Men jeg ser så mange kamper som jeg får anledning til.

– **Favorittklubber?**

– Borussia Mönchengladbach. De er bare topp!

Jeg har en samling fotballer. Den ene fikk jeg da jeg var i Tyskland og fikk anledning til å se Borussia spille

mot Werder Bremen. Den er signert av alle spillerne hos Borussia.

Dessuten har jeg en ball signert Yehudi Menuhin og Max Rostal, og en som jeg fikk fra den forrige regjeringen. Det var Kjell Magne Bondevik som ordnet det.

– **Jeg ser du følger med tiden, men et par spørsmål til slutt. Vet du at den første plata di "Fra Elise" er å få kjøpt på AnSalg, både som plate og kassett?**

– Så flott da! Den er forresten også kommet som compact-disc. Her har jeg en som jeg nettopp fikk tilsendt direkte fra plateselskapet. Er den ikke fin?

– **Jo, den tror jeg jeg skal kjøpe til jul. Har du forresten noe spesielt juleønske?**

– Det må bli at det går i orden med rimelig leie eller kjøp av den nye Siemens PC-en som kommer. Den som far satt og loddet sammen er allerede så foreldet. Jeg synes det er så moro å leke med data i ledige stunder!

Sier Elise idet hun farer ut døra på sangøvelse.

Ledige stunder ja!?

Seksjon Installasjonsteknikk – "la listen høyere opp"

**Kjenn
ditt
firma!**

Lønnsomhet og forbedring av lønnsomheten er det sentrale i Siemens' forretningsførsel. Adm.direktør Tor Jemtland understreket dette da Seksjon Installasjonsteknikk presenterte sine strategiske planer på et møte tidligere i år. Tor Jemtland oppfordret seksjonen til "å legge listen høyere opp". Og se om han ikke ble tatt på ordet! Fra et budsjettert salgresultat på 2% av omsetningen kan seksjonen idag oppvise 3,8% – nesten det dobbelte!

Innendørs belysning er Seksjon Installasjonsteknikks nye vekstområde, og konkurransen mellom regionene om å oppnå det beste salgresultatet er fremstilt på denne lystavlen. Best ble Region Øst, kunne seksjonslederen Bjørn Randby (t.h.) og økonomisjef Erik Mordal konstatere, og avdelingen ble belønnet med en Tysklands-tur.

Forretningsåret 1985/86 har vært et toppår for Seksjon Installasjonsteknikk både når det gjelder omsetning og resultat. Omsetningen ble over 700 millioner kroner og salgresultatet 26,3 mill. kroner. Det var drøyt over det dobbelte av det foregående års. Omsetningen øket med hele 21%.

Byggeboom

Region Øst har det siste året vært dominert av de store installasjonsoppdragene på Hydro-byggene på Vækerø. Her har på topp 35 montører vært i aktivitet på hvert byggetrinn. Byggetrinn 1 ble ferdigstilt i desember i år, og byggetrinn 2 vil bli overlevert i mars 1987. I tillegg til storoppdragene har det vært stor aktivitet også på mindre og mellomstore anlegg både i Sarpsborg og i Oslo.

I Region Nord har vi en annen struktur på installasjonsanleggene. Her ligger hovedtyngden på små og middelstore installasjoner. Vår nest største installasjonsavdeling i Trondheim har også en stor andel boliginstallasjoner.

I Ålesund har fylkessykehuset i Volda vært den dominerende aktiviteten.

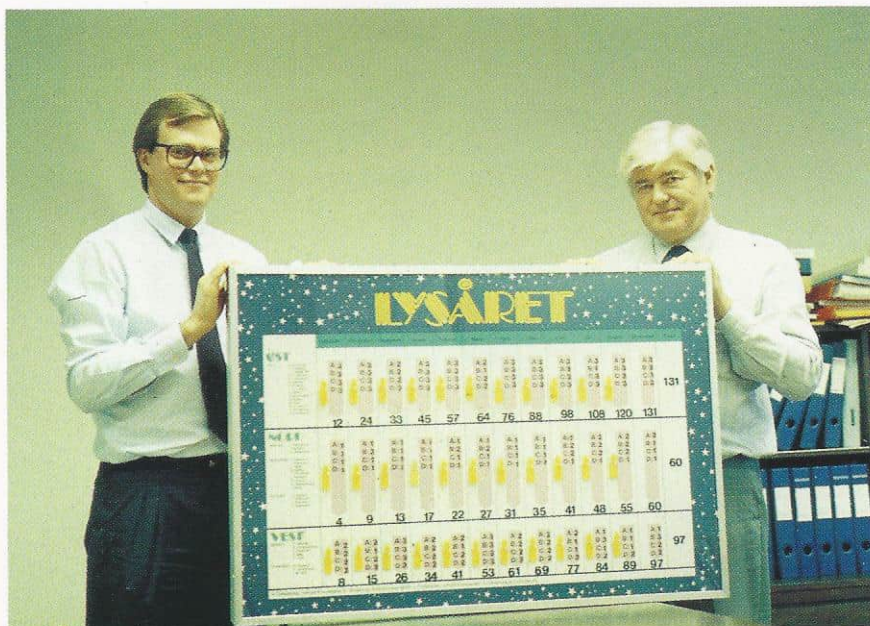
Nytt i år var at Elektroservice A/S i Harstad er slått sammen med vår stedlige installasjonsavdeling. Dessuten er Tromsø Elektro A/S blitt en viktig samarbeidspartner i den nordlige del av landet.

Avdelingene: godt år

Helgelandsavdelingene (Mo i Rana, Mosjøen, Sandnessjøen og Brønnøysund) har hatt full beskjeftigelse både på installasjon, offshore og industri.

I Region Vest er aktivitetene på installasjonssiden dominert av Hydroprosjektet i Bergen som først kommer til avregning i 1986/87. Med liten andel av småanlegg betød dette lav omsetning ved Bergensavdelingen siste år.

Stor aktivitet kjennetegner Flekkefjord, Haugesund og også Stavanger, som nå er inne i en positiv utvikling.



Produktsalg 21,5% opp

Året ble avsluttet med en produktomsetning godt over plan og hele 21,5% over fjoråret. Resultatet ble også meget tilfredsstillende.

De viktigste produktområdene i omsetning og resultat er kabel/ledning, installasjonsmateriell og elektrovarme. Spesielt elektrovarmeomsetningen viste sterk stigning både på det innenlandske- og på eksportmarkedene.

Et viktig satsningsområde er innendørsbelysning hvor vi i tråd med vår strategi i fjor øket omsetningen med over 60%.

Avdelingskontorene størst

"Utenbysavdelingene" het det før om alle Siemens' avdelinger utenfor Oslo, Trondheim og Bergen. Et uttrykk som ikke lenger har noen mening, med den struktur vårt firma geografisk har idag. Nå snakker man om "avdelingskontorene", og dem er det blitt mange av

i løpet av de senere år: hele 13. Dette har også forandret strukturen i vår installasjonsgruppe. Avdelingskontorene har faktisk passert hovedkontorene i antall ansatte montører. Tallene er 368 Siemensmontører i avdelingskontorene, 365 i Oslo, Trondheim og Bergen.

Her er listen (navnene i parentes er daglig leder):

Oslo, ca. 170 (T. Løkke-Sørensen), Sarpsborg, 50 (B. Utne), Skien, 33 (O.A. Storebø), Kristiansand S, 17 (T.A. Vassbotn), Ålesund, 27 (L. Mås-eide), Kristiansund N, 40 (K.E. Halseth), Trondheim, ca. 145 (L. Floan), Brønnøysund, 7 (O. Maaso), Sandnessjøen, 30 (T. Sandnes), Mosjøen, 27 (I. Lundestad), Mo i Rana, 14 (J.O. Endresen), Harstad, 19 (H. Gundersen), Bergen, ca. 45 (S.L. Kversøy), Hauge-sund, 45 (K.O. Strand), Stavanger, 37 (D. Nilssen), Flekkefjord, 22 (O. Kvel-land). Tilsammen ca. 728 montører.

10 års jubileum i Harstad med stå-på-ånd og optimisme

Om vårt arrangement "Siemens 10 år i Harstad" var vellykket eller ikke, er det våre kunder til syvende og sist som skal uttale seg om. Vi her i Harstad har i allefall sådd. Foran oss står et krevende oppfølgingsarbeid. Markedet ligger der. Vi har et leveringsprogram som vi alle har grunn til å være stolte av og ved den "stå-på" ånden som hersker hos oss, skulle det være gode muligheter for å lykkes også i fremtiden, skriver lederen for vårt Harstad-kontor, Karl S. Andersen til Siemens Intern.

**Kjenn
ditt
firma!**

"Noe ekstra"

Hensikten med arrangementet var å markere oss som totalleverandør til elektrobransjen generelt, gjøre vår etablering kjent for den menige mann i gata – for ikke å glemme kommunale myndigheter. Behovet for å gjøre "noe ekstra" har vel ligget i luften lenge, og vi følge vel at dette var det riktige tidspunktet.

Kunder og politikere

Med en, etter vår mening, omfattende faglig utstilling som ramme omkring selve arrangementet, var første dag (13. oktober) forbeholdt spesielt inviterte gjester med derpå følgende åpningsmiddag.

De som deltok her var diverse kunder og politikere. Pressen var også invitert.

Neste dag (15. oktober) kjørte vi med en såkalt "Tema-dag". Følgende temaer ble behandlet: ADB i små og mellomstore bedrifter, Moderne belysning, Siemens høyspenningsprodukter, Selektivitet i fordelingsanlegg (lav- og mellomspenning) og Vei og plassbelysning.



Sentrale medarbeidere i Siemens Harstad. Bak fra venstre: Geir Simonsen, Kjell Bjørk, Ivar Karlsen, Knut Jørgensen. Foran fra venstre: John Nikolaisen, Wenche Danielsen, Karl S. Andersen.

