

Siemens Intern



Så mye ga jeg bort...

Nytt: Siemensregnskapet i populær form – på side 3.

Din dag idag, Anngrim



Det er Anngrim Asphjells dag i Siemens Intern. Som ny sjef for Sterkstrømfabrikken i Trondheim redegjør han i et intervju på side 6 og utover for fabrikkens stilling idag, om problemer og muligheter, mål og miljø.

– En topp moderne fabrikk med oppgaver både innen høyteknologi og det mer dagligdagse, sier han. Men vi mangler noe: Identifikasjon...

Hva mener han med det?

Inntil vi finner svaret, noterer vi at 3 av hans medarbeidere er gått til topps på Forslagskassens premieliste i året som er gått, og har innkassert tilsammen 30 200 kroner. Kreativt og innbringende! Nettopp slik vil Anngrim at hele fabrikkens skal være.

De 3 beste forslagsstillere i Trondheim ifjor jobber alle i Sterkstrømfabrikken. Det er fra høyre Bjørn Odden, Paul Sjølbakken og Rolf Karlsen. Samlet gevinst: Over 30 000 kroner.



Forslagskassen stadig mer populær i Siemens

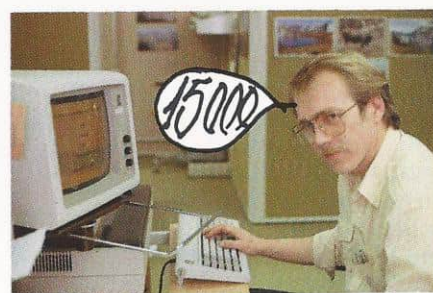
Forslagskassevirksomheten i Siemens Oslo har hatt et dramatisk oppsving i 1984. I forhold til året før steg antallet innsendte forslag fra 4 til 96. Utbetalte premiekroner steg fra 600 til 49 170! Blant de premierte forslag var det to som skilte seg ut og ble belønnet med 15 000 kroner hver. Videre var det 1 forslagsstiller som vant 6 750 kroner og en som vant 1 920 kroner. De øvrige premierte fikk beløp som varierte mellom 300 og 700 kroner.

Siemens Trondheim har i de tre siste år hatt den økning i aktiviteten som Oslo nå etterstreber, og enda mer skal det nok bli. I 1984 kom det inn 191 forslag (1983: 163) og det ble utbetalt 116 365 kroner (91 450).

Årets beste forslag ble innsendt av Rolf Karlsen, Sterkstrømfabrikken, og handlet om produksjonsopplegg for kiosk F 138. Karlsen fikk 8 000 kroner + 2 500 kroner i oppmuntringspremie.

Årets nest beste forslag kom fra Bjørn Odden, likeledes Sterkstrømfabrikken. Det gjaldt tegning av fastkontakt og ble belønnet med kr 6 300 + 1 000 kroner i oppmuntringspremie.

Paul Sjølbakken i Sterkstrømfabrikken var i særklasse den største ide-spruteren. Han ble premiert for 9 forslag med tilsammen 10 400 kroner, samt oppmuntringspremie kr 2 000. Bravo for Sterkstrømfabrikkens kreative miljø!



Beste forslagsstiller i Oslo: Kjell R. Bakken lånte en datamaskin og utarbeidet et program for materialinnkjøp hjemme på kjøkkenbenken. Det ble så godt at firmaet besluttet å bruke det, og belønningen for Kjell ble 15 000 kroner.

I Bergen kom forslagsvirksomheten først igang ifjor høst, og ingen konkrete resultater er påvist. Den bergenske ære tåler selvsagt ikke en gjentakelse av dette, så vi kan bare si: Våkner opp Bergen, sett igang, vis at ingen er som Bergen når det gjelder ideer, og kassen henger på et meget synlig sted!

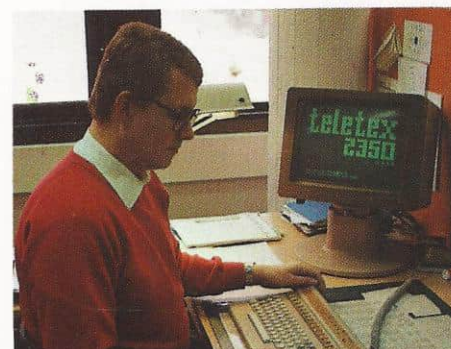
Men Siemens er da ikke bare Oslo, Trondheim og Bergen, er det én som sier. Hva med alle de andre stedene hvor Siemens-folk lever og jobber? Henger det ikke forslagskasser der også – kommer det ingen gode ideer nedi? – Vi regner med at vi neste gang vi oppsummerer skal kunne nevne navn som Skien, Stavanger, Ålesund, Tromsø – osv.osv. Inget vet hvor høna finner gullkornet!

UniTex 1200 – et norsk produkt

I løpet av våren regner man med at Televerket vil lansere sin introduksjonskampanje for teletex-tjenesten. Dette er som kjent den tjeneste som antagelig vil avløse telex-tjenesten, og som bl.a. gir den raskeste og billigste måte å sende brev på.

Televerkets Bedriftsinterne Kommunikasjon (TBK) kjøper sin teletex-sentral hos Siemens, og den er døpt UniTex 1200. Men det blir fri konkurranse på markedet, 6 andre leverandører er godkjent, og flere ligger i startgropen.

UniTex 1200 er en norsk produksjon – en Tandberg-terminal med program-pakke fra Siemens på Linderud.



Teletex 2350 er det gamle navnet på vår teletekst-sentral. Det vil utgå og navnet vi kommer til å se i markedsføringen, blir UniTex 1200. Ved maskinen sitter systemanalytiker Gunnar Østensen, S/O.

Oslo

Jan Terje Rausand, Montasjeavdelingen
Poul Vangsoe Simonsen, "
Arild V. Aasen, "
Andrea Campanile, "
Lars Dyrnes, Siemens Informasjonssystemer, S/Trondheim
Arne Martin Laukvik, ADB-systemer S/B
Odd Arild Kongtorp, Kopieringen
Frode Langelo, Organisasjonsavdelingen
Tone M. Somerville, "
Trude Østby Johansen, "
Helge Solberg, "
Grethe Irene Normann, Avd. Tele- og Dataservice
Wenche Holst (tidl. S/B), Økonomi Skip/Offshore
Janne Amundsen, Barnehaugen
Brita Bergheim, Avd. Handel
Per Ola Svino, Tekn.avd./Kraft
Widar Holmedahl, Supportavd. Siemens Inf.systemer
Jørgen Runås, Info-senteret
Jahn Rosøren, Avd. Handel

Trondheim
Terje Olsen, TA-Offshore
Edmund Knutsen, TA-Offshore
Bente Sæter, Bedriftslegekontoret
Per Kirkaune, TA-Offshore
Tore Johansen, Bokholderiet
Kjetil Sletvold, TA
Unn Marit Forbregd, Kraftelektronikk
John H. Svendsen, S/Tromsø
Jan Gangsøy, S/Ålesund
Bjørn Kari Gårdsvoll, S/Ålesund
Arve Nilsen, Montasjeavdelingen
Odd Egil Fagerbæk, "
Arnt Einar Hansen, S/Mosjøen

50 år:

09.03: Tore Jenssen, S/T
12.03: Kåre Lied, S/T
16.03: Jozef Sandor, S/O
17.03: Per Moen, S/T
19.03: Sverre Sivertsen, S/B
30.03: Sverre Wold-Olsen, S/B
10.04: John Ingolf Ramsvik, S/T
18.04: Oscar Midbøe, S/O
20.04: Roy Ring, S/O
25.04: Stein Nystrom, S/O
26.04: Per Sandstad, S/T

60 år:

10.03: Nils Ragnar Edseth, S/O
12.03: Jozsef Kardos, S/O
17.03: Alise Johansen, S/O
26.03: Ivar Danielsén, S/O
31.03: Nelly Ingberg, S/O
04.04: Alf Johnsen, S/O
18.04: Per Bakken, S/O
27.04: Leif Bjerken, S/T

67 år:

24.01: Arne Langjordet, S/O
28.01: Johan Gjævrén, S/T

25 års-jubileum:

29.03: Tore Sandnes, S/T
01.04: Trygve Engebretsen, S/O
20.04: Alf Jan Johansen, S/O

75 år:

10.04: Harald Stokka, S/O

— for all oppmerksomhet ved min fratreldelse i firma Siemens, og en spesiell takk til dir. Jemtland og styret.

Iver A. Gjerdingen, S/O

— til arbeidskolleger for oppmerksomheten i forbindelse med min fratreden som pensjonist.

Sivert Bye, S/T

— til kolleger og bedriften for hilsner og gaver ved mitt 25 års-jubileum i firmaet.

Tore Sehm, S/T

— til kolleger og venner for all oppmerksomhet i forbindelse med min fratreden i Siemens.

Birger Hestnes, S/O

— til firmaet, kolleger og Siemens Montørklubb for oppmerksomheten ved min 50 års-dag.

Bjørn Dahl, S/T

— til Direksjonen, kolleger og Siemens-orkesteret for oppmerksomheten og knallstart på mine neste 50 år.

Jakob Stette, S/O

— til firmaet for julegaven.

Jan Pettersen, S/T

— til firma og kolleger for den overveldende oppmerksomheten jeg fikk i forbindelse med min overgang til pensjonistenes rekke. Nok en gang; Tusen takk alle sammen!

Gunvor Aaberg, S/O

Dødsfall

Karl Breituft, tidligere hustrykkeriet Siemens Oslo, er død og ble begravet 27/12.

Rune Toverud (25) S/O reiser om kort tid til München for å få spesialutdannelse som Stammhauslehrling. Dette er en kombinasjon av skole og praktisk arbeid innen bl.a. personalvesen, regnskap og produksjon ved flere avdelinger. Han er glad for at firmaet har gitt ham denne muligheten til å studere videre.



I Siemens har han praktisert i vel tre år i kundebokholderiet og Regnskap/Økonomi. Rune ønsket å komme inn i Siemens spesielt fordi han ville bruke sine evner og krefter i et stort firma hvor han kunne regne med samspill og interessante oppgaver. Samspill kan vel også sies å være hans motto, som den idrettsmann og håndballspiller han er, og vi ønsker ham et vellykket spill på bortebane inntil han igjen kommer tilbake til vårt lag i Oslo.

