

Siemens Intern

Nr. 3 – Torsdag 7. juli 1983

Forslagene fosser!



— Forslagene fosser ut av kassene! sier en storfornøyd Gunnar Husby, formann i forslagskomiteen i Siemens Trondheim. Det første produktivitetsåret ga 3-4 ganger så mange forslag som foregående år, og inneværende år vil gå ut med ca. 200, tipper jeg.

Spesielt gledelig er det at nye grupper ansatte er kommet med i forslagsvirksomheten, sier Gunnar, som forteller om nye tiltak på side 6.

Miniskjørt gir klager

Arbeidsmiljøutvalgene har mange oppgaver å ivareta, men spørsmålet om miniskjørt på arbeidsplassen er kanskje blant de mer uvanlige. Det dukket imidlertid opp da Siemens Helgeland hadde sitt AMU-møte for en tid siden.

Ifølge referatet har kvinnelige medarbeidere ved Siemens Helgeland fulgt opp tidens moter med å gå i miniskjørt på arbeidet. Dette har ført til klager fra de mannlige lagerarbeidere, som mener at dette er meget distraherende og virker forstyrrende på deres arbeidsmiljø.

Saken skal nå på ekte Siemens-vis utredes før AMU tar stilling til klagen.



Det er skjoldgny om markedsandelene i kraftforsyningen nordnordfjells nå, og stillere blir det ikke. Odd Harald Magne har valgt sin devise: "Tillit hos kunden". Han

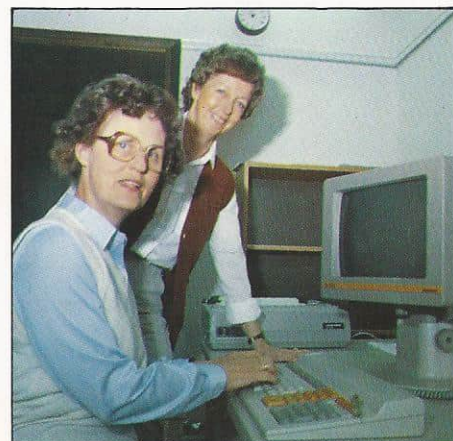
leder vår mest tradisjonsrike virksomhet nordnordfjells, omsetning ca. 100 millioner kroner i året. — Vi presenterer medarbeiderne, Magne og hans meninger på sidene 4 og 5.

Siemens EDB-fadder

EDB blir fra høsten 1983 et valgfag i 8. klasse på Arvoll skole. Siemens, som er fadder for skolen, hjelper til å realisere denne muligheten ved å stille et demonstrationsrom + komplett EDB-utstyr til disposisjon.

Forberedelsene har pågått lenge. 5 torsdager på rad har 2 lærere fra skolen, Kari Svenson og Tone Øygarden, gjort seg kjent med forholdene på Siemens. Lærer-

ne har meldt seg frivillig og bruker sin fritid til å lære seg programmering og tekstbehandling. Også her blir det stilt Siemensfolk og Siemensutstyr til disposisjon.



Kari Svenson og Tone Øygarden, lærere ved Arvoll skole, skal stå for undervisningen i EDB.

Velkommen nyansatte

Oslo

Hildegunn Steinseth, Renholdet
Marianne Pettersen, "
Guri Danielsen, Sentralen
Katrinn Haga, Lageret
Mai Elin Korsmo, Økonomi Anl./Elverk
Jon Egil Kraggerud, Morgenvakt/resepsjon/Forum

Anne Sæverud, Data- og kontorsystemer
Sindre Helvik, Prosessdata
Svein Ove Hangland, Prosessdata
Olav Åsgård, Elmed
Kari Reichborn, Systemavdelingen
Ingar Martinsen, Engineering/Informasjonssystemer/Tele
Beathe-Christin Ekhall, Prosessdata
Torill Syversen, Prosessdata
Ann Hilde Veastad, Engineering/Informasjonssystemer/Tele
Ola Korsmo, Engineering/Informasjonssystemer, Tele

Laila Hermansen, Sentralavd. Anl./Elverk
Arvid Stensrud, Montasje- og serviceavd.
Per Arild Pedersen, Lærling/vikler/serviceavd.

Trondheim

Liv Kvaal, Merkantil fellesavd.

Bergen

Peter Hugh Kahrs, Avd. TA

Per Arne Føllesdal, "

Jostein Stemland, "

Reidar Boen, "

Stavanger

Geir Sommerstad, Elverk, matr.

SIEMENS-KORET Oslo har nå avsluttet sesongen, og begynner på'n igjen torsdag 25.08.83. Koret ønsker gamle og nye medlemmer velkommen. Repertoaret blir nytt (delvis) og spennende, med bl.a. Barber-shop viser, Evert Taube, Bellman, Gluntan o.a. svenske sanger, norske folkeviser, kirkelige sanger samt tysk avdeling (med tanke på Tysklandstur til våren -84).

Jubilanter

25 års jubileum

7/7: Tor Magnus Heggebø, S/O

7/7: Sverre Gaustad, S/T

4/8: Bjørn Gustafson, S/T

20/8: Roy Hammer, S/O

20/8: Jack Jansen, S/O

1/9: Einar Brockstedt, S/O

5/9: Rolf O. Johansen, S/O

9/9: Tor Boås, S/O

67 år

25/7: Kristian Storm Ekeberg, S/O

30/7: Erling Jørgensen, S/O

80 år

21/8: Ivar Odd Berle, S/B

75 år

10/7: Asbjørn Ihle, S/O

11/7: Alf Kristiansen, S/O

70 år

17/7: Helge Paulsen, S/O

9/8: Ernst Harry Halvorsen, S/O

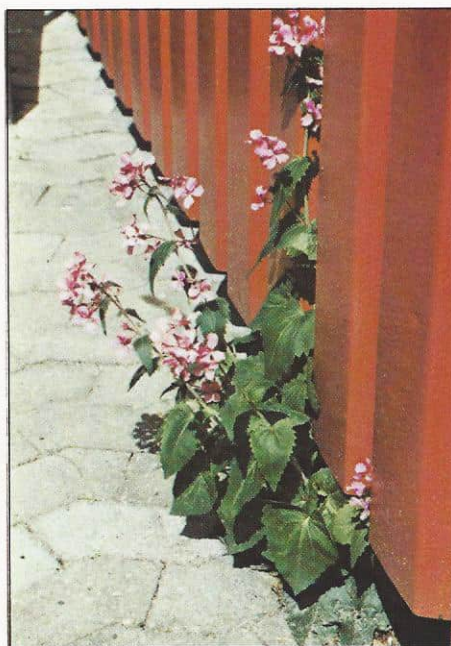
18/8: Roar Østern Jensen, S/O

20/8: Alf Melvold, S/O

60 år

22/7: Ingeborg Graver, S/O

Også blomstene tvinger seg frem...



Det vokser ikke bare snublestener i Siemens. Også blomstene tvinger seg frem, påpeker en leser i Siemens Bergen, som har tatt dette bildet for å bevisse påstanden, og som gjerne vil ha knyttet til det følgende tanke-korn:

Vi tviler på at noen sår på steingrunnen uten å være sterk i troen på den beskyttelse Siemens gir, – eller er det ånden om effektivisering inne som også virker på omgivelsene? I alle fall en stor oppmuntring til dagens slitere som passerer her.

Neste nr. av Siemens Intern kommer ca. 7. september og har frist for stoff 20. august.

Hjertelig takk

for oppmerksomheten ved min fratreden i Siemens. Turid Andersen, S/O

Hjertelig takk

for blomster og gaver til min avslutning i firmaet. Trygve Thunes, S/O

Hjertelig takk

til firma og arbeidskolleger for oppmerksomheten på min 50 års-dag.

Bjørn Selbo, S/T

Hjertelig takk
til firmaets ledelse og Siemens Verkstedklubb for oppmerksomheten ved min 60 års-dag.

Olav Langli, S/T

Hjertelig takk
til firmaet for oppmerksomheten i forbindelse med min 50 års-dag.

Ragnar Viggen, S/T

Hjertelig takk
for den fine gaven til mitt 40 års-jubileum.

Tore Aasen, S/O

Hjertelig takk
til firmaet, Siemens Verkstedklubb og arbeidskolleger for oppmerksomheten ved min 60 års-dag.

Eilif Karlsen, S/T

Nytt om navn

Adm.dir. Tor Jemtland er valgt til æresmedlem i IFEA (Industriens Forening for Elektroteknikk og Automatisering). Jemtland var en av initiativtagerne til foreningen, som ble startet i 1971, og han har også vært formann.

Tor Jemtland ble valgt til medlem av Bedriftsforsamlingen i Dyno Industrier A.S på selskapets generalforsamling den 10. mai d.å., og til varmann i Bedriftsforsamlingen i Elkem A/S den 2. mai.

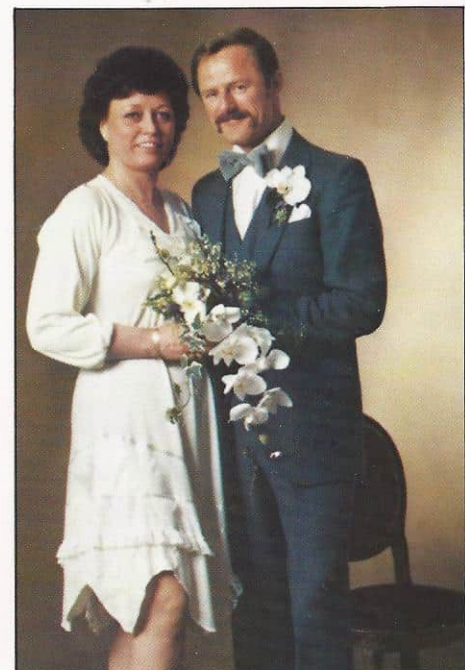
Avd.dir. Carl O. Solberg ble valgt til medlem av Bedriftsforsamlingen i Norsk Teknisk Porselenfabrikk i april d.å.

Askild Sandvold, Siemens Oslo er fra 1. august ansatt i avdeling for Strategisk Planlegging. Sandvold har mangeårig erfaring fra Siemens, senest som service-sjef i Region Øst. Det siste året har Sandvold hatt permisjon og gjennomført et økonomistudium ved Universitetet i Oslo.

"Ideforum Trøndelag" er en nystiftet forening hvor utviklingssjef Aage Amundsen, S/T er nest-formann. Foreningen stillet bl.a. ut på Stormartnan i Nidarøhallen nylig.

Seksjon Teleteknikk har samlet aktivitetene på områdene fjernskrivere, tekst, teletex, kontordata, ADB og datanett i en enhet som kalles Informasjonssystemer og som ledes av Kurt Farstad. Som leder for markedsføring av kontor- og data-systemer er ansatt O.C. Iversen, som er tilbake fra permisjon 1. juni. Markedsføring Danettnsystemer ledes av K. Farstad. Engineering-avdelingen hører også til denne enheten, og leder her er J.T. Herstad.

Vi gratulerer brudeparet



Ada Lauritzen S/O og Leif Forsberg giftet seg den 27. mai.