Interessen var meget stor. På hvert av foredragene deltok det fra 22 - 32 personer, fordelt på planleggere, driftspersonell, konsulenter, brukere, montører m.flere.

Torsdag 16. var forbeholdt montørsjiktet, både for elverk, industri og

installatører. Ca. 60 personer deltok på informasjonsmøtet for sistnevnte gruppe. Stangnes videregående skole, elektrolinjene, ble heller ikke glemt. På temadagen deltok også representanter fra Narvik Ingeniørhøgskole.

Nytt datterselskap i Siemenskonsernet – Hellgraph A/S

Siemens-konsernet i Norge har fått et nytt skudd på stammen fra og med dette regnskapsåret – Hellgraph A/S. Mange vil nikke gjenkjennende til navnet Hell – et verdenskjent begrep innen den grafiske bransje, spesielt når det gjelder fotosegning og scannere for reproduerte bilder. Hell har solgt sitt utstyr i Norge i mange år, men først i 1983 kom det skikkelig vind i seilene da Hellgraph A/S ble dannet av Finn Aanesen (Aanesen A/S) og Stein Erik Dahl, som ble selskapets leder. – Idag eies aksjene av Siemens A/S og styret består av B.G. Øvestad (formann), Stein Erik Dahl og Jostein Grytbakk.

Med sine teknisk meget avanserte, elektroniske systemer har Hell slått godt an i det norske marked. Når det gjelder scannere er markedsandelen over 45%, og reprosystemer 36%. Det er trykkerier, reproduksjonsanstalter og setterier som er firmaets kunder.

Hellgraph A/S har idag 11 ansatte og har planer om å bli 13 - 15 i løpet av

de nærmeste år. Når det gjelder omsetningen, kan det nevnes at firmaet i 1984 hadde verdensrekord i Hell med 10 millioner DM i innkjøp på 9 ansatte!



Stein Erik Dahl, leder av vårt nye datterselskap Hellgraph A/S.

– Hva er det som bringer et suksessrikt firma som dette, med gode markedsutsikter og førsterangs produkter, til å bli en del av Siemens-konsernet?

– Vår leverandør, Dr. Ing. Rudolph Hell i Kiel, eies som bekjent av Siemens AG, sier direktør Stein Erik Dahl. Og det som nå er skjedd i Norge, skjer på samme måte i de øvrige nor-

diske land. Men dette alene er ikke grunn nok – vi kunne sikkert ha fortsatt på egen hånd om vi hadde ønsket det. Det er imidlertid en vanskelig bransje å arbeide i, rent forretningsmessig. Bortsett fra at konkurransen er hard, skifter de fete år med de magre, ettersom investeringslysten og – evnen svinger i den grafiske bransje. Dette medfører likviditetsproblemer for et lite firma. Det er derfor en stor sikkerhet for vårt firma å være en del av et stort konsern, og alle de ansatte her er av den samme oppfatning. Vi har ingenting imot å bli med i Siemens-familien!

Datterselskap

Konsernmessig vil altså Hellgraph A/S tilføre Siemens 11 medarbeidere og en omsetning på ca. 40 - 50 millioner kroner. Allikevel blir det ingen tilvekst "utenfra" i konsernet, i og med at Norwesco A/S er solgt fra. Her var det 210 medarbeidere og en omsetning på 85 millioner kroner. – Tandberg Data og Hellgraph er altså i dag "datterselskapene" i Siemens Norge.

**Kjenn
ditt
firma!**

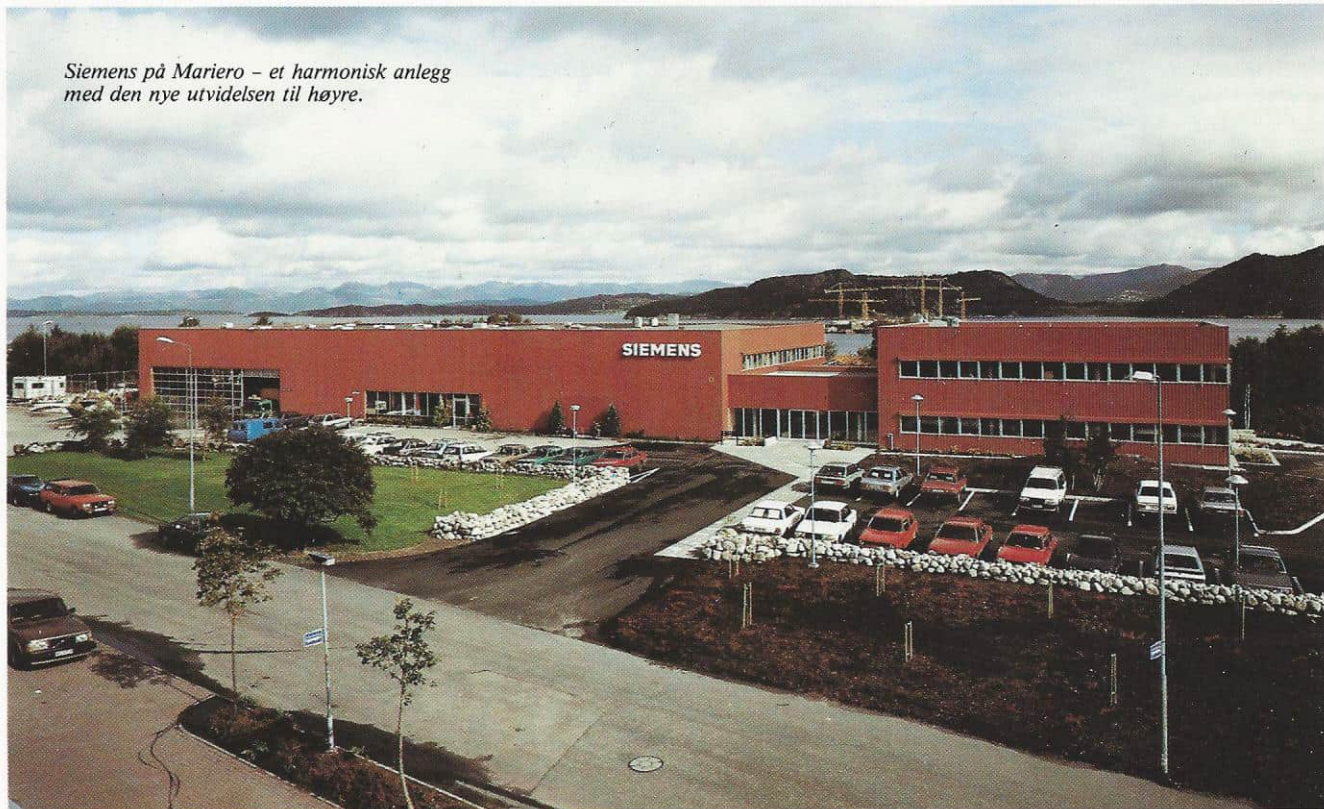
Mariero – intet stille sted

Siemens i Stavanger har om ikke hatt jubileum så i alle fall rundet en milepel i sin utvikling den 17. september i år.

Avdelingen har en historie som er nokså lik andre Siemens-avdelinger i

Norge, men den skal ikke skrives nå, det skal bare nevnes: "Men da en hadde i tanken om å flytte avdelingen fra Wesselsgate til Mariero, ble det straks advart. Dette måtte en nok vokte seg for, det var altfor langt ut av sentrum".

Siemens på Mariero – et harmonisk anlegg med den nye utvidelsen til høyre.



Avdelingen ble allikevel flyttet til Mariero i 1973, og utviklingen gikk så bra at en snart kom i knipe med for små lokaler. Elektromed, som hadde startet kontor i Stavanger i 1960, kom også med. Bygget, som ligger i et stort industriområde, ble satt opp som kombinert lager og kontor med 940 m² gulvflate. Herav 300 m² kontorer i 2 høyder. 2. etasje ble midlertidig leiet bort.

Utvitelser

Det tok ikke mange år før en måtte utvide lageret. 450 nye m² var et faktum i 1980. Den sterke ekspansjonen som fant sted innen Region Vest, stilte også krav til mange nye arbeidsplasser på kontorsiden, kanskje særlig etter at seksjonen for anlegg og installasjon ble øket markert. Et nytt prosjekt for utvidelse ble vedtatt av firmaets styre 19. september 1984.

Det siste 3. byggetrinn har med 876 m² kontorlokaler i 2 høyder ført til at Siemens Stavanger har fått en markert størrelse også i landsmålestokk. I tillegg ble det bygget 350 m² lokaler i en underetasje, og de gamle

kontorlokalene ble rehabilitert inklusive ny fasade, slik at det hele fremstår som en ny enhet.

Overlevering

Formann i byggekomiteen O. Alfheim har grunn til å være stolt av resultatet, men det var sikkert et langt og vanskelig arbeid. Med innbudte gjester, prosjektledelsen og teknisk sjef B. Rygg som representerte ordfører Kari Thu i Stavanger, samt vår egen toppledelse, kunne en den 17. september overlevere nybygget til A. Jespersen.

Anlegget fremtrer som en samlet enhet med en velkjent Siemens profil. Men kvaliteten er også ført inn i alt arbeid, også detaljer, og bygget er dermed blitt en viktig fasade mot kundene i Rogaland.