HGO

Tenk å fylle de åtti år,

og ikke forlenget være glemt? Aldri har jeg opplevet, — og aldri vil jeg heretter oppleve en dag som 6. desember 1984. Jeg er glad for ordet "takknemlighet", — det er den som har overveldet meg nå. Og den gjelder hver enkelt av dere. Takk alle sammen,

Erling Bjørset



Tegnekonkurransen for barn ble ordentlig populær, skjønner vi, for vi hadde store vanskeligheter med å ta ut de beste tegningene blant de mange som er kommet inn. Men vi har da prøvd å gjøre vårt beste, og den tegningen vi viser her, har vi tatt ut til 1. premie i sin klasse. I neste nummer skal vi vise 2 andre gode tegninger. Hjertelig takk til alle Siemens-barn som deltok. Vi sender premie til alle.

«Så mye ga jeg bort, så mye fikk jeg igjen»

Forstår du regnskapet vårt? Om du trekker på svaret, behøver du ikke skjems. Du er i godt selskap. Egentlig er det vel bare profesjonelle regnskapsfolk som skjønner det fullt ut. Med tanke på alle oss andre, som også er interessert i hvordan firmaet "gjør det", har Siemens Intern derfor forsøkt å lage en regnskapsoppstilling som er forståelig for . . . ja, vi tør ikke si alle, men kanskje flere?

Ideen er kommet fra Anny G. Fleck Baustian S/O, via Forslagskassen.

Hvor mye tjente vi i 1983/84?
(Resultatregnskap) Alle tall i mill. kr.



Aksjonærene får herav

Egenfinansiering, som vi alle har vært med på å skaffe tilveie

Lånt for langsiktig investering

Totalt har vi skaffet tilveie

8 Hva brukte vi pengene til?

Investeringer i bygninger, maskiner o.l.

Økt lagerbeholdning og tilgodehavende på kunder

Økning av kortsiktig gjeld

I året har vi kunnet bruke

Salg av anlegg og materiell ga en inntekt av

Kjøp av varer og tjenester fra leverandører

Lønninger og andre personal-kostnader

Andre driftskostnader og ordinære avskrivninger

Driftsresultatet

Finanskostnader o.l.

Resultat før årsoppgjørdisposisjoner (det tall som viser bedriftens lønnsomhet)

Avsetninger, som er gjort for å styrke økonomien og dekke spesielle utgifter og investeringer i fremtiden

Skatter

Netto overskudd

1 679

- 951

- 497

- 184

47

- 10

37

- 18

- 9

10

Eiendeler, og slik de er finansiert (Balanse, eller status)

Eiendeler

Kontante penger, tilgodehavender, varebeholdning og uavregnet anlegg

Verdipapirer og langsiktige fordringer

Bygninger, maskiner etc.

Eiendeler totalt

Finansieringen av eiendelene

Kortsiktig gjeld

Langsiktig gjeld

Skattefri avsetninger

Egenkapital (aksjekapital + reserve- og disposisjonsfond)

1 136

24

118

- 77

65

789

162

73

112

1 136

Hvor kom pengene fra, og hva brukte vi dem til?

(Finansierings-analyse)

Hvor kom pengene fra?

Netto overskudd

Ordinære avskrivninger, som tar sikte på nyinnkjøp for å erstatte nedslitt utstyr

Årets avsetninger

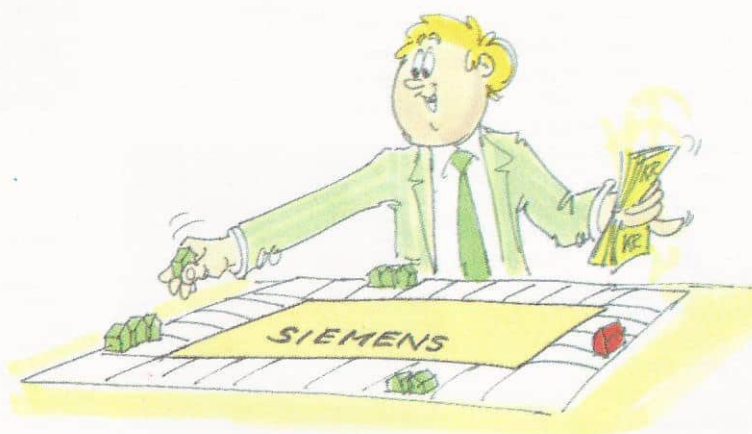
Årets virksomhet har altså gitt

10

22

18

50





36 røde roser

I vår forrige utgave fantes en reportasje om O. Grindheim's 40 års-jubileum i Siemens Bergen.

Det ble en minnerik dag og han ber oss om å få overbrakt sin hjerteligste takk til alle, firmaets ledelse, ledelsen i Tyskland og ikke minst alle kollegene.

Vi faller for fristelsen å vise ham med 36 røde roser, en gave fra våre 36 damer! Der nest en personlig hilsen fra Siemens Vorstand, sign. Plettner og en bronseskulptur av Werner von Siemens.

Direktør S. Sivertsen hadde mange kommisjoner ved overføringen av alle hilsener og K. Madsen fremførte en takk og hilsen fra ledelsen i Elektromed for 21 års god innsats der.

Også dennegang

Det nye året ble innledet med trusel om både streik og lock-out i Siemens. Med utgangspunkt i streikevarsel fra NITO gikk NAFs sentralstyre til det uvanlige skritt å varsle lock-out, som ville ha omfattet ca. 7000 ingeniører i bransjen. Siemens i Trondheim sendte ut permitteringsvarsel, Siemens Oslo ikke. I Trondheim ville en eventuell lock-out ha rammet 144 ingeniører, og Adresseavisen spurte personalsjef Kåre Ytre-Eide: — Vil dere gå til lock-out med lett hjerte?

— Vi er aldri med i en konflikt med lett hjerte, svarte Ytre-Eide. Men lock-out er en del av spillet, og som medlem av Norsk Arbeidsgiverforening må vi lojalt følge de spillereglene som gjelder.

Det hele gled over — også dennegang

Regnekunstens hemmelighet

Da vi i forrige nr. av Siemens Intern fortalte at Siemens Oslo er blitt "større" enn Siemens Trondheim, vakte dette reaksjon. Det ble foretatt en nøyaktig opptelling pr. 2. januar, og resultatet bekreftet at det gjelder ikke bare å telle riktig, men også å telle på den riktige måten. Trondheim er fortsatt størst, når man registrerer etter fysisk tilholdssted. Men ledelsen er snau: 1289 mot 1255. Det viser seg at Trondheim "redes" av regionen. Tar man byene alene, er Oslo størst med 1173 mot Trondheims 1057. — Denne lek med tall bør ikke forføre noen. Det er naturligvis ikke det viktigste å være størst, men best. Sier Siemens Bergen, 283 ansatte.

Men hvordan klarte man regnestykket om at Oslo var større enn Trondheim? Enkelt nok: Ved å telle medarbeidere avdelingsvis.

Størst "utenbys"

"Viktig melding til venner av A/S Wikene", het det i en stor annonse i Stavanger Aftenblad den 11. februar. Fra denne dato er dette firmas installasjonsvirksomhet overført til Siemens på Mariro. Dermed er vår avdeling i Stavanger rykket opp til å bli den overlegent største blant "utenbysavdelingene" i Siemens — med 70 ansatte, idet A/S Wikene tilførte oss 43 nye kolleger.

Tre fine dukker

Barna i barnehagen på Lindrud laget på oppfordring fra Siemens Intern to fine veggtepper. Det ble lagt mye arbeid ned i teppene, og et av dem ble forside på vårt julenummer. Som takk for innsatsen ble det tre nye dukker til barnehagen.



Den røyken, den røyken...

Mens jeg sitter hjemme og skal "slappe av" med en røyk, stiller jeg meg selv et lite spørsmål: "Hva koster det meg rent økonomisk å røyke?" Jeg begynner først å prøve og regne det ut i hodet, men regnestykket blir for stort til det, så fram med kalkulatoren. Jeg antar at jeg hører til blant de som røyker ca. 20 røyk for dagen. Da rulleto-bakk er det billigste alternativet røyker jeg "rullingser". Røyker jeg 20 "rullingser" pr. dag, koster det meg ca. 25 kroner pr. 2,5 dager. Altså 10 kroner dagen. På et år blir det ca. 3 650 kroner. Litt mye synes jeg, men slår meg til ro med det.

Men så slår tanken meg: "Dette er jo av nettoinntekt!"

Hvor mye må jeg tjene for å kunne betale dette gode. Etter å ha regnet på det en stund fant jeg ut at jeg må tjene, med ca. 40% skatt, ca. kr 6 100,-.

For moro skyld regnet jeg ut hva det ville kostet meg å røyke ferdigrullede sigaretter. Det ville kostet meg av netto inntekt ca. kr 7 900,-. Og for å betale dette må jeg arbeide så jeg tjente ca. kr 13 100,-. Vel, vel, for å ta meg en røyk koster det meg ca. 1 krone, og det er ikke store summen. "Men ei krone her og ei krone der, det blir det fort penger av vet du"

Rolf Grønsvig, S/B

Så hvorfor ikke likegodt stumpe røyken? — Red.



Dette Siemens-askebegeret (riktignok Siemens Oslo!) inneholdt 11 sneiper kl 1130 en vanlig arbeidsdag. Hvis vi bruker Rolf Grønsvigs regnemåte, må vår storrokende kollega tjene ca. 20 kroner for å finansiere dette. Og dagen er jo ikke slutt kl 1130

Omflytning

I Bergen hadde man på nyåret en omfattende flytteaksjon, idet nesten samtlige kontorer fikk ny plass. Den utløsende faktor var flytting av Tele og Elmed fra "Huset" til den nye Mezzaninen, og så skjedde resten som et sett domino-brikker.

