

Siemens Intern

Nr. 4 – Onsdag 7. september 1983

Vi ønsket
ikke et kontor-
bygg i
«smoking»
verksted og
lager i
«dongery»

– En grunnleggende idé for anlegget på Linderud var det felles "gårdstun" som skulle bringe de forskjellige aktiviteter sammen. Vi ønsket at arkitekturen skulle gi uttrykk for at aktivitetene, forskjellige som de er, med egne funksjoner og behov, likevel skulle være naturlige deler av et fellesskap. Vi ønsket ikke å ha et kontorbygg i "smoking" og verksted og lager i "dongery", for å si det populært. Vi ønsket en gjennomført standard og materialbruk fra hus til hus, der dette ikke støtte på bruksmessige ulemper, sier arkitekt Siri Jemtland i et intervju med Siemens Intern i anledning utvidelsen av Linderudanlegget.

Artikkel på sidene 4 og 5.



11 fra Siemens fullførte

Årets lengste "sykkeltur" er vel overstått med hederlig Siemensinnsats. 11 Siemensansatte fullførte styrkeprøven i år,

derav 3 debutanter. Dette var: Knut Vidar Sjøberg, S/O, Lars Hoel, S/O, Arnfinn Stendahl, S/T.

(Forts. s. 6)



Det føles nytt og fremmed å sitte på gress etter å ha fullført sykkelrittet Trondheim - Oslo. Fra venstre Konrad Svee, Arnfinn Stendahl (debutant) og Jan Johnsen, alle S/T.

Mobiltelefon nr. 10 000

Møllesentralen I/S ble kunden som kjøpte vår mobiltelefon nr. 10 000, og bildet viser Møllesentralens transportsjef Svein Gustavsen (t.v.) og Inge Bø, Seksjon Tele-teknikk under en liten høytidelighet i Forum i anledning det runde tall.





Når man har vært 25 år i Siemens, blir man mottatt i Direksjonen med kaffe, blomster og gaver. Men det hører til sjeldenhetene at det er så mange på én gang som i dette tilfelle. Jubilantene er fra venstre Roy Hammer, Svein Jørgensen og Jack Jansen, flankert av adm. direktør Tor Jemtland (t.h.) og økonomidirektør Nils Simonsen.

For 25 år siden begynte tre glade gutter i Siemens: Svein Jørgensen, Jack Jansen og Roy Hammer. Guttene var fulle av ubrukt energi, og valgte å bruke noe av den på Siemenslaget. Når de nå jubilerer, benytter Siemens Intern anledningen til et intervju og spør: "Har det vært lange og harde år?". "Nei", kommer det fra alle tre i kor, "vi har stått hverandre last og brast i 25 år, og da er det intet som kan knekke oss. Det har vært mye jobbing, også på fritid – men, det oppveies jo av all morroa da".

Merittlisten er lang og alle tre har spilt fotball for Siemens siden 1960 og vært innom håndball og bandy.

Foruten det idrettslige har alle innehatt styreverv i Siemenslaget helt siden 1970. Svein har vært styreformann og nestformann, Jack nestformann og formann, mens Roy har vært styremedlem og leder av sportskomiteen.

Men livet består jo ikke bare av idrett. Jack Jansen har de siste tre år vært "Kulturminister", det vil si leder av avdelingen "Hobby og kultur". Jack har også vært med ansvarlig for årsfestene de siste 7 år, med de andre to som viktige støttepillere.

– Og så det som kanskje er mest kjent for de fleste: Juletreffest! Den har disse gutta hatt ansvaret for i 13 år! Litt av en bragd!

Svein, Jack og Roy har et spesielt ønske om å rette en direkte takk til ledelsen for Velferdsbygget. "Det er det største som har hendt oss her på Linderud", mener alle tre. Her blir det stresset ned og svettet, og mange nye og gode vennskap oppstår.

"Den kameratslige tonen, samholdet og muligheten til å treffe kolleger utenom arbeidstid har vært drivkraften gjennom 25 år. – Vi må heller ikke glemme alle de fine turene med Siemenslaget både i inn- og utland", smiler de tre, som også i fremtiden gjerne gjør en innsats for Siemenslaget.

Adm.direktør Tor Jemtland, Siemens A/S er gjenvalgt som styremedlem i Borregaard A/S.

Kjell Aune, Siemens Trondheim er gjenvalgt som formann i Elektroinstallatørenes Landsforbunds hovedstyre. Valget gjelder for 2 år.

Thor Løkke Sørensen, Siemens Oslo er valgt til ny formann i Oslo og omegn Installatørforening.

Ralph Høibakk, Tandberg Data A/S er valgt til ny formann i Elektronikkindustriens Bransjeforbund.