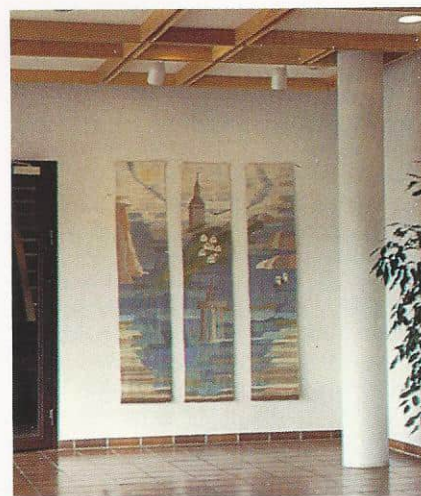
Billedteppe

Det er blitt tradisjon at direksjonen også tenker på utsmykning av denne type anlegg. Slik også her. Adm. direktør Tor Jemtland overleverte på vegne av direksjonen et praktfullt 3-delt billedteppe som viser motiver fra Stavanger by og området. Billedteppet har fått en dominerende plass i

vestibylen og fanger blikket til alle besøkende, og det vil være til glede for de ansatte, så lenge det henger der.

Lykke til – Stavanger.

K.M.



Trivelig plassert i nybygget – billedteppet med Stavanger-motiv, en gave fra direksjonen.

**Kjenn
ditt
firma!**

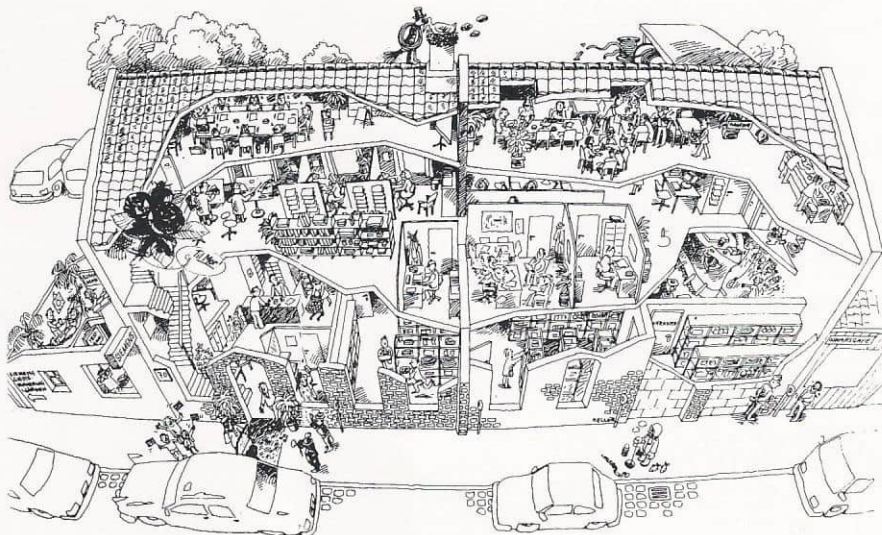
Vårt brohode i Østfold er vel etablert

Med et kraftig trompetstøt i avisene ble sarpingene vekket den 1. oktober. Budskapet var: Siemens inviterer til åpent hus! Dobbeltsidige annonser i avisene

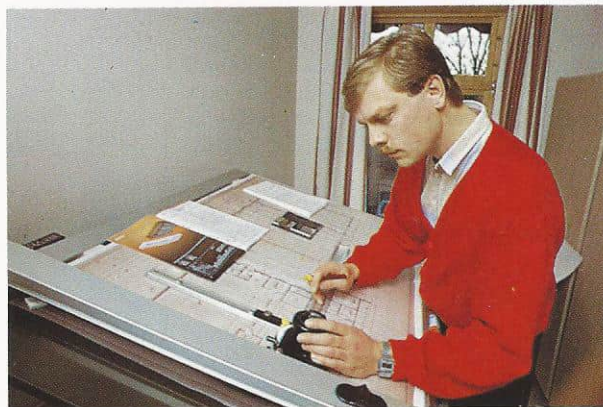
fortalte at Siemens hadde flyttet inn i nyoppusset hus, og en riktig frodig tegning av de nye lokaler overlot intet til fantasien om hva som foregikk der.



Fra montørenes innsats i renseriet på Saugbrugsforeningen. Terje Fornøes og Svein Nygaard (stående).



Installasjonssjef Bjørn Utne, Siemens Sarpsborg.



PLS-teknikk er det nødvendig å beherske når man skal betjene industrien i Sarpsborg. Øivind Mostad ved tegnebrettet.

Et trompetstøt alene er naturligvis ikke nok, det var lagt opp et stort program med gjester fra kommunen – ordfører og rådmann i spissen – elektrisitetsverk, industri og næringsliv forøvrig. Tilsammen kom det ca. 80 innbudte. Adm. direktør Tor Jemtland ønsket velkommen og fortalte om Siemens på det nasjonale og internasjonale plan. Odd Trones omtalte virksomheten i Region Øst, og vår installasjonssjef i Sarpsborg, Bjørn Utne, sekundært av vår koordinator for avdelingskontorene i regionen, John Tverberg, orienterte om hva Siemens

hadde som mål på det lokale plan.

Det ble også arrangert interessante temaforedrag om elektrovärme ved Kjell Sten Andersen, belysning ved Bjørn Eide-Olsen og automatisering ved Helge Bjørn Jørstad og Tor Bråten.

2 virksomme år

I løpet av de to år Siemens har vært etablert i Sarpsborg har avdelingen hatt et godt oppsving. Omsetningen har passert 26 millioner kroner og det er meningen at avdelingen skal dekke hele Østfold fylke. 60% av innsatsen gjelder industrioppdrag, og

ellers kommer kundene fra bolig- og yrkesbyggsektoren, Forsvaret og offentlig og privat virksomhet forøvrig.

Avdelingen i Sarpsborg beskjeftiger ca. 65 medarbeidere, derav ca. 50 montører og 9 ingeniører og formenn. Hver av dem er saksbehandlere med sin egen kundefrets, og hvert enkelt oppdrag blir fulgt opp fra første til siste fase. 84 000 montørtimer og 6000 ingeniørtimer siste år forteller om god beskjeftigelse, og alt taler for at vårt "brohode" i Østfold nå er vel etablert.

"Det skjedde noe inni oss selv":

80 kvinner i Siemens Trondheim deltok i høstens utviklingskurs

I løpet av høsten fikk samtlige månedslønnede kvinner i S/T tilbud om kursene "Presentasjonsteknikk" og "Fra tanke til handling". Responsen var overveldende og tilsammen deltok 80 deltakere på disse kursene. Hvert kurs gikk over 3 dager og har følgelig kostet bedriften mange penger. — Hva er så nytteverdien av disse kursene, står utbyttet i forhold til utgiftene?

Det var Kvinner i Siemens (KIS), som tok initiativet til kursene. KIS-prosjektet i Trondheim omfatter kun månedslønnede kvinner, det var derfor bare denne gruppen som fikk tilbudet. Formålet med kursene var å stimulere kvinner til videreutvikling.

"Presentasjonsteknikk"

Kurset varte i 3 dager. Mesteparten av ettermiddagene og kveldene gikk også med til lekselesing om en skulle være skikkelig forberedt til neste dag. Det hele startet forsiktig; vi skulle stå foran de andre deltakerne og telle høyt til 20. Vanskelighetsgraden økte jevnt i løpet av de 3 dagene, den siste dagen holdt vi et innlegg på 3 - 5 min. fra talerstol, med et videokamera surrende i bakgrunnen.

Det var rart å se seg selv på video etterpå. Heldigvis var bare den enkelte og kurslederen tilstede da videoen ble vist. Vi lærte mye i løpet av kurset. I utgangspunktet hadde de aller fleste svært liten tro på egne taleevner. Etter endt kurs har vi alle fått mere tro på oss selv på det området. Men fremdeles trengs det øvelse, kanskje mye øvelse og trening før vi tør gå fram til talerstolen i en større forsamling. Noen har fortsatt å møtes etter kurset, nettopp av den grunn.

"Fra tanke til handling"

Stedet var Müllerhotell Kvikne, en ypperlig plass for kurs som krever full innsats fra hver enkelt. Det ble 3 døgn med selvransakelse, samtaler, rollespill og sosialt samvær. Monica Ettelbrück (kurslederen) puffet oss igang. Noe famlende og usikre fant vi etterhvert ut hva vi ville og hvilke ønsker hver enkelt av oss hadde. Våre sterke sider ble understreket, dette lærte oss å takle de svake sidene bedre. Vi ble hjulpet til å få et mere realistisk selv-bilde, og klarte på den måten å dempe den overdrevne selvkritikken og skyldfølelsen mange av oss gikk rundt med. Vi fikk trent på "strategisk samtale-teknikk", dvs. formulere problemer og samtidig skissere løsninger. Dette vil

nok hjelpe oss til bl.a. å kunne påvirke vår egen arbeidssituasjon i større grad enn tidligere.

Sosialt sett ble vi som en sammen-sveiset gruppe, uansett alder, stilling og tid i Siemens.



Deltakerne på et av kursene "Fra tanke til handling". Kursleder Monica Ettelbrück i turkis jakke.

Resultater

Kursene ga oss alle noe. Det skjedde en utvikling inni hver enkelt av oss. For noen mest på det menneskelige plan, mens andre også har fått en sterkere yrkesidentitet som de kan bygge videre på. Det er nå, etter at kursene er over, vi skal ta i bruk det vi har lært. Videre oppfølging av kursdeltakerne er derfor viktig. Også engasjement og akseptering fra avdelingsleder eller nærmeste overordnede er en forutsetning for videre vekst.

Kvinnene er underveis. Etter kursene er motivasjonen til "å ta et tak" på topp. Kvinnenes vilje til utvikling og til å påta seg nye og utfordrende oppgaver er stor. Det gleder oss derfor å høre at det blir et oppfølgingskurs i "Fra tanke til handling" (skjønt denne gang må påmeldingen godkjennes av avdelingsleder). For en bedrift i stadig utvikling og med stor omsetningsøkning, kan kvinnene vise seg å bli en helt nødvendig ressurs.