Direkte buss

Siemens sparer tid og penger ved den nye bussordningen mellom Værnes og Trondheim med direkte forbindelse mellom Siemens og flyplassen. Ikke koster det noe ekstra

Hjem igjen

Johan Botheim, adm. direktør i Siemens siden 1970, er etter oppnådd pensjonsalder flyttet tilbake til Norge. Han er nå utnevnt til æresmedlem av Elektriska Arbeidsgiverforeningen, hvor han i en årrekke var formann.

heller. Et nyttig poeng: Bussen har mobiltelefon som kan benyttes av passasjerene for en avgift av kr 10,-. Det hele er en prøveordning, foreløpig for et halvt år, sier busselskapet, så det gjelder for oss i Siemens å utnytte tilbudet.



Siden Forslagskassen og dens resultater er i skuddet i dette nr., klipper vi i det nederlandske "Siemens Intern" ovenstående alltid aktuelle forslag.

75 år med gode forslag
Forslagskassevirksomheten i Siemens — det store Siemens — er 75 år, og Norge er sammen med 2 andre Siemensland innbudt til Berlin 7. mai for å feire begivenheten. Det blir utstilling og festligheter, og tale av konsernets toppsjef dr. Kaske. Utstillingen fra Norge vil senere bli vist her til lands. Arnfinn Johnsen og Gunnar Husby S/T vil delta.

Godtfolk på Sluppen

Elektrisitetsverksfolk fra hele landet er i dagene 5.-7. mars innbudt til Sluppen Syd og Sterkstrømfabrikken. Da vil Siemens presentere teknikker og utstyr for understasjoner og kabelfordelingsnett. Man regner med at meget godtfolk vil møte.



"SINEWS" — med fonetisk henspilling på sinus — er navnet på et nytt kundeblad Siemens utgir i løpet av mars måned. Det skal gå til installatører, konsulenter og arkitekter i et opplag av 6000, og inneholde mye interessant stoff fra Siemens med hovedvekt på lys og varme. Ønsket er at "Sinews" fra neste år av skal utkomme fast 4 ganger i året. I år blir det 2.

Setter liv i andre

Takket være en lekkasje i bedømmelseskomiteen kan "I Farten" rope at navnet på det nye produktivitetsblad blir — "Tankevekker'n". Forslaget fikk 406,5 poeng og ble en klar vinner, og alle som stemte på det ble belønnet med en noe rufsete utseende ugle som nok er ment å skulle symbolisere forslaget. — Vi er også istand til å avsløre forslagsstillerens identitet — det er Brit Olstad, sekretær i informasjonsavdelingen, kryssordredaktør, iscenesetter av Siemens-skuespill og idéboble på mange områder. De 500 bols gikk til rett person — Brit setter liv i andre.

Tradisjonelt har Direksjonen bevilget et beløp pr. ansatt, øremerket for festlig samvær. Disse pengene har gjennom årene vært brukt på forskjellige måter, fortrinnsvis til arrangementer hvor egenandelen har vært nokså stor. Det har vært både ros og ris omkring dette, så S/Oslo bestemte seg i år for å bryte med det tradisjonelle og invitere de ansatte med seg i teater.

For kr 20,- i egenandel fikk de ansatte en lettere forfriskning i Oslo Nye Teater før de fikk se Per Th. Haugens teaterstykke "Kjendisgift". Etter forestillingen hadde Siemenslaget et arrangement fra scenen med utdeling av den nyinnstiftede "Werner-plaketten" til enkelte som hadde utmerket seg i jobben.



Etterpå var det dans — også i teateret. Det møtte opp ca. 700 som mente at dette var morsomt og annerledes. Trondheim brukte sin bevilgning på tradisjonelt vis, med julebord og egenandel, mens Bergen ikke fikk oppslutning omkring sitt forslag om julebord. Bergen har nå overveid å bruke pengene på en "Bayersk aften".

Det er i fritiden vi føler oss utenbys!



Når en montør etter over 40 års tjeneste i firmaet går av med pensjon, må han levere fra seg verktøyet sitt, og her ser vi hvorledes det går for seg. Arne Johansen (t.h.) tar imot av Iver Gjerdingen. — Kunne det ikke være en tanke å la montøren få beholde verktøykista i slike tilfeller? Den har sikkert større verdi for ham enn for firmaet.

Kuleramma forteller at Iver har oppnådd pensjonsalder. Dette gir en merkelig følelse, for han er et begrep blant montørene og ellers i firmaet her i Oslo. Som elektro- og heismontør ble han 25 år gammel ansatt hos oss i 1943, og han har lenge, sammen med Arne Langjorde, vært vår eldste montør. Gjennomsnittsalderen blant montørene i Oslo sank til under 30 da de to sluttet.

Utenbys

Iver Gjerdingen har mye å være stolt av fra sin lange arbeidsdag i Siemens. Mest berømt har han gjort seg med uttalelsen "det er i fritiden vi føler oss utenbys". For uinnvidde kan opplyses at bakgrunnen for denne bemerkningen er at firmaet opererer med et "utenbystillegg" for

montørene, og dette "ube-kvemstillegg" beregnes etter arbeidstiden.

Fritida

— Men jobben og arbeidstiden er den samme den, enten vi jobber i Oslo eller på Vestlandet, mener Iver. Det er fritida som ikke er den samme. Det er den vi skulle ha ekstra betalt for.

Etterhvert har det nok skjedd en forbedring i den retning Iver mener, med flere hjemreiser, mer konsentrert arbeidstid o.l. Men fortsatt er det nok ingen som blir betalt for "fritimer utenbys".

Pensjonist

Når Iver nå forlater oss, er det nesten 10 år til neste som går av med pensjon. Montørfaget er blitt et ungdommens fag, med de fordeler og ulemper dette medfører. Iver er nok, som den bevisste fagarbeider han er, den første til å mene at også eldre montører har sin plass på laget.

Som pensjonist blir han neppe arbeidsledig, det ligger ikke for ham. Men fordelene er at han nå får anledning til å styre seg selv. Kanskje det går troll i ord — at han endelig får dette utenbystillegget som beregnes etter fritiden. Han bor jo på Gran i Hadeland.

— Roar.

Hjernerystelse og sjokk

Under en tjenestereise til Brüssel, ble en av våre ansatte i Siemens Oslo overfalt og ranet fredag den 18.2.85. På vei tilbake til hotellet, etter å ha inntatt en enkel middag, ble vedkommende slått ned bakfra og frastjålet alle sine verdisaker.

Overfallet fant sted ved 21-tiden og vår kollega pådro seg hjernerystelse og sjokk.

Sterkstrømsfabrikken inne i en ny giv – innbyr til nytt samarbeidsmønster

Anngrim Asphjell intervjuet av Per Buer

– Min største og viktigste oppgave er å sikre arbeidsplassene for 250 personer i Trondheim og Selbu knyttet til Siemens Sterkstrømsfabrikk, sier den nye lederen for fabrikk, Anngrim Asphjell, til Siemens Intern. Problemet for oss er de store svingninger i arbeidsmengden fra tid til annen – et fenomen som alltid har vært der, men som er blitt større de siste årene. Jeg tror ikke vi kan gjøre noe særlig med toppene i dette bølgesystemet – f.eks. de store ordrene fra Nordsjøvirksomheten som skal gjennomføres på kort tid og under stort press – men jeg mener at grunnbelastningen i fabrikk kan bli høyere og skape en jevnere produksjon og arbeidstilgang hos oss.

Sterkstrømsfabrikken har de siste månedene vært gjennom en større omorganisering som har gitt mange forandringer i lederskiktet og organisasjonsstrukturen. Den nye fabrikkssjefen, Anngrim Asphjell, er 49 år gammel og har en mangesidig erfaring fra firmaet. I 1966 ble han leder for produksjonsteknisk avdeling for de to fabrikkene Sterkstrømsfabrikken og Elektrovarmefabrikken. Neste oppgave var knyttet til arbeidsmiljøloven og dens innføring hos oss. Deretter var han et par år verneleder i Siemens Trondheim med koordineringsansvar for hele landet. I 1980 ble han leder for montasjeavdelingen i Region Nord inntil han 1.10.84 ble leder for Sterkstrømsfabrikken.

”Job rotation”

Selv sier han om denne noe omskiftende virksomhet: – Dette er job rotation, og det er en viktig og verdifull idé som vi burde utnytte mye bedre i Siemens enn vi gjør. Jeg betrakter meg som usedvanlig heldig som har fått anledning til å jobbe i disse forskjellige stillingene. Det har gitt meg meget av erfaring og menneskekunnskap.

Topp moderne fabrikk

Fabrikk han nå leder er topp moderne. Den har nylig tatt i bruk en større utvidelse og disponerer nå totalt ca. 13000 kvm gulvplass. Maskinutstyret og de tekniske installasjoner for øvrig er for størstedelen av det beste og nyeste – kolleger fra Stammhaus er ofte misunnelige! sier Asphjell. Et nytt lakkeringsanlegg er



Ledelsen for Sterkstrømsfabrikken poserer til fotografens ære, som seg hør og bør blant materiellet i fabrikk. Fra venstre Arnt Syrstad (drift, mekanisk produksjon og produksjon Selbu), Harald M. Paulsen (utvikling og konstruksjon), Anngrim Asphjell (fabrikkledelse), Hans Hagseth (kvalitetskontroll) og Odd Brautaset (teknisk stab).

nylig tatt i bruk og gir glimrende resultater, datatekniske hjelpemidler preger produksjonen. Det leveres fremragende håndverksmessig og fabrikkmessig arbeide i Sterkstrømsfabrikken idag.

Teknisk miljø

Med til bildet hører også firmaets sterke tekniske miljø med et tildels meget høyt teknisk nivå, og et tungt administrativt apparat. Produktstrukturen er kompleks og spenner fra det helt enkle til høyteknologiske fremtidsprodukter. Produksjonen må kunne ta skreddersydde anleggsløsninger såvel som seriefremstilling.

Det koster å være kar

Bare i de siste 5 år er det investert 28 millioner kroner i bygninger, maskiner og utstyr i Sterkstrømsfabrikken. Kapasiteten er utbygd for toppene – det betyr også at mye av utstyret ikke blir utnyttet fullt ut. For å dekke finanskostnadene for denne tilveksten, må Sterkstrømsfabrikken hver kalenderdag ut med 13.000 kroner.