Fjern myten om at markedsfører = selger

Av Kjell Borren, Siemens Trondheim

Som relativt nyansatt ved MFA-industri ved Siemens Trondheim vil jeg gjerne komme med mitt bidrag til debatten omkring problematikken med rekruttering av kvalifisert personell til markedsføringsavdelingene.

Men for å starte med begynnelsen. Da jeg søkte jobb i Siemens sommeren 1982 var det ledig stilling både ved TA og MFA industri. Som helfrelst tekniker (etter å ha jobbet 4 år ved NTH) søkte jeg selvfølgelig TA. "Selger" jeg, nei takk. Selger, ja det var nettopp min oppfatning av jobben ved MFA. Men etter å ha vært til intervju ved Siemens og fått en nærmere orientering om hva de forskjellige stillingene innebar, hadde jeg fått et helt annet syn på saken. En jobb ved MFA kunne tydeligvis være langt mer interessant enn hva jeg hadde trodd. Med andre ord, jeg fikk lyst til å prøve. Derfor havnet jeg på MFA, og jeg har til dags dato ikke angret. For selv om en markedsføringsjobb kanskje gir mer stress, reising og uordnet arbeidstid enn andre jobber, så får man så mye mer igjen i form av interessante oppgaver og problemstillinger. Jeg vil bare få lov til å nevne noen av de elementer som jeg synes er med på å gjøre en jobb ved MFA spesielt interessant.



— En må til enhver tid holde seg ajour innen teknikken. Ikke bare innenfor et snevert område, men en må holde et relativt høyt teknisk nivå innenfor et stort fagfelt.

— En må ha evnen til å anvende sin tekniske kunnskap slik at kunden alltid får den riktige og beste tekniske løsningen i sitt anlegg.

— Man får et inngående kjennskap til forskjellige prosesser, hvilket i seg selv er verdifullt og interessant.

— Gjennom kundekontakt kommer man i kontakt/diskusjon med høyt kvalifiserte personer innenfor forskjellige fagfelt.

At en markedsføringsjobb inneholdt alle disse elementer var ihvertfall ikke jeg klar over på det tidspunkt søknaden ble skrevet. Dette leder meg til moral i mitt innlegg. For å bedre rekrutteringen til MFA-jobbene er det kanskje en ide å bedre markedsføringen av disse stillingene. Fjern myten om at man i dette tilfellet kan sette likhetstegn mellom markedsfører og selger. Og til de som tenker på å søke en slik jobb. Gjør det, den vil gi deg mange interessante arbeidsoppgaver og rike opplevelser. En viktig ting til slutt. Du får absolutt anvende dine tekniske kunnskaper.

Kjell Borren, S/T

Nytt om navn (forts.)

Kontorsjef Jan Nystrom, Siemens Trondheim er fra 1. september ansatt som økonomidirektør i Setsaas A/S i Trondheim. Som ny kontorsjef er utnevnt Odd Prytz, Trondheim.

Venstres formann Odd Einar Dorum hadde i tiden 20. - 24. juni et informasjonsopphold hos Siemens Oslo, i likhet med den tid han tilbragte ved Siemens Trondheim ifjor. — Stortingsrepresentant Magnar G. Huseby fra Høyre vil i tiden 22. - 26. august praktisere ved Siemens Trondheim.

Siemens-deltakere i sykkelrittet Trondheim - Oslo 25/6 var i år Arve Solhaug, Bjørn Haukaas, Annar Aasheim og Arvid Stensrud.

Fri pensjon i Siemens

Siemens' pensjonsordning med Norske Folk har hittil vært basert på delt premiebetaling mellom firma og de ansatte. Fra 1. juli har imidlertid firmaet besluttet å overta hele premieinnbetalingen, hvilket i praksis betyr et ekstra lønnstillegg for de ansatte.

Jorunn Aasrud i hovedbokholderiet opplyser at den totale premiesum i 1982 for pensjonsordningen utgjorde ca. 9,5 mill. kr, hvorav de ansattes del var ca. 3,3 mill. kr.

Priser for grønne fingre



To 1. priser og to hederspriser fikk Gunvor Øverås, S/O i klassen for Alpine vekster på en utstilling arrangert av Svenske Trädgårdsamatörer i Göteborg.

Det er ikke bare alpevekster som gror under Gunvors hender. I kjelleren hjemme blomstrer orkideene! Dessuten deltar hun ivrig i foreningslivet, er nestformann i Oslo Roseforening og medlem av 10 klubber verden over.

— Klubbene forsyner meg med fro, jeg kjøper 3 - 400 nye sorter hvert år, forteller Gunvor. Jeg har en hobby som tar nesten hele min fritid.

Kraftverkbygging nordenfjells men den største finner vi hos



— Tillitt hos kunden, er Odd Harald Magnes devise for markedsføring av vår største og mest tradisjonsrike virksomhet nordenfjells, anlegg for kraftforsyning og elektrisitetsverk. Tradisjonene går tilbake til dengang århundret var ungt, og med sine 11 medarbeidere omsetter Magne for henimot 100 millioner kr i året. Han kan glede seg over en forholdsvis høy markedsandel, men den er avtagende, noe som kan tilskrives både økende konkurrentaktivitet og liten kraftutbygging.

Magne understreker hvor viktig markedsføringsmannens jobb er. Og han mener at den største utfordringen vi står overfor, er å finne hos oss selv: i vår evne til fleksibilitet, rask tilpasning til ny teknologi og nye teknikker, og en dynamisk organisasjon som gir kreative medarbeidere muligheter, oppmuntring og støtte.

Siemens Intern har intervjuet Magne om hans avdelingsoppgaver. Stoffet er av den art at det gjelder å begrense seg, og vi holder oss derfor til de ting som vedrører avdelingens kunderettede virksomhet. Dermed ikke sagt at Magne ikke har mye på hjertet i andre sammenheng — men det håper Siemens Intern å få med en annen gang.

Tillit hos kunden

— Hva er den viktigste konkurransefaktor i forholdet til elverkene, og hvorledes ivaretar Siemens dette?

— Du åpner med et vanskelig spørsmål. For det første møter vi så forskjellige konkurrenter på dette feltet, og for det andre er det selvfølgelig oftest en hel rekke momenter som teller ved valg av leverandør. Jeg tror imidlertid tillitt kan være et svar på spørsmålet ditt. Vi er avhengig av at de samme kundene kommer tilbake til oss med nye oppdrag, og må derfor sikre at vi leverer anleggene slik kunden mener han har bestilt dem. Dette krever flinke medarbeidere på alle plan, og ikke minst faglig dyktige markedsførere som må kjenne

egne systemer og anleggsløsninger inngående, samtidig som de må kunne analysere og finne løsninger på kundens problemer. Her gis ikke rom for bløff. Det er dessuten svært viktig at vi viser vilje til å "rydde opp" i ting som vis å vis kunden ikke er blitt som forventet av et seriøst firma.

Skumme fløten

— Hvilke er de største oppgaver avdelingen har hatt?

— Nei, det tør jeg nesten ikke ha noen formening om, det kommer mye an på øynene som ser, mener Magne. For gode kunder er ingen oppgave for stor, ingen for liten. Det høres kanskje galt ut fra et kostnadsoptimalt synspunkt, men jeg tror en skal være varsom med å skape inntrykk av at Siemens bare er ute etter å skumme fløten.

Når dette er sagt, vil jeg selvfølgelig som ansvarlig for et kostnadssted gjerne spesielt trekke frem prosjekter som Kolsvik kraftverk på ca. 20 mill. for Åbjørkraft og gruppesentral på ca. 17 mill.kroner for Tafjord Kraftselskap. Ellers er det mange andre prosjekter som kunne vært nevnt, som har hatt betydning for utviklingen innen el-verk anlegg.

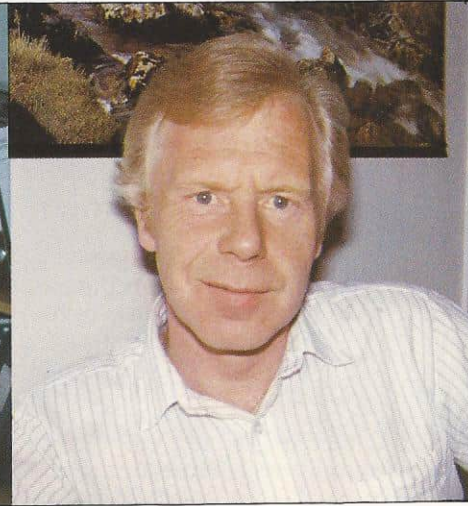
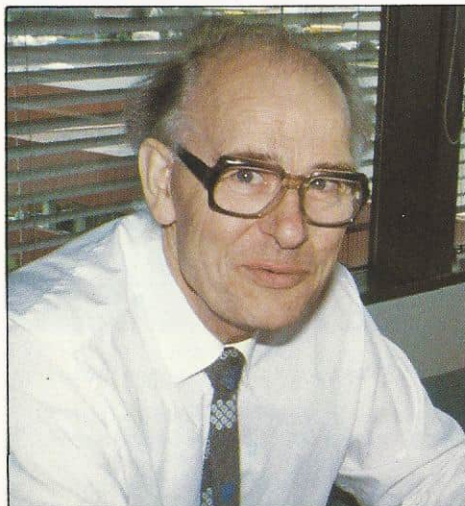
Beskjeden vannkraftutbygging

— På hvilke områder ser du de største utviklingsmuligheter i fremtiden?

— Jeg tror nok apparat- og kontrollanlegg til vannkraftverk, transformator- og koplingsstasjoner fortsatt vil være grunnpillaren i vår virksomhet de nærmeste 10-15 år. Vi er nå inne i en periode med forholdsvis beskjeden vannkraftutbygging i påvente av samlet plan. Da virkelig realistiske alternativer glimrer med sitt fravær, kan jeg ikke skjønne annet enn at det i slutten av 80-årene og begynnelsen av 90-årene må bli en fornyet aktivitet på dette området.

Fjernkontroll og søppelforbrenning

— Det som preger våre oppdrag idag, er at mange el-verk har anskaffet seg, og er i ferd med å anskaffe seg driftsentraler og enklere former for fjernkontroll for sine anlegg og nett, sier Magne. Svært



byr på mange utfordringer, oss selv

Hva markedsfører vi egentlig?

Hva er det egentlig vi selger til elverksbransjen innen anleggssektoren?

Prinsipielt: alle ytelser innenfor det virkefelt som er elverkenes ansvar, produksjon, transformering, overføring, fordeling og drift. Ytelsene består i material-leveranser, ingeniørarbeide, montasje og service.

De senere år har vært dominert av komplette leveranser av apparat- og kontrollanlegg til kraftverk, transformator- og koplingsstasjoner, sier Magne. Synkrongeneratorer og krafttransformatorer har det vært lite aktuelt å levere pga. begrenset marked og hard konkurranse fra norske produsenter.

Også det helt nye: vårt store engasjement innen totalkontroll i el-forsyningen. Dette er noe som har vokst frem i de siste 10 år, og har ført til leveranser av større og mellomstore driftsentraler nordenfjells. Siemens er blitt en av de største leverandører på dette feltet, og har fulgt opp med et solid service-apparat.