Tekst & foto: Løh og IKr

Lærere på kurs i Siemens

Siemens Trondheim sto den 13. - 17. oktober som arrangør for et etterutdanningskurs for yrkesskolelærere i elektronikerfag. Kurset ble arrangert etter forespørsel fra Mekaniske Verksteders Landsforbund (MVL) og Rådet for videregående opplæring (RVO), og deltagerne kom fra forskjellige yrkesskoler over hele landet.

Etter responsen å dømme ble kurset et godt faglig tilbud og en positiv erfaring for kursdeltagerne, i en tid hvor etterutdanningsmulighetene for denne yrkesgruppen synes noe begrenset. En spennende del av kursprogrammet var en debatt over tema skole -

næringsliv, hvor opplæringsleder Gaute Flesland fra MVL og informasjonskonsulent Sverre Tangen fra Yrkesopplæringsnemnda i Sør-Trøndelag var innledere. Både innleiderne og debatten forøvrig berørte mange interessante poenger.

Et viktig tema var forandringen av fagplaner i den videregående skole. Her ble det grundig dokumentert at Siemens A/S bør markere seg/øve påtrykk under arbeidet med slike planer slik at bedriften i framtiden kan rekruttere medarbeidere med en faglig bakgrunn som bedriften er tjent med.

Siemens er aktiv i kontakten med skolene

Siemens er aktivt med når det gjelder kontakt med skoler, lærere og skoleungdom. Det er viktig å skape interesse for arbeidslivet i skolene, forberede ungdommen på hva den vil møte i yrkeslivet og gi lærerne kompetanse i å rettlede og orientere innen de forskjellige yrker.

— Vi tar imot besøk fra ungdoms-

skoler, videregående skoler og ingeniørhøgskoler, opplyser Roar Haglund, Siemens Oslo som leder vår virksomhet på dette hold. I første rekke holder vi oss til lokalmiljøet, dvs. skolene i Grorud-dalen og Oslo. Vi tar imot elever med en eller annen form for praktisk arbeid som valgfag 1 dag pr. uke, og vi gir praktisk yrkesorientering

med 1 ukes utplassering i 8. klasse. Kollega John Berg besøker elektrolinjene og yrkesskolene og gir produktinformasjon og undervisning i bruk av apparatene. — Tillitsmannsapparatet er trukket med i planleggingen av kurstilbudene.

Kristengruppa på Linderud fikk avslag fra Siemenslagets styre

Det er blitt opprettet en kristen-gruppe på Linderud. Gruppen har søkt om å bli innlemmet i Siemenslaget, men styret avsto med den begrunnelse at man så religiøs aktivitet på linje med politisk virksomhet, hvilket ikke er tillatt i henhold til Siemenslagets formåls-paragraf. Formann i Siemenslaget, Roar Haglund kan fortelle at styret brukte to møter for å komme frem til et vedtak i denne vanskelige saken.

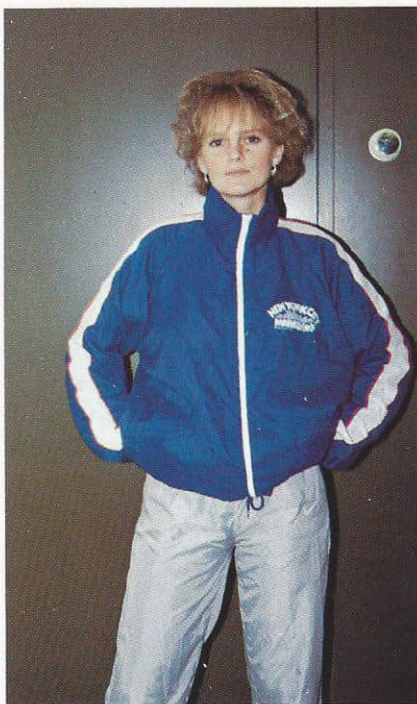
— Vi tar med dette vedtaket ikke på noen måte avstand fra kristendommen eller andre livssyn. Poenget er at vi i Siemenslaget var redde for alvorlige motsetninger innen laget hvis vi tok opp en religiøs gruppe i våre rekker. Det finnes mange forskjellige livssyn representert på en så stor arbeidsplass som Siemens, og noen ville kanskje føle at de ble diskriminert hvis ikke også de fikk sin egen gruppe i Siemenslaget. I en slik situasjon blir laget absolutt ikke det forum for samarbeide og kontaktskapende virksomhet som vi i styret gjerne vil at det skal være, forklarer Roar Haglund til Siemens Intern.

— Vi i Siemenslaget har selv sagt ingen motforestillinger til at det blir startet egne grupper, og vi håper at vårt standpunkt blir respektert. Alle er velkomne som aktive i Siemenslaget, men vi vil gjerne holde oss borte fra emner som politikk og religion, framholder Haglund.

Lys i Bergen

I Bergen fins det 42 000 gatelyspunkter — hvor mange av dem har Siemens levert? spurte vi i forrige nr. Det riktige er: Mellom 17 000 og 20 000, sier vår stedlige ekspert, Torbjørn Hope. Ett av svarene befant seg innen denne ramme. Det kommer fra Einar N.R. Jacobsen, Prosessdata, Siemens Oslo. Hans anslag er 19 350. Og dette belønner vi med — 1 sett juletrelys.

Løperjente fra Siemens i New York maraton



Sigrid Stræte, 23 år, sekretær i markedsførende avd. elverk S/T, deltok senhøstes i New York maraton. Hun var tilskuers i fjor, men ukjent med maratonløping er hun ikke. Tidligere har hun løpt (hel-)maraton i Sveits og halvmaraton i Oslo.

Av 22 000 påmeldte deltagere (derav 10% jenter) kom 19 000 i mål. Sigrid løp på tiden 4,51 (Grete Waitz 2,28) og kom på 500.plass i klasse 20 - 29 år med 700 på startlisten.

Som helter

Å løpe New York maraton er ifølge Sigrid en kjempeopplevelse og hun er raus med superlativene når hun beskriver oppholdet.

Helt fra samling før start — iført svarte plastsekker pga. regnet — og fram til målstreken, ble løperne båret fram på bølger av jubelbrus. Orkester og stereoanlegg spilte "New York, New York". Langs enorme 1.avenue, på tvers av skumle jødekwarter og gjennom svarteste Harlem — overalt var folk samlet for å tiljuble og berøre(!) maratonløperne. I tillegg til offisielle drikkestasjoner, delte privatfolk rundhåndet ut papirlommetørklær, drops, appelsiner og hjemlaga mat og drikke. Under hele oppholdet ble de møtt med varm omtanke, glade tilrop og lykkeønsker fra totalt ukjente og behandlet som helter.

Krampe

Sigrid forteller at for henne gikk løpet greit helt fram til den siste mila. Da fikk hun krampe i bena så innspurten gjennom Central Park ble endel hardere enn beregnet. Sigrid har ikke lagt løpeskoene på hylla for vinteren. I mellomjula går turen til Brasil og et 10 km løp som starter i år og avsluttes i -87. Billettene er betalt og Sigrid gleder seg. Vi også — heia Sigrid!

Eneste sponsing Sigrid fikk til New York maraton var 1/2 startkontingent — kr 137,50 — som Siemenslaget betalte. En passende drakt med Siemens i store bokstaver lot seg ikke oppdrive. En slik PR-sjanse håper vi Siemens for framtiden vil benytte seg av. IKr

Aud Mary Gurvik, Bente Moen, Tom Nielsen, Torill Rogne-Renna, Roy Hammer, Jack Jansen, Jean Buer og Ada Forsberg. Varamedlemmer er Turid Nordlund, Svein Jørgensen og Egil Østby. Revisor er fortsatt Magnar Engebretsen.

Siemens Intern vil komme tilbake til årsberetningen for 1986 i januar-nummeret.

Endelig en logo

Siemenslaget har lenge vært opptatt av å få sin egen logo – eller kjenne-merke. Slik ser den altså ut, men det må være tillatt å si at den fikk en noget trang fødsel. En konkurranse ble utlyst, og 37 forslag kom inn. To av disse fant



nåde hos juryen og ble således premiert. Meningen var at et av disse forslagene skulle være Siemenslagets logo, men det var skjær i sjøen. Forslagene til logo var ikke godkjent ifølge Siemens' internasjonale logonormer (hvem ante vel at det eksisterte noe slikt?) og det måtte profesjonell hjelp til for å få ideene inn i en form som kunne passere.

Normer eller ikke. Resultatet ser i alle fall bra ut, og de som er inne i dette med måleenheter kan fortelle at Siemenslagets logo er det samme som symbolet for ledeevne – altså "en på ohm". Måleenheten heter faktisk "Siemens", så symbolet skulle passe ypperlig for Siemenslaget. Lagets virksomhet leder jo til godt arbeidsmiljø og fin kontakt.

Proff hjelp til røykestopp på Linderud

Røykerne må vel kunne karakteriseres som verdens største gruppe av våghalser. Ikke nok med at de med åpne øyne daglig utsetter seg for livsfarlige gasser – de gjør seg også i mange tilfeller svært upopulære i sine omgivelser.

Nå har de tobakk-henfalne på Linderud sjansen. Bedriftshelsetjenesten har nemlig satt i gang røykesluttkurs. Man får profesjonell hjelp. Psykologisk institutt ved Universitetet i Oslo skal medvirke til at uvanen "glemmes". Utgangspunktet vil hele tiden være at røyking er en ting man har lært seg til, og følgelig skal det være mulig å snu denne læreprosessen slik at røyken kan stumpes for godt.

Tidligere forsøk med denne metoden har vist svært positive resultater. Hele 75% av de som gjennomførte kurset kuttet ut helt, mens 20% reduserte tobakksforbruket til det halve.

Fysioterapeut Einar Haave ved bedriftshelsetjenesten på Linderud kan opplyse at det har vært mange henvendelser om å få i gang et slikt kurs. Dette skulle tyde på at mange er motiverte for å legge bort tobakken for godt.