– Det koster å være kar, sier Asphjell, men kan noen i Siemens tenke seg å være Sterkstrømsfabrikken foruten? Er ikke Sterkstrømsfabrikken en helt uunnværlig del av vårt firma?

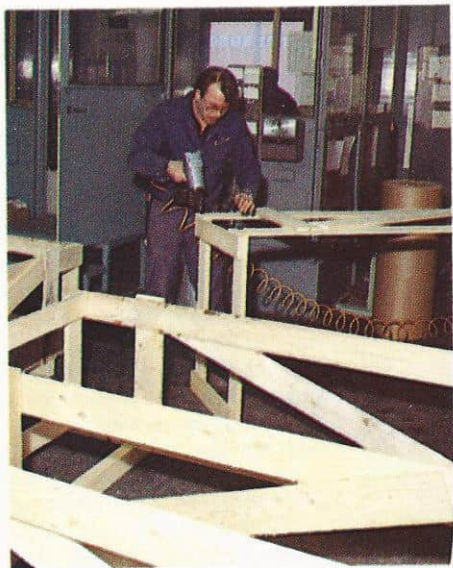
God kvalitetssikring

Dette er nok alle enige om. Men når det kommer til dagens konkurransepregede virkelighet, er det ikke alltid nok med god vilje, og prisen er et tilbakevendende problem.

– Hvilke type ordres gjelder dette, Asphjell?

– Ikke først og fremst de store ordrene, de som kommer fra plattformbyggerne, Nordsjøen og de store landanleggene. Jeg skulle nok gjerne sett at også disse var anderledes, og da mener jeg forbundet med mindre tidspress. Men ellers er dette ordres som passer vårt sterke faglige miljø, vårt produksjonstekniske nivå og ikke minst den kvalitetssikring vi kan oppvise, og som få andre har maken til. Under disse forhold er prisen ikke lenger så helt avgjørende.

Men når vi kommer til det konvensjonelle materiell, brytere, kiosker, fordelinger – er vi mer sårbare for pris-konkurranse. Vi mener selv – og mange av våre kunder med oss – at vi kan forsvare vår pris med en bedre kvalitet enn hos andre, og kanskje også med en bedre faglig rådgivning og oppfølging. Men det er et faktum at andre produsenter tilbyr det samme materiell til en lavere pris enn vi klarer.



Solid emballasje må til for å få kostbart materiell vel frem til kunden, ofte på den andre siden av jordkloden. Det er Jan Asphaug vi ser i aksjon på fabrikkens snekkeravdeling.

Kiosker fra Danmark

Dette gjelder også importert materiell, og her kan vi oppleve merkelige ting. Som eksempel kan jeg nevne at vi i vår egen markedsføring selger en bestemt kiosktipe som blir laget av Siemens i Danmark. Vi lager en tilsvarende kiosk her i Trondheim, men danskene gir vår markedsføringsavdeling bedre fortjeneste enn vi kan gi. — Jeg bebreider ikke vår markedsføring dette, for slik vårt organisasjonssystem er, vil enhver avdeling forsøke å nå et best mulig resultat. Men i firmasammenheng er dette suboptimalisering som jeg neppe tror er til vårt felles beste, sier Asphjell.

Markedsføringen

Det evige tema — markedsføringen av Sterkstrømfabrikkens produkter og tjenester. Fabrikken har som kjent intet eget markedsføringsapparat. Det er firmaets forskjellige markedsføringsavdelinger innen installasjon, kraftforsyning, offshore m.v. som skal ha denne funksjonen, og det skulle jo være en grei og fornuftig ordning. Men spørsmålet er om ordningen mobiliserer den entusiasme, den målbevissthet og den innsatsvilje som blir mer og mer nødvendig i dagens salg.

— Et identifikasjonsproblem, kaller Asphjell dette, og ønsker å være diplomatisk.

Selge seg selv

Men han er klar over at fabrikken må bli flinkere til å selge seg selv, og setter dette som et av sine konkrete mål. — Det er en av våre største oppgaver å få til en bedre kontakt og et bedre samarbeide med salgsavdelingene, særlig de utenom Trondheim, sier han. Vi har gjort en begynnelse med vår nye avdeling for pro-



Nyinnredet konstruksjonskontor på Sterkstrømfabrikken — en lys og trivelig arbeidsplass.

sjektering og kalkyle av lette tavlefordelinger, slik at vi her blir minst like gode som konkurrentene. Vi vil også gå inn for en bedre informasjon om våre egne forhold og om grunnene til at vi arbeider som vi gjør. Vi vil ikke stå i en stadig forsvarsposisjon, men føre en mer åpen linje internt. Dette tror jeg fører bedre frem enn å etablere et eget markedsføringsapparat for Sterkstrømfabrikken.

Utnytte de sterke sider

— Det er mye snakk om nye produkter for Sterkstrømfabrikken. Sist var saken oppe i Konsernutvalget. Hva er ditt syn på dette spørsmålet?

— Ingen tvil om at vi trenger nye produkter. Men vi må ved vurderingen stille

spørsmålet: er produktet av en slik art at vi kan utnytte våre sterke sider? Og våre sterke sider, det er vårt faglige miljø og vår tekniske kompetanse. Det er foreslått et konkret produkt, nemlig kabelbroer. Men jeg kan ikke se at vi her kan utnytte fabrikkens miljø og muligheter. Det vi vil stå overfor, er investeringer i millionklassen i verktøy for profiler, stansing m.v. og jeg tror neppe at vi her kan jobbe bedre og billigere enn produsenter som allerede har spesialisert seg på denne produksjonen.

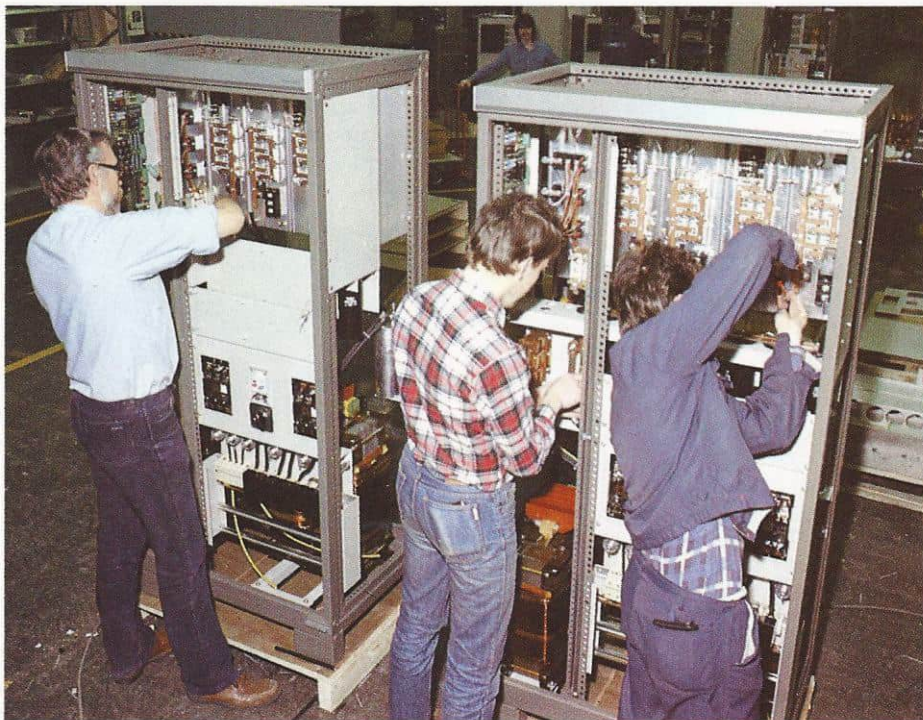
Fremtidsprodukt

— Men vi har jo et nytt produkt som illustrerer nøyaktig hva jeg mener, sier Asphjell. Det er vekselrettersystemet B311 for bruddfri strømforsyning, et høyteknologisk fremtidsprodukt som setter de største krav til utvikling og produksjon.

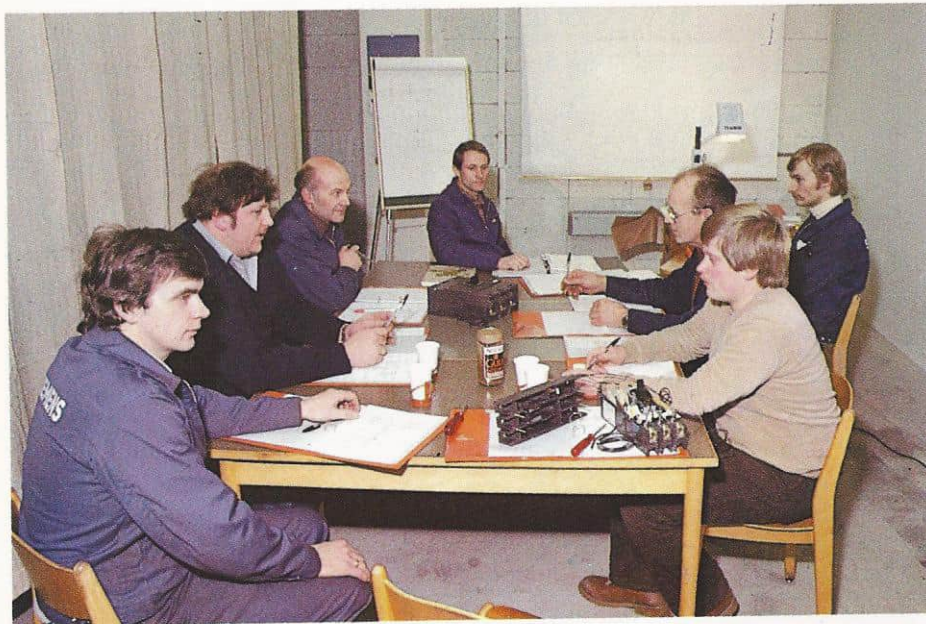
Her har vi kommet frem til et meget fint samarbeid med Siemens i Tyskland. Det innebærer at vi har delt produksjonen av slike apparater mellom oss i effekter over og under ca. 50 kVA. De store produseres i Erlangen, mens spektret fra 5 til 30 kVA både er utviklet og produseres her hos oss.