Markus Holden, Norwesco A/S er valgt til formann i Elektroforeningen (Norske Elektrogrossister, – Agenter og – Produsenter.)

«Onkel Harald» er død

Harald Larsen, kanskje bedre kjent for de fleste som "Onkel Harald", ble brått revet bort lørdag 30. juni, bare 68 år gammel.

Han ledet juletreffestene i Siemens Oslo i 22 år, og med han har et stort overskuddsmenneske og en gledesspreder forlatt oss. Han vil bli savnet av mange.

Dødsfall

20/6: Arne Stubberud, S/O, 69 år gammel.

40 års jubileum

25/9 : Helge Altorp, S/O

25 års jubileum

25/9 : Odd N. Eilertsen, S/Tromsø

60 år

19/9 : Alf Waagene, S/O

27/9 : Tor Skagseth, S/T

17/10: Hugo Harmens, S/T

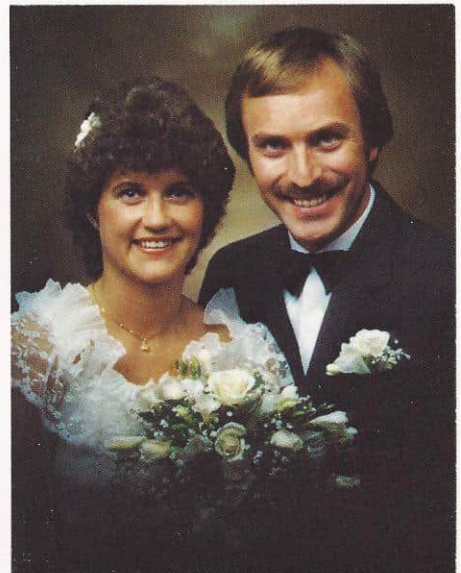
19/10: Gunnar Wiig, S/T

30/10: Peder Ingebrigtsen, S/T

7/11: Rolf Kværnø, S/T

67 års dag

29/9 : Johan Martin Dahl, S/T



Unni Bjørvik, S/T og Torbjørn Carlson giftet seg 22.07.83.

Neste nr. av Siemens Intern utkommer ca. 10. november, med frist for stoff 17/10.

Hjertelig takk

for oppmerksomheten ved min fratreden i Siemens etter 44 år.

Jeg takker

Erling Jørgensen, S/O for all vennlig oppmerksomhet som ble meg til del ved mitt 40 års-jubileum i Siemens.

Gangar Whist, S/O

Hjertelig takk

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

Tor Magnus Heggebo, S/O

Hjertelig takk

til Direksjonen, Pensjonistforeningen for vakre blomster, og til tidligere kolleger for gaver til min 70-års dag.

Hjertelig takk

Roar Østen Jensen til alle for oppmerksomheten i forbindelse med min 70 års-dag.

Andreas Rian S/T

Takk

Til ledelse og kolleger i Siemens rettes en hjertelig takk for gaver og blomsterhilsener på min 50 års-dag.

Hjertelig takk

John M. Berg, S/O til firma og kolleger for oppmerksomheten i anledning min 50 års-dag.

Hjertelig takk

Svenn Krogstad, S/T til firmaet og arbeidskolleger for oppmerksomheten ved min 50 års-dag.

Jeg takker

Georg Dahl, S/T med dette bedriften og kolleger for blomster og gaver jeg fikk på min 50 års-dag.

Arnfinn Lyngen, S/T

Siemens Trondheim konkurrerte med japansk industri og vant!

Siemens Trondheim har sikret seg betydelige skipsleveranser til Sør-Korea i sterk konkurranse med japansk industri. Vi skal levere utstyr for 4 supplyskip, bestående av hovedtavle, kontrollpult på bro og i maskinrom, startapparater, transformatorer, likerettere samt underfordelinger. Dessuten skal vi stå for idriftsettelse beregnet til ca. 5 - 6 mnd. arbeid ved verftet.

Skipene bygges ved Daewoo Shipbuilding & Heavy Machinery Ltd. i Okpo, og alle skal leveres i april 1984. Skipene bygges for et rederi i Singapore.

Leveransen vil gi god beskjeftigelse både ved vår fabrikk og vårt konstruksjonskontor utover høsten.

I tillegg til ovennevnte leveranser leveres joystick og hjelpegenerator gjennom andre norske leverandører samt akselgeneratorene fra Siemens/NMA.

Vi har snakket med Sverre Høybakk, ansvarlig for sluttforhandlingene i Korea, for å høre nærmere om dette oppdraget.