Helene Albrigtsen får lov å representere det kvinnelige innslaget i avdelingen, som består av henne og Inger Janne Haugan.

mye av arbeidet består derfor i modernisering og tilpasning for fjernkontroll. Et nytt arbeidsfelt for oss på el-verksektoren er søppelforbrenningsanlegg, etterat en del av el-verkene er blitt energiverk. Dette er interessant, og krever samarbeid med andre avdelinger innen Siemens A/S og Siemens AG enn de vi normalt har med å gjøre.

Fjernsynskonferanser

— Blir det mye reising for en markedsføringsmann i din avdeling?

— Alt er relativt, sier Magne. Selv har jeg en 60-70 reisedøgn i året, og de fleste av mine medarbeidere holder seg normalt under det. De fleste av oss foretar en del reiser i forbindelse med intern koordinering, og personlig føler jeg dette ofte nokså tidsødende. Jeg ser frem til den dagen det blir vanlig med fjernsyns-telefon-konferanser mellom de forskjellige regionene i Siemens, slik at reisene kan konsentreres mer om markedsrettet aktivitet.

Utfordringen

— Den største utfordringen i kommende år vil nok innen vår bransje, som for firmaet som helhet, ligge i evnen til fleksibilitet, rask tilpasning av våre systemer og anleggsløsninger til ny teknologi og nye teknikker. Dette krever våkne og dyktige markedsførere, samt en dynamisk organisasjon som gir kreative medarbeidere med idéer og pågangsmot, de nødvendige muligheter, oppmuntring og støtte.

Markedsføring viktig

— Har du en kommentar til artikkelen i Siemens Intern forrige gang om markedsføringsjobben i Siemens?

— Ja, for det første registrerer jeg med tilfredshet at noe positivt og nødvendig er i ferd med å skje. Med erfaring fra min egen avdeling vil jeg for det annet understreke viktigheten av at markedsføringsjobben blir gjort attraktiv på alle måter, slik at vi kan få folk med bred bakgrunn

fra anleggsvirksomhet i Siemens interessert. I vår bransje elverk innen anlegg, har det de siste 5-8 år skjedd en nedvurdering av markedsføringsvirksomheten som allerede har fått faretruende konsekvenser.

Ellers vil jeg avslutte med å si at miljøet innen elverksbransjen er enestående, både internt og eksternt. Den mest beskrivende karakteristikken av en elverksmann er vel kanskje "en som ser en oppgave i ethvert problem, og ikke problem i enhver oppgave".

Medarbeidere i avd. 1210, Markedsføring Anlegg, elverk, som avdelingens offisielle betegnelse er: Fra venstre på foregående side Julius Ormberg, Asbjørn Leinslie og Einar Logan. På denne siden fra venstre Borge Sylte, Johan Arne Lium og Kolbjørn Hagen. Olav Rygvold var ikke tilstede da bildene ble tatt.



Forslags- virksomheten øker i Trondheim

Antall mottatte forslag i Siemens Trondheim ble tredoblet i 1982 – fra 50 til 172. Av 126 ferdigbehandlede forslag ble 73 premiert med en premiesum på kr 75 200,-. Mange faktorer har innvirket på miljøet og økt aktiviteten. Produktivitetskampanjen og ryggsekkene må nevnes spesielt, men også en ny profil fra forslagsvirksomhetens side med nye postkasser, mer synlige oppslag, kortere behandlingstid etc. har blitt mottatt positivt.

– Spesielt gledelig er det at vi har lyktes i å trekke med nye grupper av ansatte som tidligere ikke har levert forslag til forslagskassen, sier Gunnar Huseby, formann i forslagskomiteen til Siemens Intern. Vi fikk 33 forslag fra kontoransatte og 23 fra montasjeavdelingen. Vi regner med ytterligere økning i aktiviteten i år, og antall forslag hittil i år tyder på at vi vil motta godt over 200 forslag.

Nye stimulerings tiltak

Vi vil legge frem forslag til nye retningslinjer og handlingsprogram for forslagsvirksomheten i AMU/BU i august, opplyser Huseby videre. Endringene i retningslinjene gjelder premieringsreglene, behandlingsopplegget for besvarelsen av forslag og sekretærfunksjonen.

Fra handlingsprogrammet kan nevnes:

- Ny informasjonsbrosjyre om forslagsvirksomheten.
- Utnevnelse av rådgivere for forslagsvirksomheten i avdelingene som skal støtte og veilede forslagsstillere.
- Hurtigbehandling av forslag som ikke trenger utredning eller som kan avvises straks. Midlertidig svar ved utredning av forslagene.
- Klargjøring av ansvar og styrking av kapasiteten for behandling av forslag i fagavdelinger som tidligere ikke har mottatt forslag.
- Kurstilbud til saksbehandlere, rådgivere og aktive forslagsstillere. Informasjon til nyansatte om forslagsvirksomheten.
- Presentasjon av nye metoder og bedring av arbeidsklimaet for kreativitet og idéskapning ved å gi opplæring og opprette kreativitetsgrupper innenfor aktuelle områder.
- Studieturer for de mest aktive forslagsstillere til andre bedrifter med aktiv forslagsvirksomhet og høy kreativitet og omstillingsevne.

Alle tiltakene gjennomføres i den overbevisning at vi har store ressurser å hente ved å frigjøre våre ansattes innsikt og kreativitet til idéskapning, sier Gunnar Huseby til slutt.

SIEMENS INTERN

Utgitt av SIEMENS A/S
Informasjonsavdelingen

De prøver å finne sammenhengen mellom arbeidet og plager



Fysioterapeutene i Siemens Trondheim bruker 2/3 av sin tid i forebyggende arbeid, og er bl.a. med å bygge opp nye arbeidsplasser i Elektrovarmefabrikken. Her hjelper Astri Heide Vaskinn spesialarbeider Jan Onsøien.

Fysioterapien har en voksende betydning i bedriftshelsetjenesten i Siemens, og spesielt når det gjelder utforming av arbeidsplasser. Våre fysioterapeuter i Trondheim arbeider idag i prosjektgruppen sammen med konstruktør, operatør og arbeidsleder når det gjelder oppbygging av arbeidsplasser for nye produkter.

Det er Astri Heide Vaskinn og Kari Gjorv som deler jobben som fysioterapeut i Siemens Trondheim, og vi stiller spørsmålet:

– **Bedriftshelsetjenestens formål er forebyggende arbeide. Gjelder dette også for fysioterapien?**

– Ja, i høyeste grad. Hele to tredjedeler av vår tid er avsatt til forebyggende arbeid, det vil si at vi skal prøve å hindre at de ansatte får behov for behandling. Den siste tredjedelen av tiden blir brukt til mere tradisjonell behandling, men vi prøver her å følge opp de pasientene vi har på arbeidsplassene og om mulig finne sammenheng mellom plager og arbeidet. Foruten råd og veiledning til de som ber om det, blir en del tid brukt til undervisning og kursvirksomhet.

– **Ergonomi er vel et viktig stikkord her?**

– Nettopp, ergonomi handler jo om at arbeidsplassen skal tilpasses menneskene som bruker den og ikke omvendt. Ved innkjøp bør vi tenke på dette så vi ikke kjøper en maskin som aldri kan bli god å betjene for noen. I elektrovarmefabrikken har vi i de siste årene vært med i oppbyggingen av arbeidsplassene fra grunnen av for hvert nytt produkt.

Vi har jobbet i en prosjektgruppe sammen med konstruktør, operatør og arbeidsleder. Der det er mulig prøver vi å påvirke utformingen av selve produktet

på et tidlig stadium. Plasseringen av skruer på produktet, har f.eks. stor betydning for en som jobber med serieproduksjon. Vi har hittil ikke hatt pasienter fra de arbeidsplassene som har blitt til på denne måten, og det tar vi som et godt tegn. Vi satser ellers på at bordene skal være regulerbare slik at flere personer lett kan betjene samme arbeidsplass ved jobbrotasjon.

– **Hva er fordelen med jobbrotasjon?**

– Det positive med jobbrotasjon er at muskler og ledd ikke blir belastet på nøyaktig samme måte hele dagen. Kroppen har nemlig godt av variasjon. Men en forutsetning for at jobbrotasjonen blir vellykket, er at de som er med, føler at de behersker alle jobbene like godt, og det er vel lett å gi opp litt for tidlig. Hvis man føler man ikke behersker jobben, er det lett å spenne musklene mer enn nødvendig.

– **Beherske jobben har vel også noe med trivsel å gjøre?**

– Det er helt klart, og når trivsel er nevnt, så henger det fysiske og det psykiske nøye sammen. Det er viktig at arbeidsbordet har riktig høyde, men tonen på arbeidsplassen har også mye å si for hvordan kroppen fungerer.

– **Hva betyr fysisk aktivitet i dette bildet?**

– Den som holder kroppen sin i form, trenger ikke ta ut så mye av sin kapasitet for å greie jobben og det blir også mere overskudd til resten av dagen. Det gjelder altså å bryte ut av en ond sirkel, og komme over i en god. Men unngå skippertak, og begynn pent og øk etter hvert. Med et velutstyrt trimrom her på Sluppen og Bymarka like i nærheten, skulle muligheten være tilstede for å gjøre noe, avslutter Astri og Kari.

rapport • siemensrapport • si

Smart punkt matrise display

Siemens kan nå levere punkt matrise displayer med all kontroll-logikk innebygget. Logikken består av tegn-generator, hukommelse, multipleks oscillator og drivkrets. Det nye LED displayet har 5 x 7 punkter med både en CMOS og bipolær krets innebygget for logikken. Displayet kan vise 96 tegn og figurer fra en standard ASCII kode og er tilgjengelig i fargene orange (DLO 7135), rød (DLR 7136) og grønn (DLG 7137) alle med standard høyde 17,4 mm.

CMOS dekoderen består av en 7-bits inngangsbuffer, oscillator, multiplekser og en tegn-generator for 96 ASCII tegn i en ROM krets. Aksestiden er 300 ns. Dekoderen er plassert sammen med den bipolære drivkretsen og de 35 LED punktene på den ene siden av substratet. På den andre siden er de 14 pinnene for elektrisk kontakt. Denne konstruksjonen er kosteffektiv og gir en total pris som er lavere enn display med ekstern dekode og drivkrets.



På grunn av den kompakte løsningen kan dette punkt matrise displayet koples direkte til bussen i et mikrocomputersystem. Alle innganger er TTL compatible og kun 5 volt matespenning er nødvendig. Displayet blir levert i en robust plastikkapsel som kan koples sammen til en rekke med ønsket antall tegn.

De 35 LED punktene i matrisedisplayet som kan vise 96 forskjellige tegn, kan innstilles

i 4 forskjellige intensiteter, etter ønske, avhengig av omgivelseslyset. Om "Lamptest" funksjonen brukes vil alle 35 punktene lyse. Betraktningsvinkelen er mer enn 100 gr.