Hovedfordelen for oss er at vi, på samme måte som Elektrovarmefabrikken, innen Siemenskonsernet er eneprodusent av slike apparater, og vi får, via Siemens Tyskland, tilgang til hele verdensmarkedet.

Dette passer oss godt, men det finnes naturligvis også andre former for samarbeide med Stammhaus som vi gjerne vil utvikle videre.



Høyteknologiske produkter i seriefremstilling i Sterkstrømfabrikken. Fra venstre Helge Berg, Jan W. Berg og Per Kåre Lyngen. Produktet er avbruddsfri strømforsyning, særlig aktuelt i forbindelse med datamaskinanlegg.



Fra det nye opplæringsverkstedet i Sterkstrømfabrikken. Fra venstre rundt bordet sitter Bjørnar Hammer, Jan Georg Grinde, Einar Bjørneraas, Nils Nyhus (kursleder), Jan Olav Haarsaker, Emil Fredheim og Harald Krogdal.

SF6-brytere

— Hva tenker du på da?

— Jeg tenker først og fremst på lisensproduksjon med basis i omsetningen her i Norge. Vi har allerede tatt opp spørsmålet om en produksjon av gassisolerte brytere for 12/24 kV med Siemens i Frankfurt. Dette produktet har slått godt an her i Norge, og en av våre konkurrenter har utviklet en norskprodusert type. En eventuell avtale om lisensproduksjon av Siemens SF6-brytere ville bety meget for vår beskjeftigelse og for vår know-how, og det ville bidra til å heve grunnbelastningen i fabrikken slik jeg nevnte innledningsvis.

Markedskontakt

— Føler du at fabrikken har god nok kontakt med markedet, med brukerne selv og deres behov?

— Vi kan avgjort bli bedre. Som før nevnt vil vi gå inn for et sterkere samarbeid med regioner og sentralavdelinger, noe som også vil bety bedre kontakt med markedet for oss. Men vi er også allerede inne i et mer direkte grep med kundene og deres ønsker, spesielt på høyspenningsområdet. Dette betyr særlig meget for vår konstruksjons- og utviklingsavdeling på 12 medarbeidere.

Lønnsomhet

— Hvorledes er lønnsomheten for hvert enkelt produkt i Sterkstrømfabrikken?

— Lønnsomhetsberegning for hvert enkelt produkt fordrer en oppfølging som vi ikke er istand til å ta ennå, men det er en ting som vil komme. Ellers har vi nok godt begrunnede oppfatninger av hva som er god forretning for oss, og hva som er mindre god, når det gjelder ting vi lager. Her kan vi vel uten videre si at vi har en tendens til å være for snille når det gjelder produkter kundene er vant til å få,

og gjerne fortsatt vil ha. Det gjelder eldre produkter med små volum. Disse er med på å øke kompleksiteten hos oss, og jeg tror nok vi må være mer brutale på dette i fremtiden. Det er like viktig å kunne kutte ut gamle produkter som å ta opp nye.

— Hva mener du om vår evne til å utnytte EDB?

— Den er altfor dårlig, sier Asphjell kontant. Vi burde vært mye lenger fremme her, og da tenker jeg på hele firmaet. I den sammenheng syns jeg det er leit at våre konkurrenter i mye høyere grad enn vi selv har vært i stand til å utnytte f.eks. det helt unike miljø for EDB-assistert konstruksjon og produksjon man har ved SINTEF i Trondheim. Det er et forskningsmiljø i verdensklasse, men vi som nærmeste nabo ser det ikke. — Vi på Sterkstrømfabrikken kommer til å satse på et utvidet samarbeide her, ved siden av samarbeidet med Siemens.

— Hva sier vår EDB rammeplan om dette?

— Fabrikken er ikke inne i denne plan, vi står fritt.

— Produserer Siemens utstyr med for høy kvalitet? Vi liker å si om oss selv at vi lager produkter med høy kvalitet, men er denne høye kvalitet egentlig nødvendig?

— Det kan vel være at vi på enkelte områder produserer Mercedeser der hvor man kunne klare seg med Folkeovner. Men spør vi kundene om dette, blir vi igrunnen ikke klokere. Noen mener at bare det beste er godt nok, og er villig til å betale for det. Andre er tilfreds med en rimeligere importkvalitet. Jeg tror vi bare får ta konsekvensen av det og satse på det vi selv tror på, og på de kunder som tror på oss, sier Asphjell.

Sterkstrømfabrikken står overfor en ny giv som fordrer innsats og entusiasme i fabrikken, og en positiv holdning og identifikasjon i firmaet forøvrig. Fabrikken har mange ressurser, den viktigste er nok den menneskelige, og om dette sier Asphjell:

— Jeg visste at vi står sterkt når det gjelder det faglige, og den siste tiden har vi også vist en usedvanlig styrke når det gjelder samarbeidsevne og lojalitet. Svært mange har fått sine stillingsområder og arbeidsoppgaver forandret, men jeg har ennå ikke merket noen negativ holdning. Tvert imot, det er full oppslutning om oppgaven fra alle hold, og gjennom hele organisasjonen, slik at jeg føler at jeg trygt kan si, at dette lover godt.

Five-a-side-spesialistene

Fotballen i Siemenslaget i Trondheim seiler i medvind for tiden. Etter sesongslutt utendørs høsten 1984, har fotballagene deltatt i fem innendørs-turneringer med følgende merittliste:

Adresseavisens cup, utslått i kvart-finalen.

Selmer-cupen, utslått i kvart-finalen.

Autronica-cupen, tap i finalen med ett mål.

N.T.H.-cupen, seier og dermed best av 16 lag.

Nidar-cupen, seier og dermed best av 96 lag, samt ett lag som ble slått ut i 16-dels finalen.

I N.T.H.-cupen hvor vi stilte med rent old boys lag, spilte vi seks kamper og alle ble vunnet.

Det seirende lag i Nidar-cupen spilte syv kamper med like mange seire, og med en målforskjell på 26-3.

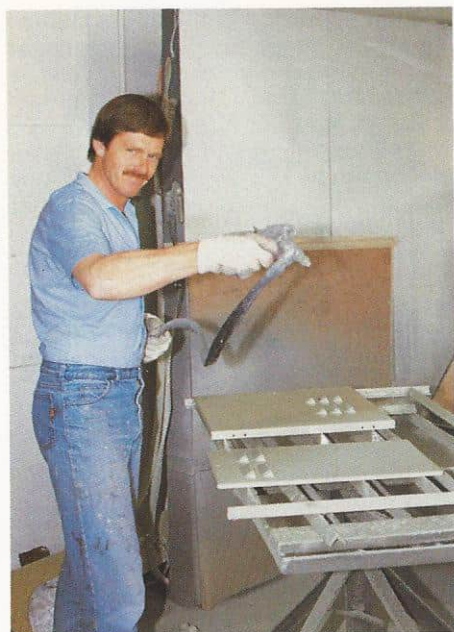
Med denne seieren ble laget vinnere for tredje gang av denne tradisjonsrike turneringen.

Hans Moe, S/T



Pulverlakkering gir høyere kvalitet og bedre miljø i sterkstrømfabrikken

Av Agnar Ræstad



Lakkering – før og nå: Til venstre Eivind Haarberg som svinger den gode gamle sprøytepipstolen – til høyre et inntrykk av de maskinelle installasjoner som er nødvendig for å erstatte mannen med sprøytepipstolen.

I en årrekke har det vært forsket for å komme frem til bedre kvalitet på det vi i dag kaller "våtlakk".

Også miljøhensyn har, spesielt de siste årene, virket som drivkraft i dette arbeidet. Fra vår egen erfaring med husmaling, kjenner vi latex-malinger som et resultat av ønsket om å få bort farlige tynnere.

Som industrimaling har imidlertid latex-malinger bare i liten grad funnet sin anvendelse. Årsaken har vært kravet til kvalitet som ikke ble oppfylt gjennom latex-malingstypen.

Sterkstrømfabrikken "gamle" lakkeringsanlegg ble tatt i bruk i 1963. Det ble bygget som frispøytestand og var den gangen et moderne lakkeringsanlegg tilpasset vår produksjon, og bygget på erfaringer fra tyske Siemensverksteder.

Strengere miljøkrav har gjort det nødvendig med ombygginger i løpet av disse

20 årene anlegget har vært i drift. Likeledes har lakk-kvaliteten blitt betydelig bedre.

Til tross for dette har den sterke fokusering på tynnerdamper og deres virkninger på den menneskelige organisme, gjort det nødvendig for oss å redusere bruken av slike malinger så mye som mulig.

Med dette som utgangspunkt, kombinert med produktivitets- og kvalitetskrav, ble det i forbindelse med fabrikkutvidelsen også planlagt nytt lakkeringsanlegg.

Anlegget er bygget på konveierprinsippet, med automatisk avfetting, fosfatering, tørking, elektrostatisk lakkerings og innbrenning. Selve lakkeringsen kan også foregå manuelt, eller suppleres manuelt ved vanskelige konstruksjoner.

Under lakkeringsprosessen blir epoxy-pulver pålagt elektrostatisk. Beleggtykkel-

sen varierer mellom 50-100 μ . Ved høyere krav kan bare delene kjøres flere ganger gjennom anlegget. Pulveret som ikke fester seg til delene, suges tilbake til pulverbeholderen og brukes på nytt. Svinneprosenten holdes dermed spesielt lav.

Det er ingen tynner-damper som skal bort under denne prosessen. Innbrenningen er en ren smelteprosess av epoxy under ca. 200 °C.

Ved siden av høy beleggtykkelse som gir øket korrosjonsbeskyttelse, gir epoxy-pulveret en overflate med meget høy ripefasthet. Dette reduserer sterkt de mange små transportskader, og tillater sogar en ganske røff behandling.

Et slikt helautomatisk anlegg har forståelig nok sine begrensninger. Vi har dimensjonert åpninger slik at storparten av vår produksjon kan gå igjennom, men når vi vet hvor mange forskjellige produkter innenfor stykktilvirkning vi kan oppleve, måtte vi sørge for en annen mulighet. Likeledes er det forbundet med store omstillingskostnader å bytte farge. Vi har derfor en stor fordel i at vi i 95% av tilfellene kjører med RAL 7032.