Så nyt sigarettene den tiden som er igjen, folkens. Etter jul starter nytt kurs.

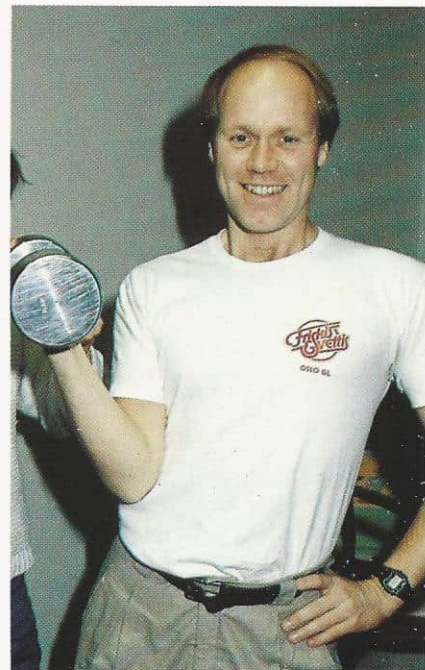
Linderud-ansatte skal få klarlagt sin helseprofil

Bedriftshelsetjenesten S/O har nå tatt mål av seg til å heve den helsemessige standarden hos de ansatte på Linderud. Dette skal gjøres ved hjelp av et nytt begrep den har lansert, nemlig "helseprofil". En helseprofil er en statusrapport på grunnlag av et spørreskjema og målinger av kondisjon, vekt, høyde og blodtrykk. Etter at disse målingene er tatt, blir spørreskjemaet fylt ut under en samtale med bedriftshelsetjenesten. Her blir den enkelte informert om hva som kan gjøres for å bedre helseprofilen.

Tiltaket, som iverksettes etter jul, er et håndfast bevis på at det nytter å legge forslag i forslagskassen. Mannen bak tiltaket holder til daglig på med ADB-systemer, men Erik Anderson er på fritiden engasjert i trening og fysisk aktivitet. Erik mente tydeligvis at medarbeiderne på Linderud var for lite interessert i å holde kroppen i form. Nå ville Erik gjøre noe med dette. Han skrev derfor noen ord ned på en lapp, og la denne i forslagskassen.

Snart vil de fleste her på Linderud merke resultatet av Erik Andersons forslag. Helseprofil-prosjektet skal markedsføres blant de ansatte så godt det lar seg gjøre. For å si det som en lokalpolitiker fra Østfold-traktene: – "Det nøttær"!

Kostholdsveiledning, informasjon om et stort antall trim- og treningsmuligheter, og røykesluttkurs er det som tilbys de ansatte på Linderud like over jul. Alt dette er aktiviteter som glir inn i arbeidet med helseprofilen. Hvis man vil, kan det etter en tid stilles en ny helseprofil for å se om tiltakene har hjulpet.



Erik Anderson er engasjert i trening og fysisk aktivitet.

Siemens Pensjonistforening i Trondheim på tur til Roma

Den 23. august 1986 startet 39 spreke Siemens-pensjonister for en ukes opphold i Roma. Byen tok imot oss med sol og varme, ca. 25 - 30°, og det var nå om å gjøre å få med seg mest mulig av de serverdigheter denne mektige byen har. En uke er knapp tid, men vi fikk da et inntrykk av alle de vakre monumenter, fontener, kirker og bygninger som er der, og en kan gå i timesvis og støte på stadig nye, skjønnere ting.

En leskedrikk i Den Spanske Trappen med gågaten nedenfor, en tur langs Tiberen hvor broene konkurrerer om de skjønneste statuene, og ikke å forglemme Peterskirken med Petersplassen, hvor alt er så stort, vakkert og pompøst at en bare gir seg over. Allikevel, en tur opp til balkongen utenpå kirkekuppelen fikk vi med, og der var det flott utsyn over Petersplassen og hele storbyen Roma.

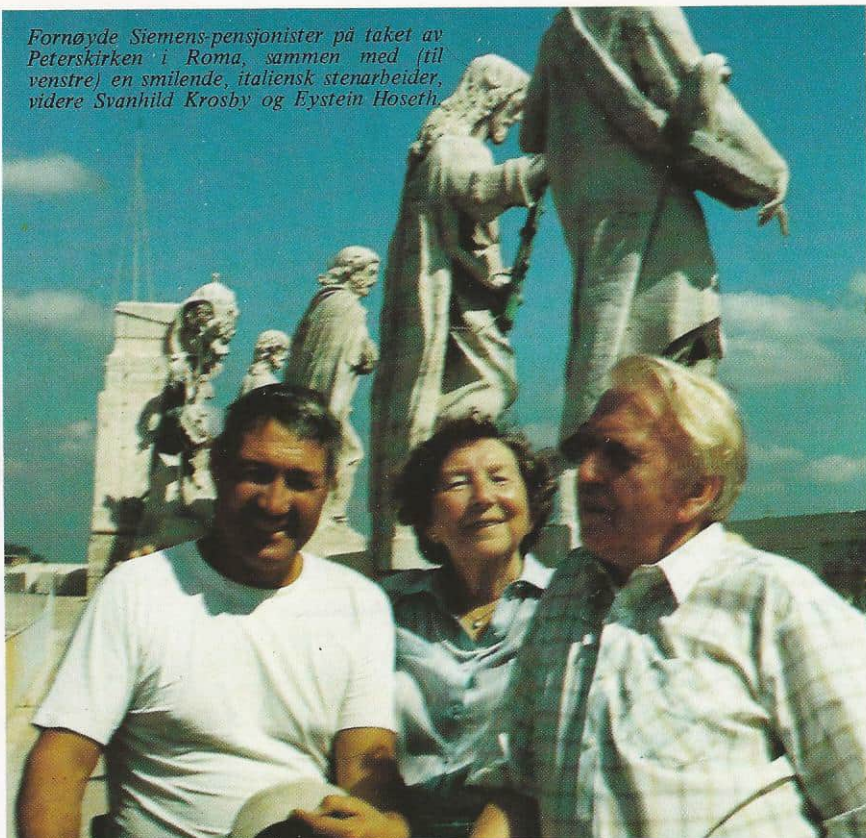
Unikt og utrolig

Vatikanet med sine enorme skatter, Det Sixtinske Kapell med sine skjønnere utsmykninger, taket i dette kapellet er unikt, ja Roma byr på mye vakkert og gammelt. Det er utrolig at man den dag idag kjører gjennom byporter bygget før Kristi tid. Man har Forum Romanum, Colosseum og mye, mye annet, f.eks. Villa Gorghese med sitt vakre parkanlegg og store, gamle trær, og Tivoli utenfor Roma hvor det er flere hundre fontener i det store, flotte haveanlegget. Vi deltok også i stille vandring i dunkle, underlige katakomber hvor atmosfæren er vanskelig å beskrive.

Herlig badestrand

Etter en travel uke busset vi 10 mil

Fornøyde Siemens-pensjonister på taket av Peterskirken i Roma, sammen med (til venstre) en smilende, italiensk stearbeider, videre Svanhild Krosby og Eystein Høseth.



syd for Roma til Terracina, hvor en herlig badestrand ventet oss med vann opp til 25°. Her slappet vi av, men ikke verre enn at vi fikk med oss dagsturer til fjellbyen Sperlonga med sine trange gater, vakre blomster og frukt i massevis. — En tur alle hadde sett fram til med forventning var Capri-turen, og den var bare herlig, sjøturen utover til den sagnom-suste øya, turen med fjellbanen og minibusser opp til Anacapri, den hvite byen med sine blomster, snirklete gater og flotte butikker, vi kan bare si, ta en tur og se selv, det er verdt det!

Pompei

Et besøk i Pompei sto også på programmet, og det ble en meget interessant opplevelse. Vår guide var en italiensk geolog som snakket et fornøydlig svensk, fortalte detaljert om livet i byen for år 79, da Vesuv la alt øde under et 6 meter tykt lag av lava og aske. Både rike kjøpmenn og fattige gledespiker var med i hans omfattende beretning. På vei tilbake til Terracina fikk vi også en kort guiding gjennom Napolis trafikk-virvar.

G.L.

Festlig tur – reisemål Hirtshals

Tirsdag 23. september var pensjonistene ved Siemens Pensjonistforening Oslo på farten igjen. Denne gang var reisemålet Hirtshals med M/S "Braemar".

Vi møttes på Sorenga i transitt-hallen til Fred Olsen. Reiseleder Inger Magnussen ønsket velkommen og informerte om data etc. angående turen.

I samlet tropp

Vel ombord fikk alle sine utvendige lugarer. Her ble det noen travle minutter til omklodning og en siste make-up for middag.

Med eller uten partner, men i samlet tropp satt vi så ved festlige bord for å innta en velsmakende tre retters middag med tilhørende gode viner, og stemningen steg for hver skål som ble utbragt.

En blomsterbukett

Den høyeste skål ble tildelt Kåre Grefstad som på dagen fylte år, og tok dermed plass i Siemens Pensjonistenes rekke. I anledningen ble det overrakt en vakker blomsterdekorasjon med gratulasjoner og velkomsthilsener fra samtlige deltagere.

Etter en vellykket middag ble kaffe med noe attåt servert i danserestauranten.

Et alle tiders orkester, rolig sjø og fornøyd, glade deltagere gjorde sitt til at dansegulvet ble flittig benyttet.

Så var det bare å begi seg på vandring inn i den store labyrinten for å oppdage døren på sin lugar og finne seg tilrette i sin respektive køye, vitende om at forholdet lå vel tilrette for morgendagen.

Tripp i land

Etter frokost ble det tid til en liten tripp i land og tiden gikk mest med

til å besøke forretninger, og kjøpe-lysten er det så menn ingen ting i veien med.