Muligheten for variabel intensitetskontroll gjør displayet mer egnet til bruk i forskjellige applikasjoner, fra industrielle kontrollenheter, test og måleinstrumenter, kasseapparater og terminaler.

Den satt!

Siemens nye 5x7 punkt matrise displayer har all kontroll og dekode logikken innebygget og kan vise 96 tegn og symboler fra standard ASCII kode. Bildet viser tre prøver i fargene orange, rød og grønn. I bakgrunnen vises en rad med slike displayer sammenkoplet til en enhet.

Nytt intelligent åttesifret display

Flere slike DL 1814 kan koples etter hverandre for å danne lange bokstavrekker, men samtidig kan hver posisjon adresseres separat. Det siste anviste tegnet blir stående til et nytt blir adressert.

I forhold til firesiffer-displayet DL 1414 blir DL 1814 30% billigere pr. siffer. I tillegg oppnår man gevinst ved at det krever mindre plass. Ved at all logikk er innebygget i displayet, sparer man mye i konstruksjonskostnader.

DL 1814 har 2,8 mm høye tegn, betrakningsvinkel på 66 grader, plastikkhus, aksessid på 500 ns og lavt strømforbruk — ca. 10 mA pr. posisjon.

Det nye displayet, DL 1814, kan vise 63 forskjellige tegn (store bokstaver, tall og tegn) og komma i hver av de 8 posisjonene. DL 1814 har en innebygget CMOS-krets som inneholder hukommelse, tegn-generator og drivkrets til de 17 segmentene i hver av de 8 posisjonene. Inngangene er TTL-compatible og kan styres med standard ASCII-kode.



Nyyydelig !

Seksjon Tele har i den senere tid mottatt et par brev som fortjener å komme på trykk. Noen bedre?



WENMA
ELEKTRONIKK

Skinmo, 3270 NANSET
18. 18. mai 1983
Tlf: (0341) 92677, 92783
Direkteliste: 92677, 92783
Bankgiro: 3186 05 27243
Postboks: 318 14 65

REG. NO.
14NG 2 4 KÅND 1983
S.V.
AD ACT.

DATO, 23.3.1983.

Slomens A/S
Postboks 10 Veitvet
OSLO 5

VAR REF SM/am.

VEDRØRENDE NORS SIEMENS MOBILETELEFON.

Vi vil med dette få lov å takke for et overordentlig vellykket og lønnsomt samarbeid.

Vi hadde den glede å ha med hele 6 deltakere på Deres kurs, og samtlige har etterpå uttrykt at dette er noe av det beste de har vært med på. For vårt firma sin del er slike kurs av en meget stor betydning, både når det gjelder opplæring og når det gjelder den sosiale kontakt og inspirasjon for videre aktivt arbeid. Vårt håp er derfor at Siemens A/S også vil få noe igjen for sin profesjonelle satsing, ved at man lykkes ved å markedsføre Siemens-produkter ute i distriktene.

Vi ønsker derfor lykke til med den videre satsing på dette feltet. Det skal bli spennende å følge Siemens sin aktivitet i fremtiden, da vi er overbevist om at intet annet firma i Norge opererer på en like profesjonell og grundig måte. Vi håper dette vil gi resultater, og at Siemens vil bli markedsleder innen kort tid.

Med vennlig hilsen
for Wenma Elektronikk A/S

Svein Mørse

Kopi 1. D.

ROLF RUSTAD A.S

IMPORT - FABRIKASJON - EXPORT
RAUFOSS - OSLO - TØMTER

SIEMENS A/S
Østre Aker vei 90
Postboks 10 - Veitvet
OSLO - 5

22 APR 1983

AD 405

Telnummer:
SENTRALSJØRD
SALGSDELING
RUSTAD PERSONLIG
SENTRALLAGER

Bankforbindelse: BERGEN BANK
Bankgiro: 513 05 0448
Postgiro: 513 05 22
Teleadresse: TRIANGEL
BENTLEY'S

Kontor/Show Room:
SØKKEFRIST 11, OSLO 3, NORWAY

Postadresse:
POSTBOKS 1288 MAJORSTUA, OSLO 3, NORWAY

Oslo, 20. april 1983
RER/CG

Attention: Avdelingsjef for EDB
Vedr.: Vår EDB-maskin 6.610

Etter og ha fått innstallert ovennevnte maskin i september-82, må vi nå si oss tilfreds med dette systemet.

Vi vil gjerne i den anledning få gi vår hennelse til Deres salgsrepresentant herr Ketil Berge for god oppfølging i kundeforholdet. Samtidig berømmes vi Deres undervisningskonferanse fr. Lisbeth Johannesen for en fylldetsgjørende og god innføring i bruken av EDB-systemet. Ikke aller minst vil vi også få lov til å gi vår hennelse til EDB-teknikerne herr Tormod Øvergård og herr Rolf S. Johannesen for en rask og fin oppfølging av de relativt små problemene som har oppstått i innkjøpsfasen.

Vi kan samtidig meddele Dem om at vi ved flere anledninger har anbefalt Siemens-systemer til vår andre forretningsforbindelser, og dessuten berømmes Siemens for en usedvanlig god behandling når det gjelder oppfølging og service.

Det er til Deres orientering.

Med vennlig hennelse
ROLF RUSTAD A/S

ROLF E. RUSTAD
Direktør



☐ Rolf Rustad a.s Group

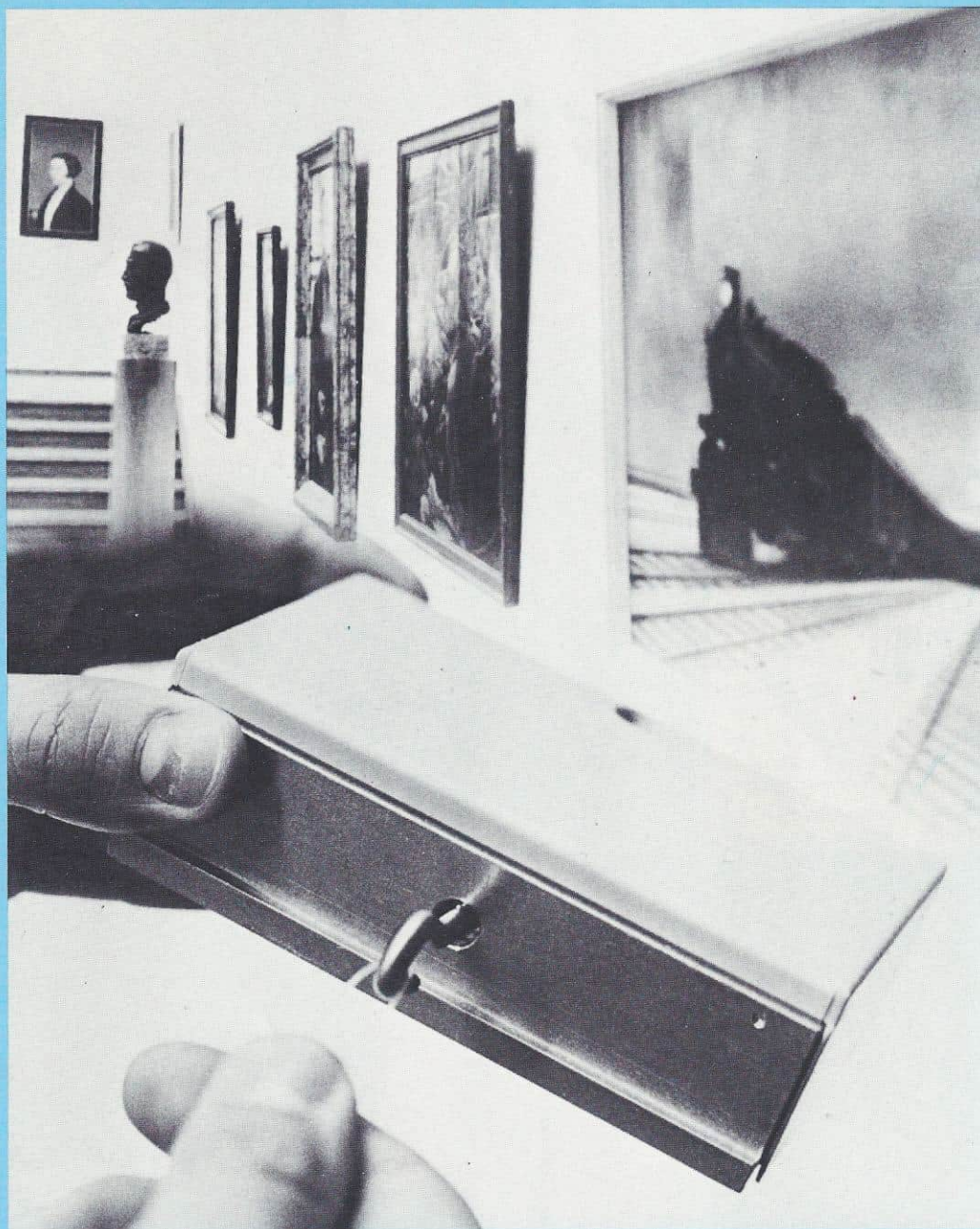
☐ Tyrus Holding a.s

☐ Riviera Fritt a.s

☐ Norske Treprodukter a.s

☐ Toten Blikkvarfabrikk a.s

☐ Gamle Ringeriksvei 13 a.s



◀ Det skal mer enn et "kunstgrip" til for å stjele et maleri som er utstyrt med denne elektroniske Siemens-melder-en.

Opphengskroken er utstyrt med en såkalt piezoelektrisk omformer som registrerer ethvert trykk, trekk eller press på den gjenstand som er hengt opp. Det nytter således heller ikke å skjære et maleri ut av rammen. Bare ubetydelig vektforskjell utløser alarmen, som kan videretilkobles til en sentral eller fyre av et selvskudd.

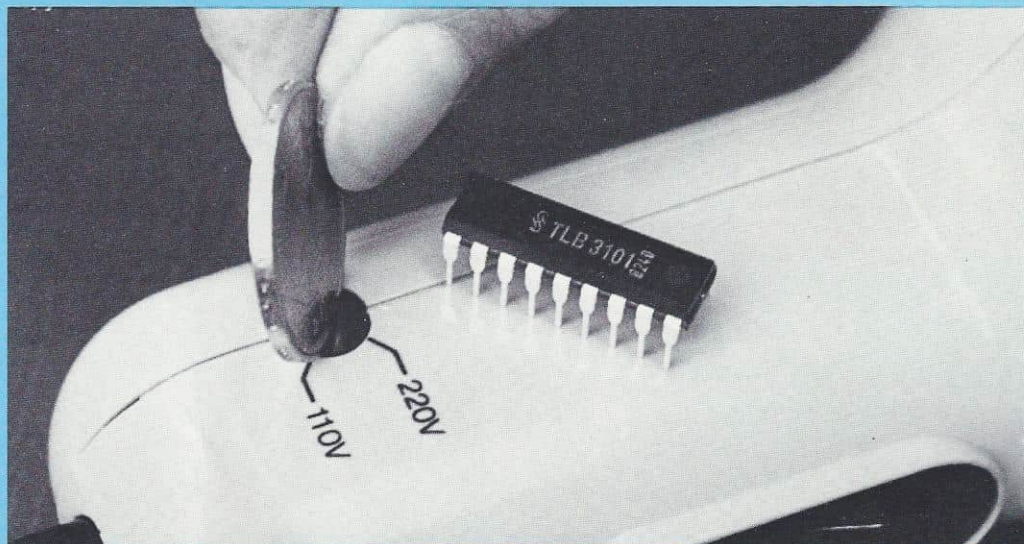
Tilpasset alle spenninger

En ny komponent gjør diverse småapparater uavhengig av spenningsvariasjoner i forskjellige land. Spania og Portugal har f.eks. noen steder 125 volt og andre steder 220 volt og det er fort gjort å glemme den spenningsvelgeren som sitter på en hårtørrer, barbermaskin e.l., med det resultat at motoren brenner opp. Siemens-elektronikken bevirker at apparatene alltid får nøyaktig den energi som er nok til å drive dem. Foruten at apparatet ikke blir ødelagt har man også en vesentlig produksjonsteknisk fordel. Ingen særproduksjon for land med spesielle spenninger i sine fordelingsnett.