For ikke å være låst verken av dimensjoner eller farge, har vi derfor beholdt et mindre rom for våtlakkering. Samtidig har vi gått over til polyuretanlakk som standard. Denne er av vesentlig bedre kvalitet enn tidligere lakker.

Kapasiteten i vårt nye lakkanlegg er sett i forhold til dagens produksjon, ikke utnyttet. Den maksimale utnyttelse for eget bruk får vi først etter at omstillingen til pulverlakk er gjennomført, men fremdeles vil det være ledig kapasitet som eksempelvis kan utnyttes i et samarbeid med Elektrovarmefabrikken.

Topp produksjon av varmeovner

Rekordkald vinter har resultert i ekstraordinære tiltak for å øke elektrovarmefabrikken produksjonskapasitet. Det er driftsingeniør Kjell Vik som forteller dette til Siemens Intern.

Maksimal overtid, 4-5 midlertidig ansatte og overføring av kapasitet fra Sterkstrømfabrikken har ikke vært nok for å tilfredsstille etterspørselen, især på varmevifter og frittstående panelovner. En prøveordning som gir mulighet for økning av arbeidstiden om vinteren mot tilsvarende reduksjon om sommeren, er noe mange benytter seg av, sier Kjell Vik.

Hotline fra Siemens

Ikke alle vet det, men det er et faktum at Siemens er aktiv på telefonfronten her i landet. Den 1. februar kunne vi således være med på den offisielle åpning av en ny, topp moderne digital PABX telefonsentral på Kolsås – altså tilhørende NATO. Forsvarets telefonsentraler adskiller seg fra vanlige sivile ved at de trenger flere "fasiliteter" som det kalles – for eksempel prioritering av samtaler, Hotline o.l. Og det har Siemens.

Simatic-eventyret:

Fra gryteskrubben til kraftverket

Svein Ingar Blystad intervjuet av Per Buer

Simatic-historien er eventyret om Askeladden som vant kongsdatteren og halve kongeriket. Født i datateknikkens laveste sosiale lag ble han behandlet med nedlatende oppmerksomhet av sine store datamaskinbrødre og holdt seg stort sett ved skorsteinen, hvor han gjorde betydelig nytte for seg i det stille. For eksempel som gryteskrubb, noe følgende sanne historie viser:

Siemens på Linderud fikk telefon fra kjøkkenet på Grand Hotel, hvor den automatiske gryteskrubben ikke ville virke. Inne i et bryterskap oppfattet man ordet Siemens, og ringte 15 30 90. Vår servicemann kunne konstatere at i skapet befant seg en Simatic-komponent som sørget for at gryteskrubben ikke startet før skapdøren var forsvarlig lukket. Det var døren det var feil på.



Svein Ingar Blystad: "The survival of the quickest".

For alle og enhver

— En typisk historie, sier Svein Ingar Blystad fra AKA på Siemens Linderud. Simatic gjør millioner av slike småjobber omkring i vår tekniske verden. Det ingen trodde, eller tenkte på, da dette enkle systemet ble oppfunnet, var at det hadde i seg muligheten for å konkurrere med de "ekte" datamaskinene, uten å miste sin egenart, nemlig å være så robust og enkelt at alle og enhver kan mestre det. Det er dette som har skjedd i løpet av de siste årene, og jeg er overbevist om at Simatic kommer til å utvikle seg enda videre.

Blystad er 33 år gammel, med sivilingeniørexamen fra NTH. Etter årene på høyskolen begynte han i Siemens i Trondheim og fikk "de morsomste årene i mitt liv" hos Tor Inge Johansen i kraftelektronikkavdelingen hvor et av firmaets høyteknologiprodukter, avbruddsfri strømforstyrning idag blir seriemessig produsert. Dette var altså årene 1977-80, hvorefter han var servicesjef i 2 år og dernest kom til AKA i Oslo. I de siste årene har han gjort seg kjent som krumtappen i arbeidet med å utvikle Simatic-systemet til et universalsystem for lokalkontroll i elektrisitetsforsyningen, og dette utviklingsarbeidet har vært norsk.

— Hvorfor får vi ikke denslags gryteklart fra Siemens i Tyskland, Blystad?

— Det spørs hva du mener med gryteklart. Siemens AG har utviklet et grunn-system som med tilpasninger lar seg bruke i alle bransjer, og vi har gjort det brukbart for elektrisitetsbransjen. Siemens AG har kjøpt operatørsystemet av oss og kommer sikkert til å markedsføre det internasjonalt.

— Hva gjorde dere konkret på AKA da dere ville gjøre Simatic S5 til et verktøy for elverksbransjen?

— Simatic er et byggeklosssystem, og vi satte sammen forskjellige byggeklosser slik at de passet for de oppgaver som finnes i elektrisitetsforsyningen. Byggeklossene kan være fra helt enkle relé-erstattere, opp til kraftige mikroprosessorer av samme type som vi finner i middelstore data-



Teater, akkurat!

— Installasjonsavdelingen i Region Øst står foran den avgjørende innsjutt med Det Norske Teater — 4. april er datoen. Vi krysser fingrene, men tror det skal gå, sier Thor Løkke-Sørensen til Siemens Intern. Vi har hatt opptil 52 mann ad gangen på dette prosjektet, som er i størrelsesorden 24 millioner kroner.

— Er dette det største anlegg dere har hatt?

— Inntil vi fikk ordren — ja. Senere har vi fått Norsk Hydros nybygg på Vækerø, som er større. Men ingen av de anlegg vi har hatt slår Det Norske Teater når det gjelder allsidighet og komplisert, spennende arbeid. Teater, absolutt, sier Thor Løkke-Sørensen.

maskiner. Oppgavene spenner fra å gi ordre til brytere om å slå av og på, og til å beregne kompliserte reguleringsfunksjoner for å komme frem til optimal drift i et kraftverk. Dertil kommer, og det er meget viktig, at hele driftssystemets tilstand skal vises i farger på en skjerm hvor du fra et tastatur kan gripe direkte inn i driftsforholdene, og også foreta forandringer i selve systemet. Det nyeste er at vi bygger opp et hierarkisk system med selvstendig Simatic-automatisering av de enkelte deler av kraftverket, og en samlende maskin på toppen. Utfordrende og morsomt!

— Jeg trodde AKA var en avdeling med alvorlige snadderokende ingeniører i lusekofte bøyet over tegnebrettene. Er det morsomt på AKA?

— Morsommere enn du aner. Hvis du tror jeg ønsker meg en "utviklingsavdeling" eller slikt, mer eller mindre isolert fra dagens virkelighet, tar du feil. Jeg ønsker den utfordring som ligger i våre ordres, den motivering som ligger i å få dem ferdig og det press som følger med fra våre kunder. Jeg glemmer ikke et møte vi hadde med en krevende kunde engang, og vi fikk det ubehagelige spørsmål: Vis oss nå hvordan du gjør for å sette den bryteren inn på skjermen. — Vi klarte det ikke, og dro hjem og jobbet med det, og litt senere kunne vi vise dem løsningen. Dette spørsmålet fra kunden var en veldig spore.

— Kom ordren også?

— Jada, selvfølgelig. Det er en del av opplegget det.

— Har du frie hender til å arbeide slik du vil?

— Her på AKA? Ja, absolutt. Vi har alle muligheter for et personlig engasjement, ingen nekter oss å jobbe overtid, vi får lov å være kreative. Og som alle vet, er det her et fint teknisk miljø med stor bredde og dyktige enere. Ikke alle vet at vi også har spesielt dyktige kvinner på avdelingen, de har gjort seg helt uunnværlige med sin evne til å følge opp og passe på. Flere av dem kunne godt være prosjektledere.

— Hvor viktig er det å få anledning til å utfolde seg på arbeidsplassen?

— Det er helt avgjørende for firmaets suksess. Les McKinsley-rapporten om analyse av suksessbedrifter i USA.

— Jeg trodde det gjaldt å være best.

— En overdreven forestilling. Situasjonen idag er beskrevet en gang for alle med ordet: Det går ikke om "the survival of the fittest" lenger, men om "the survival of the quickest".

— Men er ikke Siemens for stor for disse spurtløpene — er det ikke på langdistanse vi gjør oss best?

— Vi påtar oss store oppgaver, kraftverk, store fordelingsstasjoner, automatiseringssystemer helt opp i landsmålestokk. Til dette kreves ressurser, og det har ikke mindre firmaer. Jeg syns Siemens er akkurat passe stor for å forene disse kravene om å være både lettbeint og tung.

— For noen av våre avdelinger er ikke verden den samme før og etter Simatic S5. Den teknikken vi sto for for bare 2 år siden er tildels kastet på søppelhaugen, og organisasjon og arbeidsfordeling er kraftig forandret. Hva skjedde?

— Det som skjedde, var at terrenget forandret seg, og da nytter det ikke å tviholde på kartet. Men heldigvis er det ikke ofte det skjer så store forandringer som griper så sterkt inn i vår arbeids- og tenkemåte. La oss ta et tilbakeblikk: For 2 år siden ante vi ingenting om det vi står midt oppe i idag. Det er helt latterlig å lese våre utviklingsprognoser,



Datateknikk er som tigersen i bur: den skremmer vettet av godfolk. Men slik er det ikke med Simatic: det er et brukervennlig og enkelt system som er lett å lære seg å mestre.

datert bare et år tilbake. Derfor må vi stille spørsmålet: hvor er vi om 2 år fra idag? Det eneste vi vet, er at meget vil være annerledes, og vi kan bare lure på hvor meget. Men vitsen er at vi innretter oss slik at selve omstillingen ikke sliter oss ut.

— Du har vel noen anelser om hva fremtiden innebærer?

— Ja, la det bli med anelser. Jeg mener Simatic er et genialt system som ennå bærer mulighetene i seg til å oppta nye krav, bli mer omfattende og enda sterkere uten å miste særpreget av robusthet og enkelhet. Automatiseringsbehovet hos kundene vil bli mer omfattende, det vil komme til å omfatte alt fra A til Å, fra

råvarekjøp over produksjonsstyring til kundeavregning i en integrert form. Alt dette vil Simatic kunne klare.