Kl 1100 var vi ombord, og nå var det tid for hjemreise, og fra kl 1200 kunne vi innta lunsj med mange lekre retter.

Siste dans

Et minus ved turen var at vi måtte forlate lugarene kl 1600, men istedet benyttet vi den resterende tid i restauranten hvor orkesteret underholdt med skjønn musikk. Her var det anledning til den siste dans for dem som ønsket.

Etter hvert fikk vi mer og mer landkjenning da vi nærmet oss Oslo, og snart var det tid for avskjedsstunden og si takk og adjø.

Konklusjon av samvær og tur ble enstemmig "Alle tiders".

MINGOGRAF

en hjertesak

Mingograf – et navn og et produkt som er ukjent for de fleste – også i Siemens, men likevel et av de beste og mest avanserte og tek-

nisk fullkomne som bærer Siemens navn. Få i Siemens kjenner elektrokardiografene bedre enn H. Skage, Elektromed i Bergen.

Han begynte sin karriere i 1956 og ble med sin omfattende innsikt i elektronikk en viktig støttespiller både innen røntgen og elektromedisin.

Musikk og båter

Men rammen for hans interesser slutter ikke med det. På Søreide, hvor han bor, har han i mange år vært aktiv musiker og medlem av sanglaget. Ved siden av hans store ferdighet og organisasjonstalent for folke-dans, har han i ledige stunder bygget sine egne båter i hagen, den siste en snekke på 30 fot. Vi ber ham fortelle litt om sitt spesialfelt her i Siemens, som omhandler nukleær- og elektromedisin.

EKG (Elektrokardiografi), en elektrisk registrering av de spenninger som oppstår i hjertet, og som styrer hjerteaktiviteten, har en nokså lang historie.

Grammofonverk

Vanligvis måles spenningsdifferanser mellom f.eks. en fot og en arm. På den måten fikk en et uttrykk for hjertes tilstand, men målingen hadde en stor svakhet, – det som skjer i hjertet endrer seg fort, og for å få en bedre vurdering må en registrere flere avledninger synkront. Dertil kom at speilgalvanometeret i beste fall kunne registrere 2 – 300 svingninger pr. sekund, og papirfremdriften skjedde ved et mekanisk drivverk (grammofonverk med sveiv).

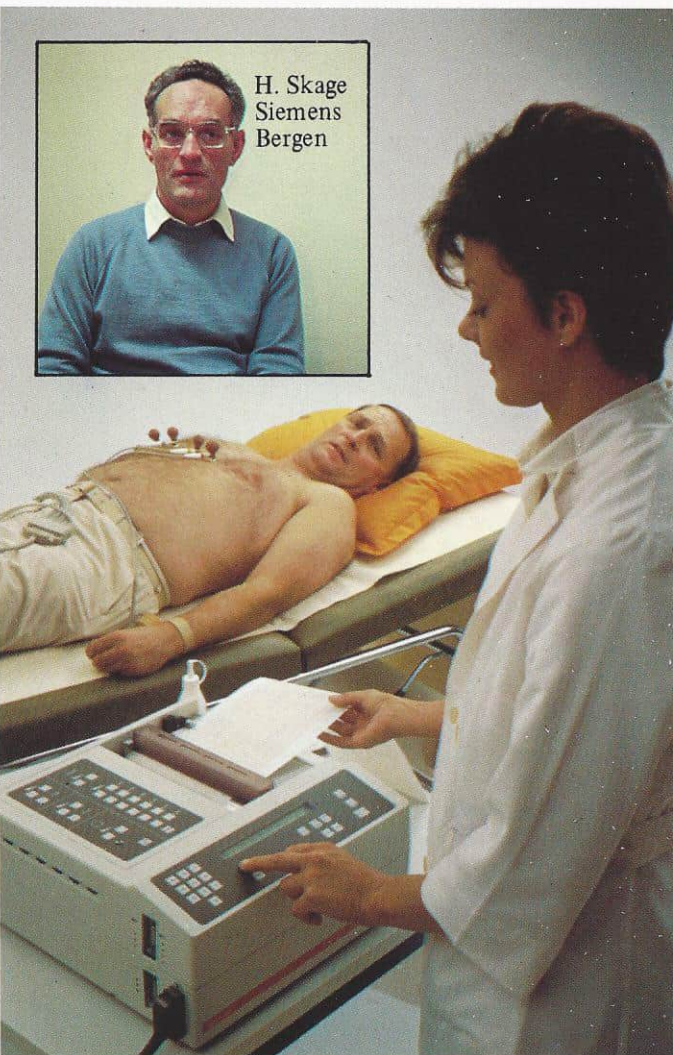
Kunstig forstyrrelse

Tett ved knekken er det festet en liten magnet, denne er plassert mellom to polsko, det er i prinsippet et dreiespoleinstrument, men hvor magneten dreier og spolen ligger stille. Dette dysegalvanometeret fyller lett kravene til registrering av EKG og EEG. Ingen friksjon mot papiret, kurvene kan krysses og streken blir skarp og tynn, – ja, så tynn at en i blant må legge på en kunstig forstyrrelse for å få den tykk nok. Arbeidsområde 0 – 2000 svingninger pr. sekund. Det er skjedd en stor endring i oppbygningen av denne type utstyr, på mange måter har en i Siemens Elema – Sverige, vært et foregangsland. Der ved har disse utstyrene fått komponenter og koblinger som har vært meget avansert, og som først flere år senere er blitt anvendt hos andre.

Markedsledere

Denne fremsynte utvikling har gjort våre kardiografer til markedsledere, og de blir anvendt praktisk talt over alt hvor en stiller krav til driftssikkerhet og nøyaktig registrering. Dette gjelder undersøkelse av både hjerte og hjerne, hvor en anvender skrivere med opp til 21 kanaler, og hvor en kan anvende papirhastighet opp til 500 mm pr. sek., men normalt 30 – 50 mm.

For å øke sikkerheten for pasienten er det også tatt i bruk galvanisk skille mellom pasientens forforsterker og resten av apparatet. Dermed er det ingen ledningsforbindelse, som f.eks.



kan lede spenning den gale veien. Dette er av største viktighet f.eks. ved kateterisering, hvor en fører kateter inn i hjertet. Bare på Haukeland Sykehus har vi ca. 50 EKG-apparater i drift. Den vesentlige delen er levert i løpet av de siste 5 – 6 år, samtlige av disse kan registrere 3 og 6 avledninger simultant. KM

Dysegalvanometer

For 35 år siden fikk en elektrisk fremdrift på papiret, og det skulle enda gå en del år før dr. Elmquist i Siemens Elema konstruerte sitt dysegalvanometer. Det er i mellomtiden brakt på markedet forskjellige typer direkteskrivende galvanometere som penn med varmeelement

mot vokset papir eller med direkte overføring av blekk, men de hadde alle samme ulemper. Egenfrekvensen var for lav. Dertil kom at kurvene ikke kunne krysse hverandre, f.eks. når en kurve med små utslag lå ved siden av en annen med store utslag.

Teknisk vidunder

Skrivevæsken som er tilsatt bakteriedrepende stoff blir presset gjennom et keramisk filter og videre gjennom et glassrør med utvendig diameter 0,1 mm (tynnere enn et menneskehår), innvendig 0,01 mm. Dette kapillærrøret er ca. 30 mm langt og ender i en knekk på 90°, her er så røret trukket ut i en spiss eller dyse.

K.M.

Familieøkning hos Siemens PC



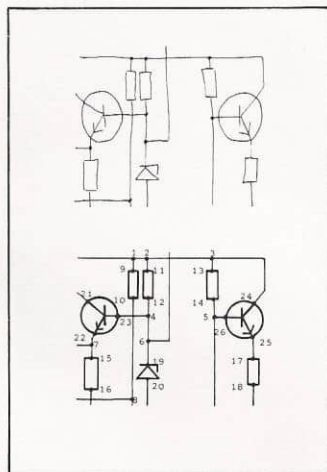
PCD-2 er ikke bare en ny IBM-maskin

Med den IBM-kompatible personlige computeren PCD-2, utvider Siemens sitt produktspekter på PC-siden. De tekniske finessene ved denne PC'en gjør den framtrepende i verden av IBM-kompatible maskiner. Videre er PCD-2 et såkalt "åpent" system som muliggjør betydelige systemutvidelser med printkort som er tilgjengelige på markedet idag. Og: Maskinen kan leveres allerede få uker etter annonseringen, hvilket er en sjeldenhet på PC-markedet.

Standardversjonen av den nye PCD-2 blir levert med brukermenyen MS-window som gjør den meget lett å betjene. Betjeningskomforten er ytterligere sikret ved et ergonomisk riktig design som ligger nær opptil den anerkjente ergonomiske utformingen til PC-D. Man har dessuten tatt i bruk den teknologien innen mikroelektronikk. (VLSI-kretser og SMD-teknologi).

Det uvanlig lave kabinettet, kun 10 cm høyt, hvilket er uvanlig for IBM-kompatible systemer, er kommet istand ved en helt ny innvendig konstruksjonsmåte: De enkelte krets-kort ligger over hverandre i en kortramme. Selv moderkortet med den hurtige mikroprosessor 80286 fra Intel, er laget som en plugg-inn modul, en såkalt slot-CPU, og kan derfor lett skiftes ut.

Alt i alt har systemenheten plass til 4 lange IBM-kort. 2 av plassene i korthyllen benyttes til sentralenheten og inn/utkontrolleren som har RS232-og Centronics grensesnitt. De andre brukes til et kort IBM-print samt 2 korte XT-print (13 og 16 cm). Man kan selv velge om videokontrolleren skal installeres i posisjonen til IBM-kortet eller i plassen til det 16 cm store XT-kortet.