— **Hvordan er det mulig for Siemens Trondheim å oppnå leveransen til Sør-Korea?**

— Dette er et resultat av et samarbeid mellom Siemens Trondheim og Siemens Seoul. Vi hadde ekspertisen på denne type båt og Siemens Seoul hadde kunde-kontakten. Siemens Seoul er et rent salgskontor uten noen form for produksjon. Etter hvert kom vi så frem til en pakkeløsning som kunne aksepteres av kunden.

— **Betyr det store avvik fra vår standardproduksjon?**

— I grunnen ikke. Noe modifisering måtte til. Koreanerne har sine måter å gjøre ting på som må aksepteres. For eksempel var det et ubetinget krav at hovedtavlen skulle leveres i sikringsløs utførelse.

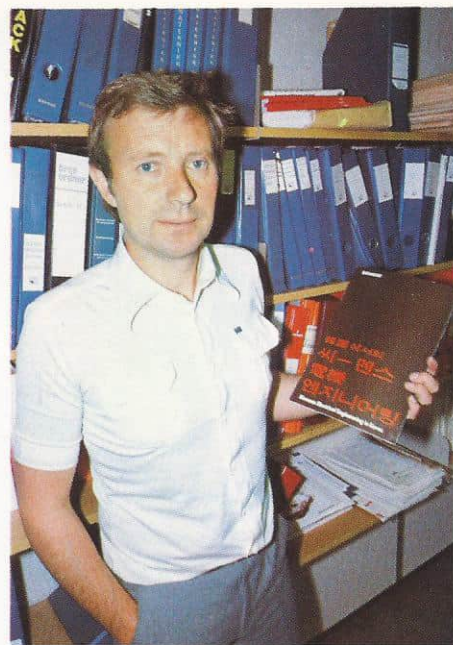
— **Hvilket inntrykk sitter du igjen med etter knappe 2 uker i Korea?**

— Dette er et land i fremgang, og som mange andre land i Østen har det satset på skipsindustri. Det er mulig bl.a. gjennom lave arbeidslønninger. Verftet har ca. 7000 ansatte og er bygget opp gjennom de siste 3-4 år. Det har moderne og rasjonelt produksjonsutstyr og verdens største tørrdokk på ca. 1 mill tonn. Arbeidstiden er fra 0800 til 1830 6 dager i uken, og i tillegg arbeides overtid, gjerne uten ekstra betaling.

I den tiden jeg var på verftet sluttet vi aldri arbeidsdagen før kl. 2100.

— **Er dette en engangsløst levering eller kan vi regne med mere etter hvert?**

— Som sagt er skipsindustrien i Korea forholdsvis ny. Den har derfor ikke



Sverre Høybakk: Nye muligheter for Siemens i Korea.

rukket å bygge ut forsyningstjenesten av underleverandører. I dette tilfellet ble vi valgt fordi vi hadde utstyr tilpasset formålet og priser som kunne aksepteres. Jeg ser derfor ingen grunn til at det bare skal bli et engangstilfelle, snarere tvert i mot. Vi har ekspertisen, og vi har nå kontakt med denne industrien. Vi vil gjennom leveransene lære markedet bedre å kjenne. Det bør anspore oss til virkelig å satse. Jeg tror derfor dette bare er en begynnelse på noe nytt, sier Sverre Høybakk.

Skreddersydd skjermterminaler for EDB-tjenesten i Siemens

Dataskjermer på arbeidsplassene blir stadig mer vanlig i Siemens. Når det gjelder vårt lager- og ordreavviklingssystem — SINOR — er det nå i drift ca. 80 terminaler, foruten 30 for andre systemer, og i den nærmeste fremtid vil det bli utplassert ytterligere 70. Det foreligger ønsker om enda flere.