— Hva er ditt viktigste krav til arbeidsplassen?

— Som før sagt — at det må være moro å jobbe. Hvis ikke det er tilfelle, kan det bli det samme. Selvfølgelig må man tjene det man trenger, og alt slikt, men det er ikke avgjørende å få mer lønn, hvis det ikke samtidig er mer moro. Hvis firmaet kan legge tilrette for mer arbeidsglede, har vi klart det. Vi har enorme potensialer, både menneskelig og teknisk, men vi trenger større driv. Bedre motivering. Bedre sjef, som forstår hva sjefens oppgave er: ikke å gjøre jobben, men å tilrettelegge, motivere og belønne.

— Når sjefen blir bedre, skal altså alt bli bedre?

— Jeg mener også at vår personlige produktivitet er for lav. I den berømte produktivitetskampanjen fantes det et merkelig tabu-emne, nemlig det å jobbe hardere. Gang på gang ble det understreket at vi skulle ikke svette mer. Hvorfor i all verden? Er ikke det den enkleste og mest effektive vei til større produktivitet for hver enkelt av oss? Og så gikk vi omkring og lot som om det ikke var nødvendig! Nei, vi trenger å innføre svettefaktoren igjen — jobbe mer og hardere.

— Firmaet tjener faktisk penger som det er

— Det sier bare at det ikke blir jobbet hardere hos våre konkurrenter enn hos oss. Forresten — tjener vi nok penger?

— Hva betyr påskjønnelse for bedre personlig produktivitet?

— Jeg har aldri forstått riktig hvorfor Siemens ikke benytter mer dette enkle og billige insitament. Det behøver jo ikke koste noen ting — et håndtrykk, et smil, en takk når jobben er gjort. Engang en kollega hadde gjort meg en tjeneste med å få frem en transformator til en kunde — og det på en måte som krevet både omtanke og personlig innsats — kjøpte jeg en konfekteske og gikk hjem til ham med. Han fikk tårer i øynene — dette hadde han aldri opplevd. Kanskje burde vi gå på smilekurs, vi også?

Nytt om navn

Adm.direktor Tor Jemtland er valgt til formann i hovedkomiteen for Eliaden 1986 som finner sted på Sjølyst.

På
jubileumsbesøk:

Egil Karlsen

Med nybygg og 10 års jubileum på Helgelandskysten

Vi nyter utsikten mot Dønnamann og Hestetind i praktfullt vintervær. Det er riktignok 18 minusgrader og sno, men innenfor døren er det varmt og en hjertelig velkomst venter oss. Det er Siemens' avdeling i Sandnessjøen det dreier seg om. I nye lokaler og med 10 år "på baken" har Siemens markert seg i enda sterkere grad på Helgelandskysten.



En blid gjeng medarbeidere tok imot vår fotograf i det nye resepsjonslokale. Fra venstre Roy T. Thoresen, Svein Ramfjord Larsen, Sverre Sivertsen, Norun Alice Karlsen, Roald Husmo, Terje Sandnes, Gunn Karlsen og Hans Chr. Lyngdal.

Selve 10 års jubileet ble slått sammen med den offisielle åpning av nybygget den 8. februar, og hele arrangementet ble gjennomført på en imponerende måte med full innsats av alle impliserte, og da regner vi også med familiene til de Siemens-ansatte. Elektromessen fikk stor tilslutning, man regner med ca. 500 besøkende som satte seg inn i 15 forskjellige sider av vår virksomhet. I tillegg var det festivitas av mer eller mindre offisiell karakter både formiddag og kveld. Hygge og god stemning fra først til sist – vi har fått en sammensveiset og trivelig Siemens-familie i Sandnessjøen!

Vi benytter anledningen til å intervju Terje Sandnes som er avdelingssjef i Sandnessjøen og som også har det organisatoriske ansvaret for avdelingene i Mosjøen, Mo i Rana og Brønnøysund.

Oljevirkksomheten

– Det hele startet med at for Siemens kom inn i bildet, drev jeg to firmaer i Mosjøen, forteller Terje Sandnes. Elektroservice som var et installasjonsfirma, og i tillegg en butikk for belysning. Som installasjonsfirma brukte vi Siemens som hovedleverandør av elektrisk materiell. Men våren 1974 begynte det å skje flere ting i området. Det gjaldt aktiviteter som Nor-off og annet i forbindelse med oljevirkksomheten. Jeg vurderte det slik at skulle vi konkurrere i denne aktiviteten, måtte vi knytte kontakter med et firma med større ressurser. Samtidig var det viktig

å tilby de ansatte nye utfordringer både i arbeid og videreutvikling. Resultatet ble at jeg reiste en tur til Trondheim for å snakke med ledelsen for å høre deres planer i forbindelse med Helgelandsområdet.

Alle typer oppdrag

Her ble det tatt en rask bestemmelse med tilbud om å overta Elektroservice i Mosjøen og oppstart i Sandnessjøen i mai samme år. Etter pendeltrafikken mellom disse 2 avdelinger noen måneder var det klart med offisiell start den 1. september 1974. Vi startet med friskt mot



Blomsterverrekkelse og gratulasjon fra en av våre forretningsforbindelser, disponent Per Brovold.

med samme antall ansatte som tidligere, 16 medarbeidere, hvorav 5 i Sandnessjøen. I denne 10-års perioden har det vært alle typer installasjonsoppdrag i området. Det gjelder både landinstallasjon, offshore og skip. Hele tiden har Nord-offshore vært vår store oppdragsgiver. Når det gjelder de ansatte er alle rekruttert fra distriktet og har fått sin videre opplæring her på stedet.

Banebrytende

– Hvilken karakteristikk vil du gi av denne 10-årsperioden?

– Det har først og fremst vært veldig givende å arbeide i et firma som Siemens med de ressurser det har på alle måter. Siemens er i Helgelandsområdet betraktet som et banebrytende firma på mange felter og som følge av det medfører det et spesielt ansvar for en som arbeider her. Vi håper å ivareta dette på en god måte. En annen ting jeg vil nevne er det gode samarbeid med andre installasjonsfirmaer. Det har hele tiden fungert meget godt. Når det gjelder bemanningen så er vi idag 44 personer, derav 33 montører. Omsetningen er på ca. 12 millioner siste forretningsår.

Nye lokaler

– Til slutt, Terje Sandnes, hvordan er det å flytte inn i "eget" hus?

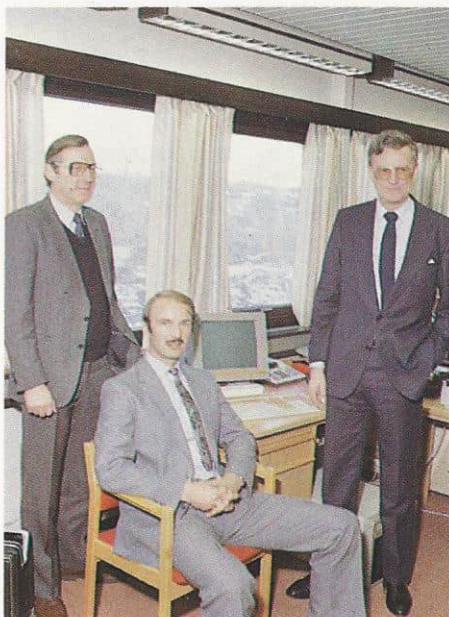
– Vi er kjempefornøyd alle sammen! Du skal huske på at vi var tidligere i leide lokaler som opprinnelig var en gammel snekkerfabrikk og som var både trang og uhensiktsmessig. Her på Nord-Sandnes som det nye stedet heter og som ligger litt utenfor selve byen, har vi fått et bygg som er tilpasset den aktivitet som vi driver.

Tomten er på ca. 5 dekar og bygget omfatter ca. 700 m², inklusiv utendørs lager. Helt topp alt sammen, sier Terje Sandnes.



Pynt på veggen skal man ha, Alexander Bratt (t.h.) overrekker Terje Sandnes gaven fra Region Nord.

markerer Siemens seg enda sterkere



I trivelig, nyinnredet kontor med utsikt til Helgelandskystens vinterlandskap: Fra høyre adm.direktør Tor Jemtland, avdelingsleder Terje Sandnes og avdelingsdirektør Alexander Bratt.



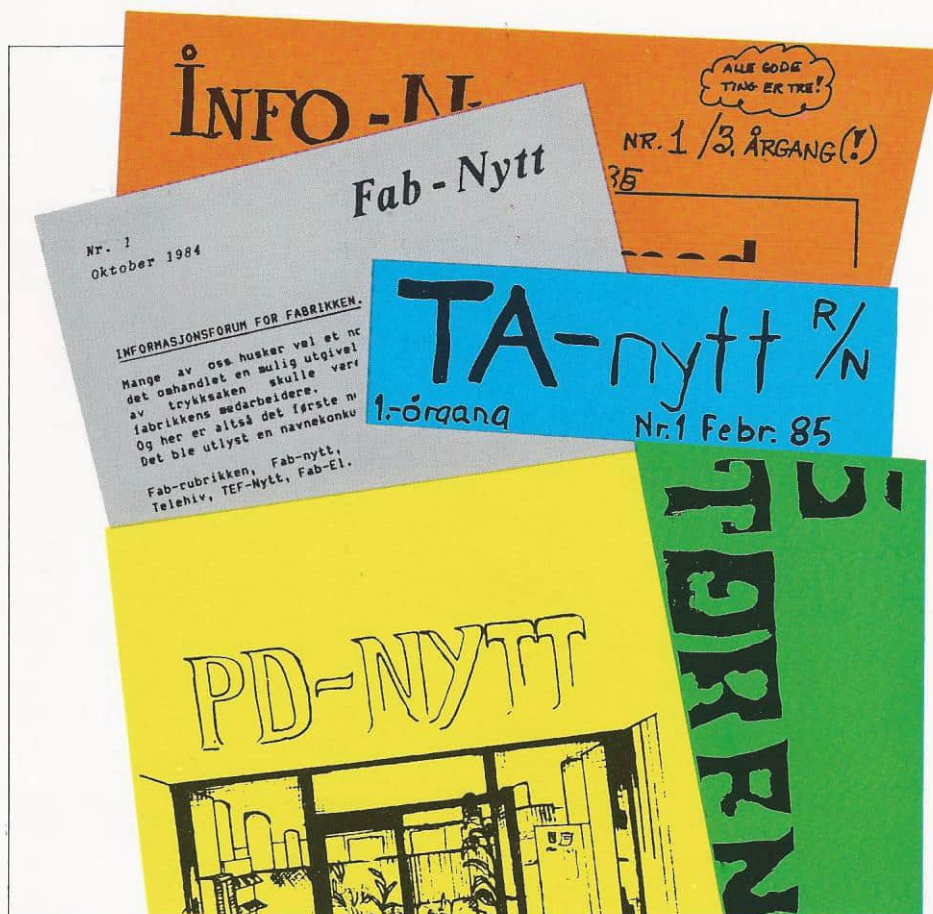
Siemens i Mosjøen er umiskjennelig lik seg selv. Men omgivelsene er kanskje noe barskere enn andre steder. Direksjonen i Siemens har imidlertid som gave til jubilarer lovet å plante trær omkring huset.