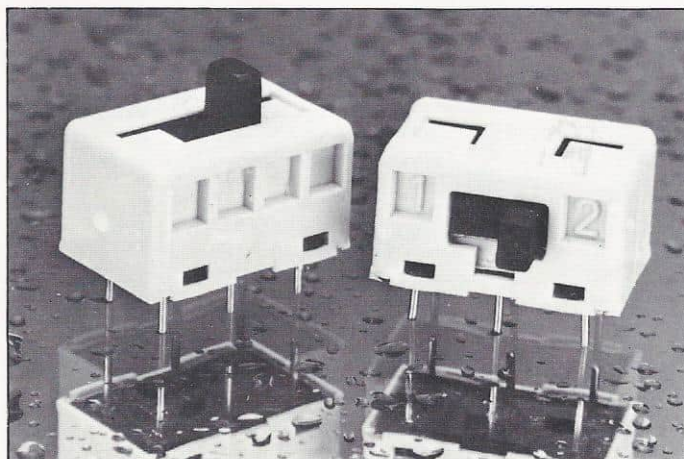
Tegn frihånd med computer

Frihåndstegningen avtastes elektronisk og lagres digitalt. Computeren gjenkjenner grafiske enkeltsymboler såsom dioder, transistorer og motstander. Ut fra det skisserete underlaget finner computeren også ut hvordan komponentene er sammenkopleet logisk. Resultatet av denne "avlesningen" blir så lagret i maskinen for videre prosessering.



Trafikkovervåking ved Victoriafallene

Jernbanebroen over Zambesi ved Victoriafallene forbinder Zambia og nabostaten Zimbabwe. I øver billedkant skimtes utkanten av byen Livingstone. Byen ligger i Zambia og utgjør den sørlige enden av jernbanelinjen med sentralisert trafikkovervåking levert av Siemens.



La det bare regne

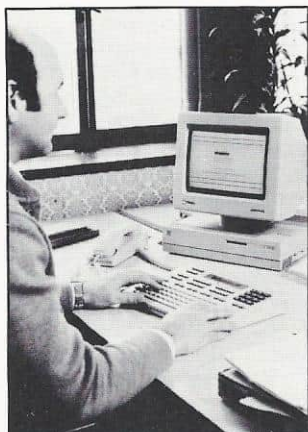
Siemens kan nå tilby en skyvbryter A60, for bruk på trykte kretskort. Bryteren er laget i en vannfast utgave og kan aktiviseres såvel ovenfra som fra siden. Føringen av kontaktpinnene gjennom bryterhuset er injeksjonsforseglet, mens det indre av bryteren er skilt fra glideren med en gummi-membran.

Hicom viser vei i framtidens kontorer

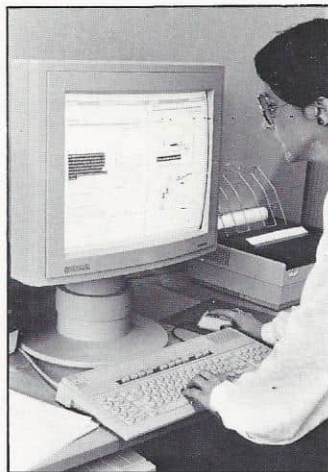
ISDN (Integrated Services Digital Network) er trylleformelen for framtidens kommunikasjonsystemer. Med Siemens' nye Hicom system som presenteres på messen Orgatech-86 i Köln, ser man hvordan nettet fungerer i kontorer innen privat virksomhet. Kjernen i denne presentasjonen er eksempler på Hicom-anvendelser tatt fra det praktiske liv.

Emnet "Hicom i industrien" omhandler varierte kommunikasjonskonsepter ved bearbeiding av kundenhendelser. I første omgang gjelder dette bedrifter som produserer produkter enkeltvis eller i små serier. Erfaringsmessig vil de aller fleste henvendelser rettes til en salgs- eller kundeservice avdeling. Denne er utstyrt med en Hicom Multiterminal, type 3510 og vil straks kunne hente fram data når en kunde ringer. Det første EDB-anlegget gjør er å presentere de data som er arkivert under kundens navn. Hvis man i løpet av samtalen trenger informasjon fra en

stykklister, er dette ikke noe problem. Et enkelt tastetrykk, og listen kommer til syne på skjermen. Under omstendigheter kan det tenkes at en konstruktør må kontaktes for å bidra med detaljkunnskaper.



Dette løses elegant ved å opprette en telefonkonferanse mellom kunde, saksbehandler og en konstruktør som også har tilgang til en Multiterminal 3510. Saksbehandler og konstruktør kan så utveksle informasjon ved kopiering av skjermbilder mellom terminalene. Ad denne direkte vei for informasjonsutveksling vil alle kundenhendelser kunne betjenes effektivt, kompetent og forståelig.

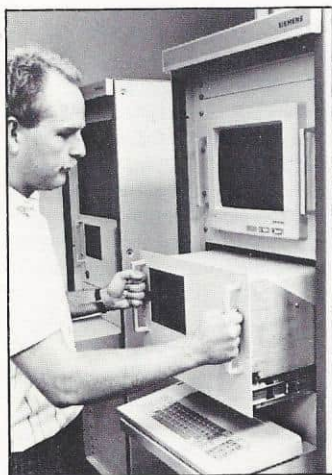
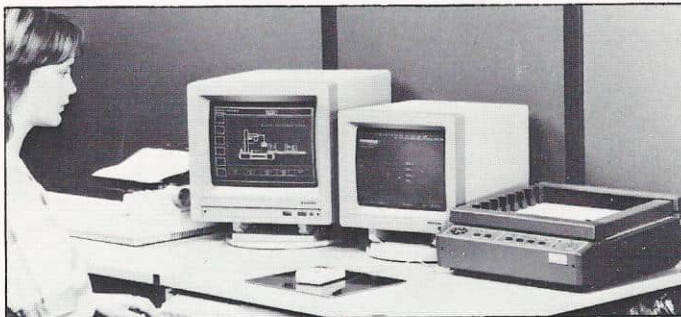


Med kontorsystemet 5800 har man søkt å avhjelpe kontorstress. På Orgatech-86 messen i Köln demonstrerer Siemens hvordan systemet virker i utdanningsentra, messe- og kongress-arrangementer samt interne og eksterne tekstbehandlingsbyråer. Et fullstendig "elektronisk skrivebord" tjener som mønstereksempel på en rekke anvendelser. Man kan se hvilket mangfold av muligheter kontorsystem 5800 byr med sin integrerte tekst- og grafikk, presentert på papir eller folie.

Sinumerik-prosjekteringsstasjon på PC-basis

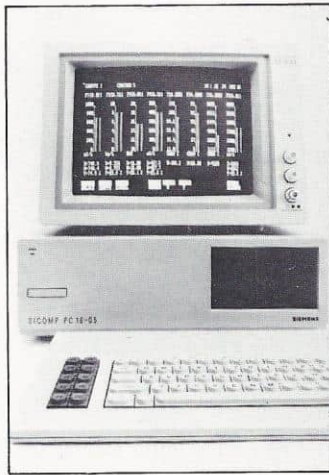
Til bruk sammen med styrings-systemene Sinumerik 810, 850 og 880 har Siemens nå utviklet en teknisk arbeidsstasjon som

åpner nye perspektiver for anvendelse av kunnskap om verktøymaskiner, innen produksjon av slike. Utviklingen av arbeidsstasjonen er basert på maskinvaren til Siemens PC 16-ll.

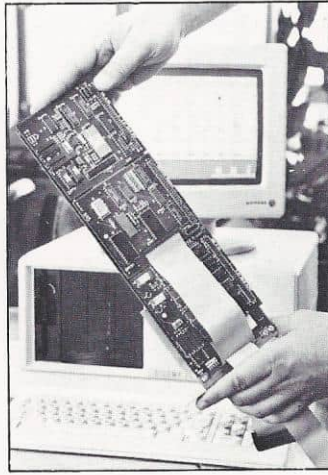


IBM kompatibel PC i industri-utførelse

Det stilles vesentlig høyere krav til sikring av PC-utstyr innen industrien, på grunn av et betydelig mer utsatt driftsmiljø. For også å kunne tilfredsstille de industrielle behov, tilbyr Siemens nå en Sicomp PC 16-20 i 19" teknikk.



Med Sipart introduserer Siemens nå en ny programvare for PC'er. Programmet bevirker at man kan betjene og overvåke Teleperm-D-Reguleringssystemer sentralt. Det inneholder hierarkisk organiserte framstillinger av enkeltkretser, grupper og oversiktsbilder samt gir en hurtig prosessering av dokumenterte alarmer og prosessdata.



Modulært prosess-grensesnitt for PC'er

Siemens har nå utviklet et modulært prosess-grensesnitt for PC'ene Sicomp PC 16-05 og 20. Med dette grensesnittet kan maskinene drive kraftig test-, måle- og overvåkningsutstyr.



Høyere nøyaktighet med grønn laser

Siemens presenterer nå en ny helium-neon laser med vesentlig kortere bølglengde enn de vanlige rødlaserene (632.8 nm). Det grønne lyset som emitteres har en bølglengde på 543 nm, hvilket gir enda høyere presisjon ved anvendelser innen måleteknikk og reprografi. Koaksiallaseren som er 400 mm lang og har et tverrsnitt på 45 mm, har en utgangseffekt på mer enn 0,5 mW ved en driftspennig på 2,4 kV.