Nytt, fremtidsrettet selskap er dannet

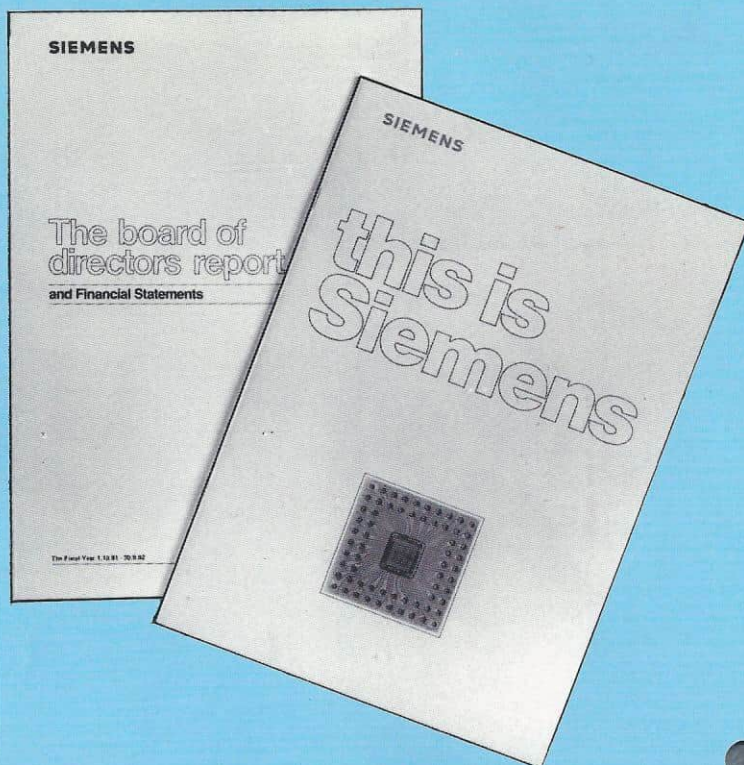
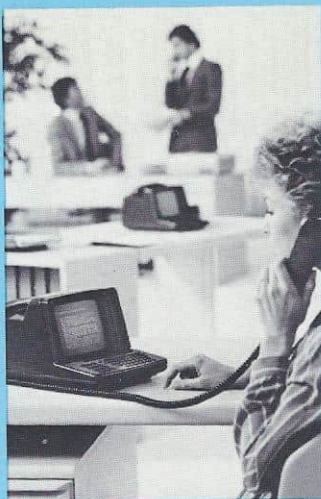
Den 15. juni ble det grunnlagt et nytt selskap i Berlin av firmaene BMW, Daimler-Benz, Volkswagen og Siemens.

Selskapets formål er utvikling og forskning på området fremtidsrettete produksjonssystemer med tyngdepunkter innenfor sensorteknikk, robotprogrammering og simulering av produksjonsprosesser. Aksjekapitalen er 2 mill. DM.

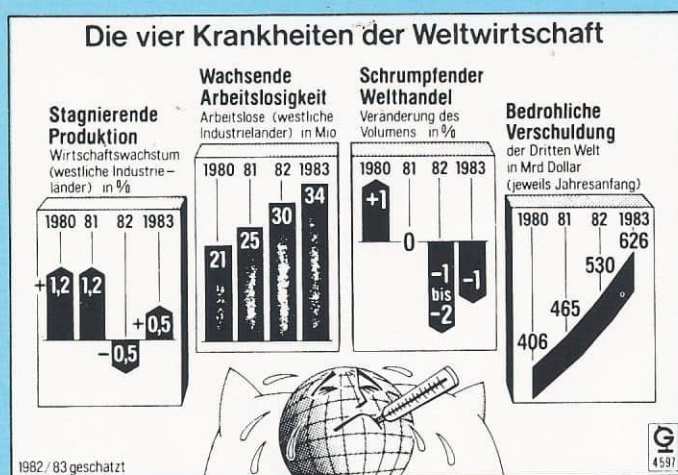


Telefonkomfort

"Bitel" heter en ny telefon som Siemens leverer i Tyskland fra kommende høst. I denne kombineres tale, tekst, data og grafikk i et nett lite apparat. Ruteplaner, informasjon fra turistbyråer, tilbud fra postordreforretninger osv. er blant de standardtilbud som vil foreligge i 1983.



Sykdommer i næringslivet



Stagnerende produksjon, voksende arbeidsløshet, avtagende verdenshandel og økende statsgjeld i U-land er blant de fire hovedsykdommer som næringslivet for tiden lider av.

Det ser imidlertid ut til at en gryende optimisme er i ferd med å bre seg og at pasienter etterhvert får noe lavere feber.

Til den som trenger en engelsk versjon av Styrets beretning for siste forretningsår foreligger "The board of directors report" i Reklame-avd. S/O. Rapporten inneholder også årets regnskap på engelsk.

Likeledes foreligger en ny utgave av trykksaken (58) sider "This is Siemens". Denne inneholder en total oversikt for alle virksomhetsområder i konsernet. Opplag i Rekl.avd. S/O.

Forvokst kassett-transportsystem



I japanske sykehus får pleierne nå mer tid for pasienter idet Siemens har utrustet flere av dem med det avbildete transportsystem. Vognene går i et automatisk system på horisontale belter, og vertikalt i heiser. Eksempelvis kan en container lastes i det sentrale kjøkken med 30 komplette måltider og et par minutter senere dukke opp i 12. etasje ved den riktige avdelingsposten.

Den siste bestillingen gjelder universitetssykehuset i Tokio. I det 18 etasjer høye bygget vil systemet få en transportkapasitet som forsyner mere enn 1000 sengepasienter med alle nødvendige forsyninger.

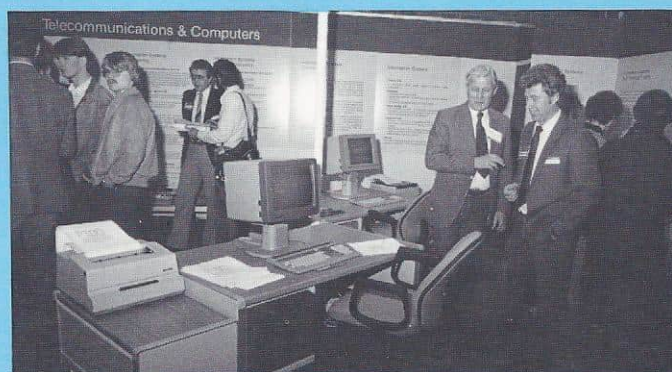


Hva ble det?

Alle dere som var med på gaven til min 10 års dag (life begins at 40) har gjort det mulig å anskaffe enda et gigantisk fjernstyrt modellfly. Til min kones ikke helt uhemmede glede.

Takk og takk igjen!

Søren Engebretsen



Nor-Com '83 godt besøkt

Siemens-standen var blant de best besøkte på ovennevnte utstilling. I fokus hos oss sto Teletex og Siemens mobiltelefon. Messeledelsen registrerte ialt ca. 15 000 interessenter i tiden 3. til 7. mai.

Malerisk skikkelse og trofast medarbeider i Siemens Bergen

Av Knut Madsen

Syk? Jeg - nei, det har jeg bare vært i 4 dager, så lenge jeg har arbeidet for Siemens.

Det er den nå 67 år gamle maleriske skikkelse og kollega, sjåfør Finn Takle som om kort tid blir pensjonist, som sier dette.

Takle ble født i Bergen 27.05. 1916, men slekten stammer fra Takledalen i Ytre Sogn, kjent og fryktet blant bilister vintersdag. Dette forklarer kanskje den medfødte styrke og utrolige seighet til å holde ut de fysiske påkjenninger som Takle har måtte mestre i oppdrag for Siemens.

Det begynte i den tidligere avdeling på Vågsalmenningen, hvor siv.ing. Berle var sjef. Senere i 1937 ble det ny adresse i Jon Lundsgate.

Å sitte i en samtale med Takle og høre ham fortelle, det er som å rulle opp hele Siemens historie i Bergen.

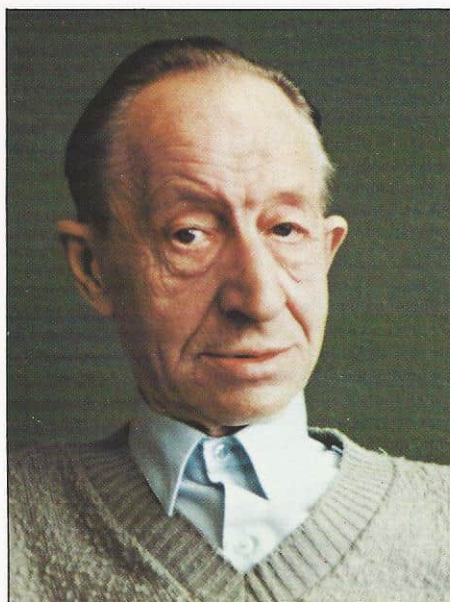
Krigsår

Krigsårene var litt spesielle, idet Siemens var i en liten særstilling. Varene kom fra Oslo, og om de ble "rasjonert", så ble likevel transporten den samme.

Kundetallet var stort, som en kunne vente, og det ble mange turer til lokalbåtene. Transportmiddel 2 håndvogner, hvorav den siste ble konstruert av salgssjef Løken. - Takles første bil ble kjøpt brukt, den var en Chevrolet 28 modell med 28 HK motor. Standard modell uten vinduspussere eller horn, og dekker 4-50x21, dvs. høye og tynne. I 1941 fikk han så "løye" på ny bil, men den ble rekvirert av Sivilforsvaret. Det var en Chevrolet 31. Ved hjelp av en sakfører ble den frigitt etter noen år. Drivkraft under krigen var karbidgenerator.

Ambassadør

En sak som kjennetegner Takle er at han alltid har interessert seg for litt mere enn transportoppgaven. I samtaler med våre kunder har han vært en god ambassadør. Tips og forespørsler fra kundene har han brakt i tusentall ved sin daglige kontakt.