Samisdat-litteratur i Siemens

"Undergrunns litteratur" — samisdat — kunne man kanskje kalle alle småavisene som gror opp i Siemens. De har sin store misjon i nærinformasjonen, og blir pleiet med omsorg og entusiasme.

Foreløpig har vi registrert 5. PD-Nytt, redigert av Tor Cederkvist, gjør krav på å være den eldste og mener å være etterkommeren av "Kort Prosess" som begynte i 1979, og altså "opptatt i PD-Nytt" som det heter. — "Info-Nytt" er i sin 3. årgang. Det er eksklusivt for dem som steller med Siemens Informasjonssystemer og redigeres av Erik Bakke. Det utmerker seg med en meget humorfylt tone.

— "Fab-Nytt" er informasjonsforum for Elektronikkfabrikken, og valgt redaktør er Bjarne Sætre. Siste skudd på stammen — etter hva Siemens Intern har kunnet observere — er TA-Nytt, blad for Teknisk avdeling i Trondheim, redigert av Håkon Døvre hjemme på kjøkkenbenken. Han vil gjerne ha et annet navn på avisen, og utlyser navnkonkurranse. Og sluttelig må nevnes "Siemens-montøren", redigert av klubbstyret i Oslo såvidt vi forstår. Trivelig og nyttig med slike "lokalaviser"!



«Meget interessert i sitt arbeide, særlig hvis man har gitt ham teknisk vanskelige oppgaver»

Kjære leser! Slik tror jeg det var på festen, og om det ikke var slik så kunne det sikkert ha vært det. Til bildene vil jeg bare si, at om artikkelen er et fantasiprodukt, så er de autentiske. — Wig.

Hvem var denne Wig., skribent i Protonavisen for 25 år siden, som kunne avslutte et referat fra Siemensfesten på denne mysteriøse måte?

Svaret er at Per Wigholm — alias Wig. — var en farverik og spøkefull person som gjerne tillot seg en liten køpenickiade i Protonavisens spalter. Han hadde kanskje ergret seg en smule over de restriktive regler for å delta i Siemens' årsfest dengang — medarbeider i firmaet i minst 10 år! — og skrev derfor et langt referat "slik han trodde det var på festen".

Stort buskete hår

Det er mange i Siemens som husker Per Wigholm. Ja, egentlig er det vel ingen som kom i kontakt med ham som kunne glemme ham, for han var en særegen personlighet, ukonvensjonell, kunnskapsrik og utadvendt. Typisk kjennetegn: Stort buskete hår som fingrene ofte gikk en tur gjennom. Kort vei til smilet.

Han var født i 1924 og ble bare 44 år gammel. Han døde ombord på en norsk båt på Kanariøyene. Han var med for å installere og utprøve båtens navigasjonssystem, og var da ansatt i Teleplan. Per Wigholm hadde svakt hjerte.

Vegar-fabrikken

Til Siemens kom han i 1952 og var her i 13 år. Han hadde forskjellige stillinger, blant annet ved Vegar-fabrikken i Tomter som fremstilte varme- og kokeapparater og lysarmaturer, og som var forløperen for vår elektrovarmefabrikk.

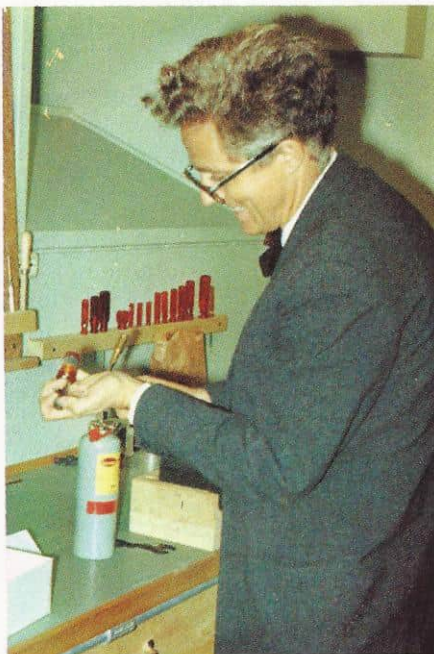
Olav Heggland, lederen av elektrovarmefabrikken i Trondheim, forteller:

— Jeg husker Per meget godt fra Tomter. Jeg antar at han begynte samarbeidet med oss i 1956 da han konstruerte en ny lysrørarmaturserie. Siden ble han sterkt involvert i den elektriske oppbygging av vårt nye lakkeringsanlegg som kom i drift i 1958. Omkring 1960 ble vår nye gatelysarmatur konstruert av P.W. Harald Hay assisterte ved uttestingen.

Fotografisk hjerne

Etterhvert ble jeg meget godt kjent med P.W. Han kan ikke puttes i en bås. Han var uhyre snill og hjelpsom, men hensynsløs mot seg selv og ofte også mot dem han arbeidet sammen med. Stridbar av natur, sta, kunnskapsrik, elsket å diskutere at mellom himmel og jord. Må ha hatt en fotografisk hjerne. Jeg minnes et par samtaler rundt middagsbordet hjemme. Jeg hadde bestemt meg for å finne et tema han umulig kunne beherske, og siden vi nylig hadde anskaffet en ondulat, var det naturlig at jeg valgte dette.

Men jeg tok feil. Jeg fikk et langt foredrag om ondulater. Senere en gang hadde jeg en svare sjau med septiktanken, og brakte dette tema på bane. Nytt foredrag fulgte. Jeg ga opp.



P.W. var en Einzelgänger. Hvis man godtok hans lederskap var alt OK, men oss imellom hendte det nok at vi røk i tennene på hverandre. Heldigvis var han ikke langsint, for ellers hadde vi vel ikke holdt ut med hverandre i så mange år, minnes Heggland.

Siemensavisen for 25 år siden:

Dengang Siemens het Proton

Referat fra møte i Bedriftsutvalget

Møtet ble holdt på Vegar Elektriske Fabrikk A/S, og i tilslutning til møtet ble fabrikkens besiktiget under ledelse av siv.ing. Heggland.

Tilstede: T. Dehli Jemtland, D. Waage, K. Astrup, N. Rolfsjord, S. Gjerkaas, P. Kjølstad, P. Krogstad.

3. A/S Elektromed. Dir. Jemtland nevnte de årsaker som lå til grunn for at A/S Elektromed ble stiftet. I det nye selskapet, som består av Christian Plesner, A/S Proton og det svenske firma Elema-Schönder AB, har vårt firma aksjemajoriteten.

6. Ledelsens erfaring fra forsøksordningen med fri annenhver lørdag for funksjonærene sommeren 1959 er ikke bare gode. På enkelte plasser har det ved denne ordningen ikke vært mannskap til stede for å ta seg av det løpende arbeide...

7. Produksjonsavdelingens erfaringer fra den innførte 45-timers arbeidsuke er gode. Så vel arbeiderne som fabrikkens ledelse er fornøyd med arrangementet, uten at man har kunnet måle ordningens innflytelse på produksjonen.

Kreativ

Hans kollega innen lysteknikken, Johannes Ringen husker dengang Wigholm skulle sprøytelakkere sin bil på hobbybasis: P.W. hadde rigget seg til med støvsugersprøyte og maskerte omhyggelig vinduer, grill og støtfangere. Men i sin iver oppdaget han ikke at mørke skyer trakk opp på himmelen. Neste dag stilte han på jobben med en bil som riktignok var nylakkert, men som bar tydelig preg av det kraftige uværet som kom så plutselig. Arbeidet ble ikke gjort om igjen, og bilen var derfor nokså lett gjenkjennelig fra den dag. En kreativ bil for en kreativ person, mener Ringen.

Utfordring

"Professor'n", ble han kalt, og med rette. Gløden i øyet og håret minnet om Einstein, temperamentet og engasjementet var der i fullt mon, var han ikke hjemme om natten hadde han antagelig sovnet på jobben. Idéspruter, hjelpsom og vennlig, er ord som faller om P.W. Siemens maktet vel ikke helt å utnytte Wigholms spesielle personlighet, han syntes ikke han fikk utfordring nok. Det var derfor ikke uten grunn at hans sjef, Daniel Waage, avsluttet hans attest med følgende ord: "Han er elskverdig og hjelpsom og har vært meget interessert i sitt arbeid, særlig hvis man har gitt ham teknisk vanskelige oppgaver".

Forslagsordning

Retningslinjer for forslagsordningen ble utarbeidet hos oss høsten 1950. Deltagelsen var størst i startåret med synkende tendens årene etter. I 1959 kom det inn bare 5 forslag, hvorav 3 ble premiert og 2 forkastet.

Celebert par

Ulf Wenggaard, som i mange år var ansatt i A/S Proton, har hatt hell med seg på de skrå bredder. Her ser vi ham sammen med ingen ringere enn den verdensberømte Ingrid Bergmann på en fest som ble holdt på Speilen for de opptredende i "My Fair Lady".