Velkommen nyansatte

Nyansatte Region Vest

Bergen

Tor Løvenholdt
Inge Øystein Norevik
Tove Antoinett Lilletvedt
Øyvind Brurås
Kenneth Skråmestø
Birger Bøe
Svein Erik Eliassen
Kjartan Håkonsund
Steinar Birkelund
Arvid Per Torsvik
Arne Nyhammer, EDB
Helge Robberstad, Skipsavd.
Arne Broch, Økonom el.verk
Tine Nygård, Pers.avd.
Linda Ekren, Kontorservice
Knut Låstad, AKA ing.
Per Otto Solheim, Økonom inst.avd.
Nils Rusaas, AKA ing.
Kari Skrede, AKA ing.
Ingrid Fauske, Teknisk tegner
Eirik André Linde, AKA ing.
Gro Lisbeth Tveit, Kontormedarbeider

Håkon Sandtorv, TA
Geir Pisani, TA
Olav Sande, TA
Frode Flesland, Økonom
Svein Austrheim, Lager
Agnete Olsen, Renhold
Randi Gustavsen, Renhold

Stavanger

Oddvar Hausken
Henning Olsen
Fredrik Østrem
Alv Magne Johansen
Jan Ove Jakobsen, Økonom
Gustav Andre Sunde, Lager
Inger Lise Engesæth, Kontor
Njål Frøystein, Salg
Svein Aase

Haugesund

Terje Børseth
Arvid Valen
Børt Erik Ullvang

Rune Bendiksen
Knut Edvin Norbotten
Kenneth Eriksen
Jan Terje Martinussen
Ine Mellemstrand, Kontor
Jorunn Henriksen, ”

Flekkefjord

Geir Fodstad
Trond Arve Jensen
Åge Sigurd Gjertsen
Edvard Midtbø, Lager

Trondheim

Hanne Rønning, Avd. kraftelektronikk
Dagrun Sæthre, ”
Odd Kristoffersen, Utv.- og konstruksjonsavd.
Rune Moseng, TA — prosessdataavd.
Robert Feldt, Avd. kvalitetskontroll
Trine Fredheim, Avd. kontordrift
Ole Lillevik, Installasjon, Ålesund
Elisabeth Strøm, Avd. kraftelektronikk
Sølvi Ekle, Utv. - og konstruksjonsavd.
Sigrid Parow, Økonomiavd. Reg. Nord
Bjørn Nergård, TA — Offshore
Olav Drageset, Sivilingeniør
Gunn Berit Langeland, Teknisk tegner
Randi Synnøve Solvang, Kantinedame
Birgit Finstad Tajet, Teknisk tegner
Petter Halvorsen, Cand.Scient
Torbjørn Rene Hoffstad, Sivilingeniør
Rolf Jan Ellefsen, Ingeniør
Vibeke Eriksen, Kantineassistent
F. Aaste Svendsen, Regnskapssekretær
Norma Hildegunn Borg, Spedisjonssekretær
Kristin Onstad, Produktsekretær
Arne Færvaag, Sivilingeniør
Mette Valtind, Praktikant
Kai Andresen, Salgskonsulent
Sissel Hellene, Teknisk tegner
Björgulv Byre, Ingeniør
Inger-Johanne Nygaard, Sekretær
Trude Bakke, Vikar
Siw Mona Olsen, Renholdsoperator
Hege Andersen, ”
Asle Backe-Bogstad, Operator
Gunnar Svendsen, Montør
Inge Aks, Montør
Tor Arne Ommundsen, Hjelpearbeider
Arild Hagne Håland, ”
Britt Grenager, Spesialarbeider
Otto Fiske, Lærling
Steinar Ulvøy, Lærling

Jørn Sandvik, Hjelpemontør
Sverre Aasen, Montør
Arne Steinsrud, Lærling Sterkstrøm
Kristel Jacobsen, Spesialarbeider
Hans-Olav Røtterud, Lærling svakstrøm
Ronny Andersen, Hjelpearbeider
Monica Haugen, ”
Øystein Andersen, ”

Siemens Oslo

Jan Eirik Søren, Salgs- og serviceing.
Terje Berger, Salgskonsulent
Anne Wedum, Konsulent/infosenteret
Tom Almar Granli, Ingeniør
Sissel Bog, Systemkonsulent
Anne Holmsen, Systemkonsulent
Frank Kristiansen, Ingeniør
Arve Hjalmar Bjerke, Økonomisekretær
Jon Erling Syrrist, Salgssassistent
Kari Kristiansen, Økonomisekretær
Leif M. Edelman, Systemkonsulent
Tone Lyng, Barnehageassistent
Anne Bjørnetun, Avdelingssekretær
Anders M. Leines, Serviceingeniør
Einar Haave, Fysioterapeut
Heidi Knutsen, Vikar
Rolv Krogfoss, Lagerassistent
Tore M. Skarpholt, Vikar
Tom Birger Finstad, Lærling/tavle-montasje
Björg Viken, Lagerekspeditor
Kristin Kranstad, Sekretær
Torbjørn Rene Hoffstad, Sivilingeniør
Rolf Jan Ellefsen, Ingeniør
Vibeke Eriksen, Kantineassistent
Aaste F. Svendsen, Regnskapssekretær
Norma Hildegunn Borg, Spedisjonssekr.
Kristin Onstad, Produktsekretær
Arne Færvaag, Senioringeniør 1
Mette Valtind, Praktikant
Kai Andresen, Salgskonsulent
Sissel Hellene, Teknisk tegner
Björgulv Byre, Ingeniør
Inger-Johanne Nygaard, Sekretær
Trude Bakke, Vikar
Siw Mona Olsen, Renholdsoperator
Tom Skjeldstad, Hjelpearbeider
Konrad Spica, Produktsjef
Hege Andersen, Renholdsoperator
Mai-Torill Dahl, Avregner/sekretær

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

Dengang Siemens het Proton

Proton-avisen for 25 år siden nr. 4/1961

Etter alt å dømme kommer aktiviteten til å øke videre i kommende år. Dette gjenspeiler seg også deri at antall ansatte er øket og fortsatt vil stige. Det har nu passert 1000. Vi vil i denne forbindelse sterkt understreke at våre fortsatte vekstmuligheter vil bli avgjørende influert av Norges tilslutning til Fellesmarkedet.

Forslagshistorie for 1961

Så tynt med forslag som i 1961 har det aldri vært noe år — hele 5 forslag er innkommet og behandlet. Det ser ikke ut til at tusenlappen har fristet. Av disse 5 forslag var dessverre ingen

positive, så at de kom opp i premie. En trøstepremie ble derimot gitt på kr 100,-.

Gjennomføring ut-inn for 60 kV

Kunstharpiks som isolasjonsstoff i innendørs høyspentmateriell vinner stadig nytt terreng, men i friluft er porselelenet på de fleste områder fremdeles enerådende. Ved vårt verksted i Trondheim tar vi i disse dager opp produksjonen av ut-inn-gjennomføringer for systemspenning 72,5 kV, og normalstrøm 630 A og 1000 A, hvor vi har tatt konsekvensen av dette.

Bedriftsutvalget i Proton/Trondheim

ble etablert på møte den 14/12 1956, og utvalget kan således i disse dager feire 5 års jubileum. På det etablerende møte ble direktør Selmer valgt til formann, og direktør Selmer har hele tiden siden sittet som utvalgets formann.

A/S Elektromed i Bergen

flyttet inn i nybygget Strandgaten 200 i 1958. Avdelingen har hele tiden vært under ledelse av ingeniør Knut Madsen. De øvrige medarbeidere er idag G. Tyberø, Helge Skage og Kåre Pedersen. Ved Stavangerkontoret, som er underlagt Bergensavdelingen, arbeider E. Larsen.

A propos

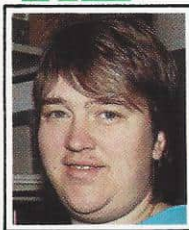
Julen

I anledning julen har vi bedt utvalgte Siemens-trøndere si noe om livets nære ting. Spørsmålene var:

1. Om du vant den store potten i lotto, hva da?
2. Hva liker du best med julen?
3. Hvilket tilbud savner du i kantina?
4. Din mening om kabel-TV, og flere kanaler å velge mellom?

Aksel Ulseth (2x26, derav 20 i Siemens)

1. Juleferie på Hawai.
2. Juleferien
3. Akevitten til julemiddagen.
4. Behøver ikke flere kanaler, har godt nok sovehjerte fra før.



Tove Aune (gammel nok, mener hun selv, i Siemens 15 år).

1. Kjøpe meg ny Mercedes som konebil.
2. Pinnekjøtt, rødvin og glade barn.
3. Dempet bakgrunnsmusikk, og biff med bearnaise.
4. Jeg vet ikke, utkant-Norge har ikke fått kabel-TV enda.

Tordis Moen (over 30, i Siemens 12)

1. Da ha æ reist tebakere te Hawai.
2. Julenissa med masse harde pakka.
3. Salatbar (slankekost).
4. Itj har æ kabel-TV, og itj ska æ ha de heller.



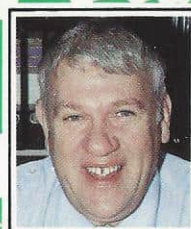
Trond Spjøtvold (ung av år: I Siemens ca. 18 - 21)

1. Hvit sand, grønn sjø, blå himmel, varmt! (Æ e trønder sjø!)
2. At lutefisken svømmer.
3. Tynnlelse og musikk.
4. Helt ok, men krever selvdisciplin (HVOR KJØPER MAN DEN?)



Gunnar Ydse (48 år, i Siemens 31)

1. Cruise i Karibien – 14 dagers fisketur på Finnmarksvidda.
2. Sylte. Akevit. Lutefisk.
3. Mindre støy.
4. Bare tull, har nok med norsk TV.



Bjørn Selbo (voksen, 13 år i Siemens)

1. Styrke Syden-reisen-kontoen.
2. Akevitten!
3. Rødvin, ost har vi nok av.
4. Kjempebra, med fjernkontrollen kan man få "inntrykk" fra mange land.

Siemens Intern

Redaktør: Per Buer, S/O
Red.sekretær: Espen Nordhagen, S/O
Medarbeidere: Tove Lønne, S/T

16. årgang. Utgitt av Informasjonsavd.