Finn Takle - jobben og pliktene foran privatlivet.

Etter krigen ble firmaet overtatt av Bergen Industriinvestering og fikk navnet Proton, men fortsatte i samme lokaler. Det ble etter hvert en merkbar ekspansjon. Verkstedet ble flyttet til Nygårdsgaten. Dette var en nødløsning med lokaler i 2. etg. og en smal trapp opp. Alle motorer måtte bæres, ofte var de tunge og store, i blant måtte 4 mann til.

Lagre overalt

Lageret var også i Jon Lundsgate, men det varte ikke lenge før det var sprengt. Fossvinkelsgate ble neste trinn med lager i 1. og 3. etg. Det ble mye løping til og fra. En spesialitet var vårt hovedlager av Osram pærer; Osram hadde intet lager her.

Før 1955 hadde en ikke lager av rør, kabler og sikringsskap, dette måtte hentes hos andre. Men nå ble det endret. En "fast kabelbane" ble anlagt langs fortauskanten i gaten. Her ble kablene rullet

ut i snø og regn. Det var ofte et slit, bare tenk, en rørbunt dengang veiet 60 kg.

I Sydnescleiven ble det opprettet lager for trykktanker og pumper og i R.Nord-råksgate lager for armaturer.

Etterat fjernsyn og magnetofoner kom, ble det også et eget lager for disse i Parkveien. Det var en stor leilighet i 2. etg. Dermed fantes det lagre spredt over hele Bergen by.

"Blåtur"

Da en skulle bygge Grieghallen, måtte vårt hus i Jon Lundsgate rives. Kontorene ble flyttet til Busstasjonen, dette var i 1963, og hjemkjøpet av Proton skjedde litt senere.

I 1951 hadde Takle fått en ny bil som var type Morris. Denne hadde løs innredning med seter, slik at den også kunne frakte passasjerer.

Siemenslaget hadde flere "blåtur" med denne farkosten. Således en lang tur til Grønnsdalen kraftverk. Stor jubel underveis!

Men utviklingen gikk videre. Elektromed ble dannet og fikk etter hvert en stor varemengde fra lager i egne lokaler i Strandgaten. Snart flyttet også Siemens lager ut i samme område i C. Sundtsgate. Utbygging

Samtlige satellittlagre ble eliminert og flyttet til det en mente var et kjempelager, men det varte ikke lenge. Etter noen år måtte en leie nye lokaler for hvitevarer og armaturer på Damsgård. Samme sted kom også verkstedet, mens kontorene holdt til i Møllendalsbakken.

Så oppdelt som firmaet var, ble det ekstra mye kjøring. På denne tiden var utbyggingen av de store nye byggefeltene Landås og Fyllingsdalen i full sving. Bare i Fyllingsdalen bor ca. 40 000 mennesker, og Takle har kjørt materialer til de aller fleste av disse husene.

Mange utålmodige både blant Siemens-folk og andre har ventet på Takle under alle slags situasjoner. De ventet ikke forgeses på denne trofaste og sikre transportør.

Mangt kunne sies, men Takle avbryter vår samtale stadig ved å understreke betydningen av dem som var rundt ham, og at det tross alt var hyggeligere arbeidsforhold tidligere enn i dag.

Utenom arbeidstid? Ja, det har vært hytten på Sotra og robåten, de har gitt mye glede med friluft og fisking.

Lastene har vært få. Det er "røyken", (ca. 10 håndrullede pr. dag) og så bridge partier. Men i det hele er han, det han selv vil kalle en "hjemmets mann".

Vi som har hatt ham med oss så lenge daglig, vil savne ham. Han representerer en type som forsvinner. En som har satt jobben og pliktene med den foran privatlivet, og vært villig til å gjøre dette, når det trengtes, uten å se på klokke eller kalender.

Fremfor alt, det gode gemytt og humør har aldri forlatt ham, og ofte smittet det av på tildels sure kunder og sjefer.

Tekniske organisasjoner i Trondheim samarbeider

De tekniske organisasjoner NIF, NITO og NALF har felles interesser på mange områder. De har derfor funnet det hensiktsmessig å etablere et samarbeidsutvalg NIF, NITO, NALF hvor informasjon kan utveksles og saker av felles interesse drøftes.

Utvalget ble dannet 14.01.83, og det består av 2 deltagere fra hver forening, fortrinnsvis formann og sekretær. Dessuten innkalles vår valgte representant i firmaets styre.

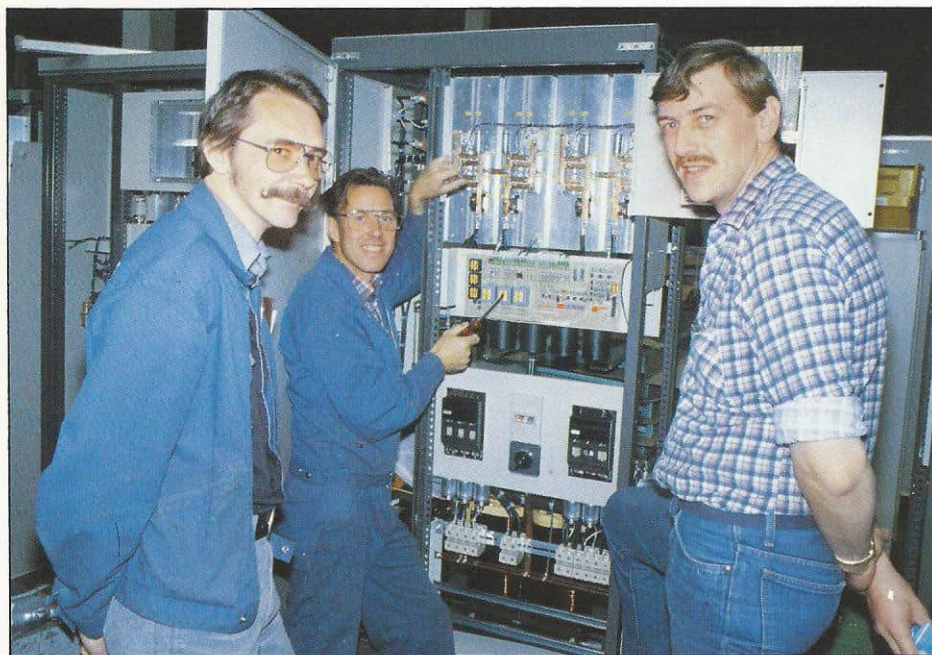
Møtene legges slik at vi får melding fra siste styremøte og evt. orientering om

dagsorden for neste. Det er foreløpig avholdt 2 møter. Saker av felles interesse er listet opp. Våre felles representanter i diverse utvalg gir tilbakemelding, og vi har nå et forum hvor vi kan fordele oppgavene.

Tekniske organisasjoner i S/O og S/B er informert, og vår felles styrerepresentant håper det kan bli dannet tilsvarende utvalg i Oslo og Bergen. Målet må være bedre samarbeid og mer nytte av vår styrerepresentasjon, melder organisasjonene.

Lovende Trondheimsprodukt: Avbruddsfri strømforsyning

Normalt igjen i Sterkstrøm



Fornøyde smil i Sterkstrømfabrikken: Fra venstre Jan O. Sjøstad, Ingvald Brurok og Hans Reiten foran sitt nye produkt, vekselretter B311 som gir bruddfri strømforsyning til datamaskiner o.l.

En ny typerekke avbruddsfrie strømforsyningssystemer er et av de lovende produkter Siemens satser på i Trondheim. Systemene er utviklet og blir produsert i Trondheim, og skal i første rekke sikre vekselstrømforsyningen til mindre data-anlegg i tilfelle strømbrudd. Men også andre brukerområder er aktuelle, f.eks. nødlys, telekommunikasjoner, styresystemer i kraftverk m.m.

Ved nettspenningsavbrudd vil systemene fortsatt levere vekselspenning så lenge det er strøm igjen på batteriene.

Avbruddsfrie strømforsyninger er ikke noe nytt for Siemens i Trondheim. Faktisk startet vi så tidlig som i 1968 med det som utviklet seg til å bli hva man kaller R 500. Dette systemet er basert på

thyristorteknikk mens det nye B 311 benytter krafttransistorer og mikroprosessorer.

Utviklingen av det nye systemet startet for 3 år siden og har foregått i samarbeid med Gerätewerk Erlangen og EFI (Elektrisitetforsyningens Forskningsinstitutt), Trondheim. Erlangen-verket bygger større 3 fase-systemer, og Siemens i Trondheim har altså utviklet de mindre ytelsene. På den måten har Siemens skaffet seg en komplett typerekke fra de små transistoriserte 1 fase-systemene til de store thyristorbaserte 3 fase-systemene.

De foreløpige prognoser for produksjonen ved Sterkstrømfabrikken går ut på en årlig omsetning på 150 anlegg, men vi har flere indikasjoner på at behovet kan bli større.

Sterkstrømfabrikken i Trondheim er igjen tilbake til normal arbeidsuke. Den siste store puljen startet opp umiddelbart over pinse.

Årsaken til en bedret situasjon var mange oppdrag på effektbryterceller, og noen tildels store oppdrag som f.eks. leveransen til "Gullfaks"-utbyggingen, opplyser fabrikkssjef Agnar Ræstad.

Men også andre produkter kan noteres for øket bestillingsinnang, tildels ut over tidligere prognoser. Det gjelder levering av S405 til installatører, strømrettet, kiosker osv. Noen skipstavler og pultar skal også leveres før ferien, bl.a. utrustningen til to skip som bygges i Kina. Og firmaets engasjement i kraftverktutbyggingen skaffer stadig gode oppdrag, spesielt i sommerhalvåret.

— Hvor lenge vil dette vare?

— Så langt vi ser med fabrikkens øyne vil situasjonen holde seg som nå fremover til medio september, sier Ræstad. Vi nærmer oss da en ny vintersesong, og av erfaring må vi regne med sesongsvingninger. Hvor dyp belastningsdalen blir, vet vi ennå ikke. Vi knytter visse forhåpninger til tilbud som er under vurdering, samt enkelte nye produkter som vi er i gang med å føre inn i produksjonsapparatet.

Full uke i El-varme

Fra begynnelsen av mai i år har det i elektrowarmefabrikken i Trondheim vært kjørt med redusert arbeidstid. Men da salget i mai/juni har vist en normal utvikling, samtidig med at produksjonen har vært lavere enn planlagt på grunn av utlån til andre avdelinger, har man funnet det riktig å gå tilbake til normal arbeidsuke fra 20. juni i år.

STIPEND 1983

Henholdsvis kr 40 000,- og kr 99 750,- ble delt ut under stipendordning I og II.

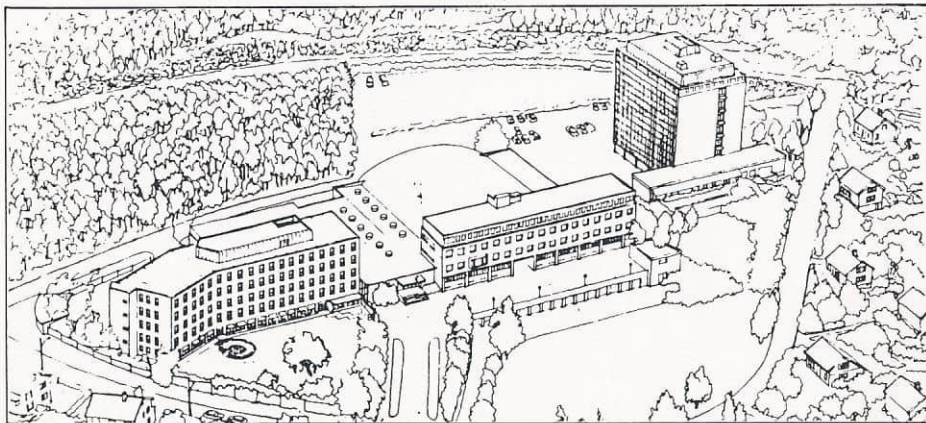
Stipendordning I:

Svein Ertsaas, S/T - Kari Gjørsv, S/T - Arild Larsen, S/Sandn. - Lars Arne Pedersen, S/T - Grim Skjølberg, S/T - Ola Småkasin, S/O - Morten Takset, S/O - Roar Werner, S/O - Dagfinn Wærness, S/T - Jan Andersen, S/O - Øyvind Engan, S/O - Jan Hopland, S/B - Sveinung Ylvisåker, S/O - Kristoffer Skar, S/Kr.N - Britt Bråten, S/O - Niels Jorn Isaksen, S/B - Øystein Svendsen, S/O - Øystein Pettersen, S/T - Margaret Vikan, Trondheim - Terje Halvorsen, Oslo - Marit Pedersen, Trondheim - Rannveig Pedersen, Trondheim - Torun Pedersen - Trondheim

Stipendordning II:

Tom A Ballestad, S/Skien - Martin O. Brevik, S/T - Terje Edseth, S/O - Håvard Hausken, S/Haugesund - Bjørn Herjua, S/T - Knut Lund, S/Sandn.sj. - Hans Olav Ness, S/T - Odd Nordsteien, S/T - Svein-Inge Simonsen, S/T - Geir Stien, S/T - Leif Throndsen, S/O - Helge Traaseth, S/O - Kjell Tysvær, S/Haug. - Per-Gaute Østbo, S/Haug. - Alf Welde, S/Kr.N.

Tandberg Data bygger



Tandberg Data har besluttet å oppføre et nytt kontorbygg på 6000 kvm. i tilknytning til bedriftens eksisterende anlegg på Brekke i Oslo. Inklusive utvidelsen vil firmaet dermed få disponere en samlet gulvflate på 17 000 kvm. Innflytning er beregnet til september neste år, og byggesummen blir ca. 45 millioner kr. — Tegningen viser arkitektens skisse til anlegget med planlagt kontorbygg.

Vi ser på møtene med nye øyne: Er såre tær vårt største problem?



Denne møtegruppen i Siemens – som vi lar forbli anonym – markerer at de ser på møtevirksomheten med "nye øyne"

- "Hallo, er Hansen tilstede?"
- "Dessverre, han er opptatt i et møte."
- "Når kommer han tilbake?"
- "Det vet jeg ikke – møtet kan nok vare resten av dagen."

Et kjent svar for de fleste, kanskje? En produktivtetsgruppe i firmaet har nå tatt på seg å granske vår møtevirksomhet med mistankens skjerpede blikk: Møter må vi ha, det er en nødvendig arbeidsform, men er de blitt for mange? Er de blitt en belastning i stedet for en hjelp? Er de godt nok planlagt, godt nok gjennomført?

Gruppen skal nå sende ut 100 spørreskjemaer i firmaet omkring dette problemet, og forsøke å komme frem til hjelpemidler som kan fremme en bedre møtevirksomhet i Siemens. – Siemens Intern har spurt en del av våre ledere om hvorledes de oppfatter møter og møtevirksomhet i Siemens.

Såre tær

"På grunn av vår vanskelige organisasjonsform blir det en uoversiktlig arbeidsfordeling", sier Kåre Melkild, S/T. "Svært mange må uttale seg for at ingen skal føle seg tråkket på tærne. Av den grunn har det lett for å bli for mange møter i

Siemens, og dette er dyrt, for ikke å snakke om all reisevirksomheten mellom kontorene."

Tidsbegrensning

"Når jeg går i et møte, vet jeg aldri om det vil ta 2 eller 4 timer", sier Herbert Nilsen, S/B. "Vi må derfor tidsbegrense punktene skikkelig, også punktet eventuelt. Møtene skli altfor lett ut pga. dårlig møteledelse." En annen ting som irriterer Nilsen er at han sjelden får beskjed om hva som forventes av ham på møtene. "Dette bør stå på dagsordenen", sier Nilsen, "– og dessuten bør telefonen bannlyses under møtene."

Delegert beslutningsmyndighet

"Lederne bør delegere beslutningsmyndigheten bedre", mener Arne Præsthus, S/O, "dessuten sitter jeg altfor ofte i tradisjonelle møter med passive møtedeltagere. Ikke så rent sjelden uteblir dokumentasjonen og jeg vet ikke om jeg skal informere eller beslutte."

Snakker for mye

"Jeg snakker nok for mye", smiler Kurt Farstad, S/O, "så de andre kommer nok ikke alltid til orde på møter sammen med meg." Farstad mener at møtene i Siemens er for tradisjonelle, og vil gjerne legge dem mer opp som arbeidsmøter. "Forresten får jeg nesten aldri møteinnkallinger som er så gode at jeg vet hva som forventes av meg."

Liten beslutningsdyktighet

"På grunn av liten beslutningsdyktighet, holder vi alt for mange møter på små saker", sier Rolf Johansen, S/O, "noe som går utover effektivitet og arbeidsinnsats."

Disponibel - aktiv - engasjert

"Det er mye viktigere for meg å være disponibel, aktiv og engasjert for mine medarbeidere", mener Carl O. Solberg, S/O, "enn å delta på en rekke møter. Jeg leser ikke maratonreferater eller møtevedlegg, og jeg synes møtereferatene bør skrives under møtene."

Kort varsel

"Også for meg er møter en arbeidsform", sier Arne Nesheim, S/O. "Da en vesentlig del av min arbeidsdag går med til å arbeide for og med andre, blir jo møtene et viktig arbeidsredskap for meg. – Men enkelte ganger kan jeg nok føle at respekten for andres tid er noe lav, da jeg ofte blir kalt til møter på meget kort varsel. Dette resulterer i at jeg kommer i siste liten, noen ganger for sent."

Oppfølging

"Jeg oppfattes nok ofte som en hissig møtedeltager", sier Dag Andersen, S/O, "men så er det ofte motpoler på de møtene hvor jeg er representert, som tillitsmann for montørene. Dessuten er møtene ofte dårlig organisert, med passive møtedeltagere, noe motelederne må ta skylden for. Blir det en sjelden gang besluttet noe på møtene, blir det sjelden fulgt opp."

Økonomi-stil: 18, 18, 18.5

Vårt firma har i en periode av 2-3 uker ganske nylig hatt mannsterkt besøk fra det vest-tyske revisjonsfirma "Inter-visa" som på oppdrag av våre eiere har gått vår forretningsførsel nærmere etter i sommene.

– Hva ble så stilkarakterene? spør vi Erik Bødtker Næss.

– 18, 18, 18,5, må vi kunne si, er svaret. Våre økonomer satser i uklanderlig stil, det er lite å trekke.

– Ikke noe vi kan forandre på?

– Å jo da. La meg nevne selvkostbokholderi og et visst misbruk av edb-systemet som vi allerede av oss selv har iverksatt tiltak mot.

Siemens i Sør



Det siste skuddet på det store Siemens-treet er i Kristiansand, hvor vår avdeling på ca. 30 ansatte driver med såvel installasjon som tavleproduksjon. Siemens bygger her videre på firma Elenikk A/S, og nylig har vi også overtatt lokalene i Kristiansand til odel og eie.

Populære hyttetilbud til Siemens-medarbeidere i Trondheim

Sommeren er over oss, og ferietiden med den. En del av oss er den lykkelige eier av feriested eller "krypinn". Men ikke alle. Siemenslaget i Trondheim har tatt konsekvensen av dette for mange år siden ved å opprette en hyttekomite. Vi har tatt en prat med komiteens formann Rolf Standahl for å høre hvilke tilbud som er aktuelle for våre ansatte i Trondheim.

— Idag har vi seks hytter til disposisjon på leiebasis, opplyser Standahl. Beliggenheter er Oppdal, Levanger, Åsen, Bjugn og Osen. Som man vil se er både fjell og sjø representert, så det skulle være noe for enhver smak.

— Hvordan er hyttene utstyrt?

— Vanligvis er de komplett utstyrt med møbler, kjøkkenutstyr, sengetøy osv. Hyttene ved sjøen har i tillegg båt og påhengsmotor, eller vi har avtale med eieren om leie av båt. Når det gjelder størrelsen er det vanlig med plass til seks personer. Vi forsøker å få hytter med slik størrelse at det er plass til to familier.

— Er det vanskelig å få hytter på leiebasis i Trondheimsområdet?

— Nei, hittil er det stort sett gått greit. Ved vurdering av hytter forsøker vi å unngå ferjestrekninger da dette medfører lang ventetid, særlig i forbindelse med lange helger. Samtidig forsøker vi å kombinere med fjell og sjø slik at tilbudet blir mere variert.

— Hvordan er interessen for hyttene blant de ansatte?

— Den er upåklagelig. Om sommeren er sjøhyttene fullt belagt, mens fjellhyttene er mest attraktive om høsten og i vintersesongen. I forbindelse med langhelg og ferier må vi foreta loddtrekning på grunn av etterspørselen. Påsken deler vi forøvrig i to puljer, mens sommerferien blir delt i tre. Det vil si at den enkelte får én uke.

— Hva koster det å leie hytte i Siemenslaget?

— Prisene er litt forskjellige avhengig av sesongen. En weekendt koster kr 120,-, påsken er noe dyrere med kr 500,- for

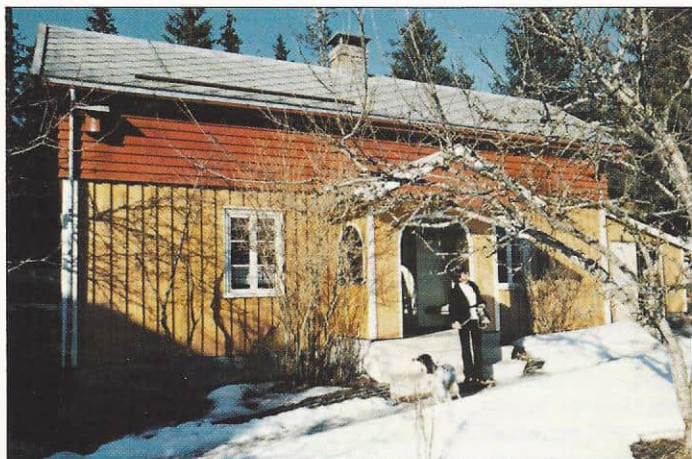
Hyttekomiteens formann Rolf Standahl.



fem dager. Sommerferien koster kr 500,- pr. uke. Ellers i året er det kr 300,- pr. uke.

— Har dere planer om å leie flere hytter?

— Hyttekomiteen vurderer dette kontinuerlig i samarbeide med Siemenslagets styre. Men det er selvfølgelig avhengig av både økonomi og interesse fra våre medlemmer. Med hensyn til økonomien er vi svært glad for den gode støtte og velvilje fra firmaledelsen. Uten dette ville det være svært vanskelig å opprettholde den aktiviteten vi har idag, sier Rolf Standahl til slutt.



Populære hyttetilbud for Siemens-medarbeidere i Trondheim: Åsen (t.v.) og Osen i Trøndelag.

Hyrdebrev fra Bjartmarkysten

Hei alle Siemens-venner som vi både kjenner og ikke kjenner. En liten hilsen fra Bjartmarkysten du nå mottar. Ja, det var faktisk rett det du nå leste, det finnes en avdeling i Ålesund også!

Vi her i Nordvest gir dere nå en sjanse til å fylle ut de mange blanke sider dere må ha i Siemens Intern. For når dere kan skrive om steiner utenfor Siemens Lindrud, kan vel dere og skrive litt om oss. At det nå er lite skriving om oss i S.I. kan komme av flere grunner. En av dem er nok at vi er lite PR-"kåte" her på Bjartmarkysten. Dette har vi nå bestemt oss for å gjøre noe med.

Ålesundsavdelingen har iallefall Siemens-rekord angående medlemsskap i

Siemenslaget. Tenk dere at ut av over 50 ansatte er det bare 1 (en) som ikke vil være medlem av Siemenslaget. Vi er jo i grunnen veldig liten sett i målestokk til Siemens Oslo og Trondheim, men at vi er liten er jo likevel og en stor fordel. Alle kjenner alle — og vi har en meget fin tone innad i firmaet.

Av aktiviteter vi driver med kan nevnes roing, bowling, tennis, skyting og en del friidrett. Siemenslaget arrangerer og diverse sammenkomster gjennom året, som f.eks. juletreffest for de små, reke- og krabbefest på høsten, vårfest og en gedigen årsfest hvor vi vanligvis reiser til et utenbys hotell.

Vår montørklubb er og reiselysten og avholder hvert år diverse kurs på utenbys hoteller hvor hele familien er med. Alt dette medfører at vi blir godt kjent med hverandre familiemessig. Legger ved noen bilder fra siste høst's reke- og krabbefest så dere kan se hvor artig vi har det sammen her på Bjartmarkysten!

Hilsen Siemenslaget

Bildene ble dessverre altfor mørke til å kunne trykkes, men vi bekrefter at kollegene ser ut til å ha det hyggelig, takker for innlegget og sier velkommen igjen i SIs spalter!

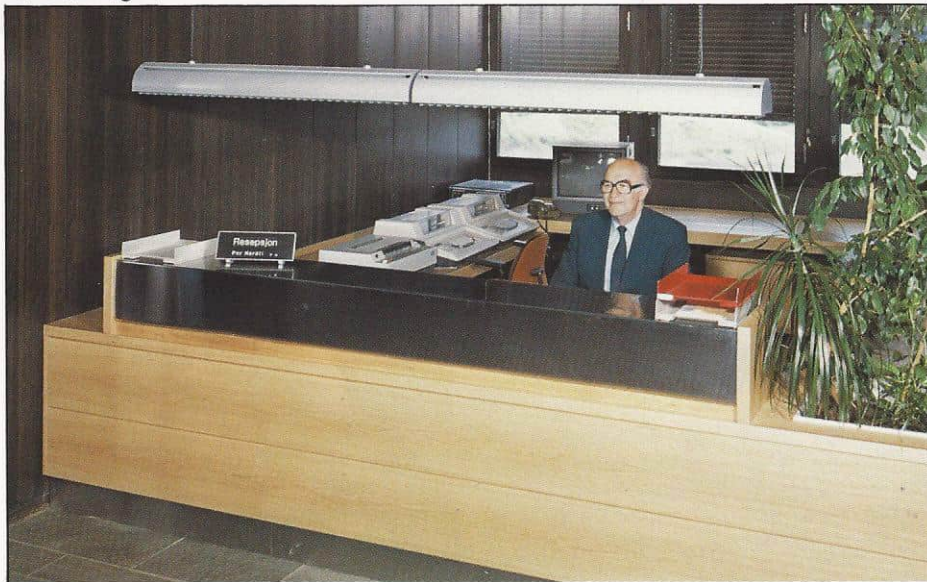
— Red.

Sentral driftskontroll på Linderud sparer energi

Av Helge-Bjørn Jørstad

Siemensbyggene på Linderud har nå fått et fullt moderne driftskontrollanlegg som reduserer vårt forbruk av energi betydelig.

I tillegg vil anlegget virke som en vaktmester og automatisk kontrollere og regulere en rekke viktige funksjoner, for eks. oppvarming og ventilasjon. Også dør- og heisalarm besørjes av anlegget. Når det gjelder dørene, betyr det at datamaskinen sørger for at det blir gitt skriftlig beskjed hver gang en dør blir åpnet etter et bestemt tidspunkt om ettermiddagen.



Resepsjonen i kontorbygget Linderud er ombygget og flyttet, og Per Nordli har driftskontrollanleggets skjermer og skrivere innen rekkevidde. Han har også en egen TV-skjerm som viser forholdene på de nedre parkeringsplassene.

Kravene til driftskontrollanlegget kan stilles som følger:

- Anleggene styres fra ett sted
- Vedlikeholdet skal systematiseres
- Øke anleggets tilgjengelighet
- Redusere driftskostnadene

For å oppnå dette på en sikker måte må vi ta teknikken til hjelp, slik at vi kan styre og overvåke anleggene automatisk.

Her på Linderud har vi installert et system basert på NORD 100-regner med programvare utviklet ved PD-avdelingens NORD-gruppe.

Vi har en undersentral for hvert av byggene og disse samler inn aktuelle data for oss og videregir dette til datamaskinen som bearbejder stoffet og presenterer det på terminalene som er plassert i den nye resepsjonen i K-bygget.

Følgende er tilknyttet anlegget:

- Registrering av El.energi
- Varme og kjølesentral (fyrkjel - kjølemaskiner)
- Lys (styring av bl.a. deler av utelys)
- Romoppvarming (panelovnstyring). Ikke realisert enda.
- Luftbehandling (aggregatstyring)
- Brannalarmsentralen
- Halonanlegget
- Heisalarmer
- Dørkontroll

Disse tingene blir overvåket og styrt over programvare tilpasset de forskjellige funksjoner som ønskes f.eks. tidsprogrammert styring som kobler inn og ut anlegg til forprogrammerte tider slik at ingen ting forbruker unødige energi.

Driftspersonellet kan etter alarmutskrift få entydig angivelse av vekten og kan gå direkte til det objekt som har utløst alarm.

Anlegget vil ta seg av styring, melding og måling av ca. 800 punkter.

Knalldebut for Siemens i Holmenkollstafetten

"Vi har debutert i Holmenkollstafetten. Og for en debut! Nr. 28 av 210 deltagende lag!!"

Det er oppmannen for løpegruppa, Tor Cederkvist, som overfaller oss mandag formiddag. Tor selv drar sterkt på benet etter at han pådro seg meniskskade tidligere i år. "Jo, jeg innrømmer at det var hardt å måtte stå og bare se på dette. Men jeg får trøste meg med at nå er laget så sterkt at jeg vel snart blir kastet ut likevel!", sier Tor.

Prestasjonen blir enda større når man får høre at debutantlagene må stille bakerst i køen ved fellesstarten. Noe som ifølge Tor ble "delvis oppveid ved at vi plasserte en fotballspiller på første etappe, – og i løp utdeles det som bekjent ikke røde kort".

Laget har en kjerne av folk som har deltatt på fellestrening i vinter. Det er blitt helt andre muligheter for å få til et miljø etter at vi fikk sosialbygget, sier Tor, og vi takker bedriften for det. Nå ønsker vi oss bare litt rommeligere økonomi, slik at vi kan delta i flere arrangementer og skaffe oss trøyer med SIEMENS på ryggen.

Forøvrig tar vi gjerne med flere i gruppa. Møt opp til trening onsdager kl. 1530, oppfordrer oppmannen.

Volley-ball

Et mixet lag fra Siemens Oslo er påmeldt til innendørs-serien i volley-ball 1983/84. Treningen starter i august.

Interesserte bes ringe SFN - linje 547.

Han fortjente en god kopp kaffe



Kjell Løite fra BUL blir her overrakt en Siemens kaffetrakter, vinnerpremien ved Linderud-løpet 1983. Han klarte den meget gode tiden 52,22 på 15 km, og det er Asbjørn Hette som overrekker premien.

— Vi sender den kysten videre, mener Tobiassen, og utfordrer dermed kollega Kristian Manger, Siemens Bergen til den intellektuelle utfordring som det er å lage kryssordet for Siemens Intern.

[illegible]

¹ J	² E	G	³ I	⁴ O	⁵ B	⁶ S	
⁷ E	D		⁸ M	⁹ K	O	¹⁰ K	
R		¹¹ K	A	¹² N	¹³ O	¹⁴ A	¹⁵ A
¹⁶ U	¹⁷ T	E	D	A	¹⁸ S	¹⁹ M	²⁰ M
S		²¹ K		²² V	²³ I	S	M
²⁴ A	²⁵ S	²⁶ K	²⁷ E	²⁸ L	²⁹ A	³⁰ D	³¹ D
³² L	³³ A	O	S	³⁴ M	³⁵ E	³⁶ K	³⁷ A
³⁸ E	³⁹ G	⁴⁰ N	⁴¹ E	⁴² R	⁴³ A	⁴⁴ R	⁴⁵ T
M		⁴⁶ E	⁴⁷ L	⁴⁸ K	⁴⁹ T	R	O
⁵⁰ N	⁵¹ N		⁵² V	⁵³ R	⁵⁴ I	⁵⁵ K	⁵⁶ G

1. Stavangeruttrykk
2. Like
3. Beskytter oss mot
norrøn gud
4. By
5. Bunt
6. Esser
7. Redskap
8. Måle-enhet
9. Elvemunning
10. Ås
11. Sveitsisk maler
12. Pikenavn
13. Glad
18. Antar
19. Ytret
22. Stoff
25. Land
27. Smile
28. Kvinner
31. Pynten
33. Tone
34. Væske
35. Skrå
37. Hunndyr
39. Ild og vann
41. Like
42. Metallavfall
46. Undervise
47. Stat
48. Røre
50. Luringer
52. Vare
54. Tute
60. Forkortelse
62. Sagnfigur
65. Gnomen
69. Ve
72. Elv i Danmark
74. Dekk
76. Fiskeredskap
79. Polsk forfatter
82. Væske
83. Fugl
84. Løfte
86. Karakter
87. Like