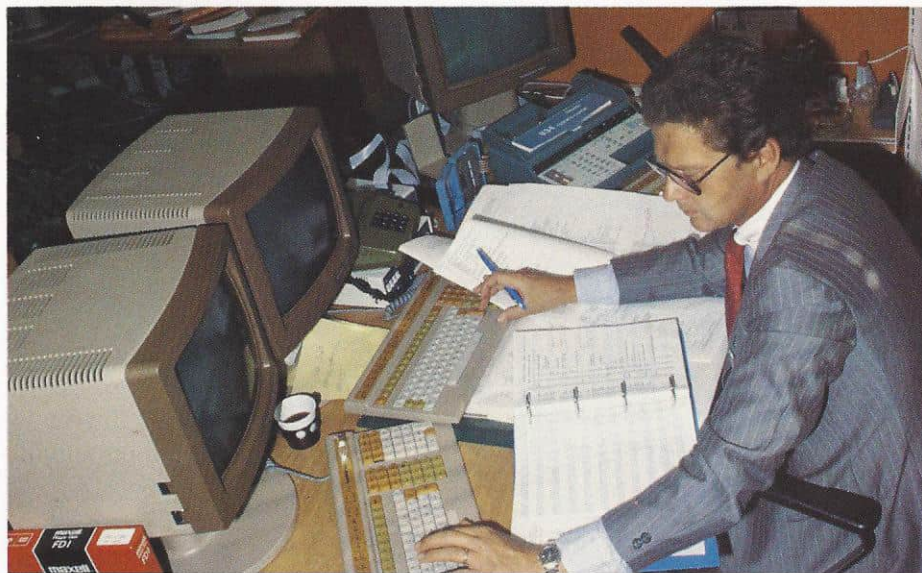
I EDB-avdelingen Siemens Oslo foregår det for tiden et interessant utviklingsarbeid for å gjøre våre terminaler sikrere og mer brukervennlige. Det er Gernot Wullstein som leder dette prosjektet, og han forteller at terminaltastaturet nå blir forsynt med en lås, slik at bildet kan

”slettes” uten at forbindelsen med EDB-maskinen brytes. Dette er aktuelt for eksempel når man får besøk av fremmede som ikke bør kunne se alle de opplysninger som skjermbildet inneholder, når operatøren må forlate arbeidsplassen for en stund, og i lignende situasjoner. Dette gir en ytterligere sikkerhet i tillegg til de funksjoner som ligger i systemet.

Tastaturet på de terminaler som i tiden fremover blir tatt i bruk i Siemens og som er knyttet til SINOR, vil være helt spesielt innredet etter våre behov, og gi raskere og enklere registrering enn før. Når det gjelder tilknytning til printere, vil muligheten bli meget fleksibel. Man kan nøye seg med en enkel hardkopi av skjermbildet, eller få en mer omfattende utkjøring av informasjonen, noe som krever en kraftigere printer. Også andre Siemens-selskaper har vist interesse for dette utviklingsarbeidet.

Det er Tandberg Data som produserer våre terminaler, og man skulle jo tro at en slik skreddersydd terminal ville bli ekstra dyr for oss. Men det motsatte er tilfelle, sier Wullstein: Vi slipper billigere fra det enn om vi skulle ha kjøpt en tilsvarende terminal på markedet.

Utplasseringen av de nye terminaler vil begynne i høst, og etterhvert vil også de terminaler som allerede er i bruk bli bygget om.



Arbeidsplassen for systemutvikling på micromaskiner og intelligente terminaler: Gernot Wullstein har programutviklingsmaskinen til venstre for seg, testmaskinen i midten og maskinen for det ferdige produkt til høyre. Den blå boksen til høyre er en terminalsimulator.

Arkitekturen medvirker til «familiefølelse» i Siemens

Siri Jemtland har deltatt i utformingen av anlegget helt siden planleggingen av første byggetrinn begynte i 1967-68. Hun var dengang ansatt på sin fars arkitektkontor, og ble betrodd oppgaven. Direktør Selmer var sjef for Siemens, og kom fra Trondheim der de noen år tidligere var ferdig med første byggetrinn på Sluppen nord. Selmer ville at bygningene på Linderud skulle kles med de samme røde Robertson-plater, slik at man kunne snakke om et slags "Siemens-look".

"Kåpen fra Sluppen"

— Den ytre byggestil var dermed langt på vei fastlagt?

— Ja, det er jo de røde platene, i kraft av farge og materialer, som først og fremst preger den ytre stil, sier Siri Jemtland. Den "kåpen" arvet jeg altså fra Sluppen, men jeg hadde ikke noe imot det. Den hadde mange fordeler: Den var velprøvet, holdbar, vedlikeholdsfri, lett og vanntett, og virker ikke så glatt og avvisende som platekledninger ofte kan være. Rødfargen har dessuten gode tradisjoner i norsk bebyggelse, og passer godt til våre naturfarger, både sommer og vinter.

Nå har Siemens etterhvert skaffet seg 4 barn med dette plagget, i Trondheim, Oslo, Stavanger og Bergen, og en kan virkelig begynne å snakke om en "Siemens-look". Det er klart at som arkitekt kunne det være morsomt å finne på noe nytt når en går løs på nye byggeoppgaver, men samtidig synes jeg at ideen om en sammenheng, eller kanskje en slags familiefølelse både innenfor det enkelte anlegg og i landet som helhet, også er verd å ta vare på. Enhver ny byggeoppgave stiller dessuten så mange krav til kreativitet og nytenkning at det likevel blir utfordringer nok.

Krav til planløsningen

— Hva vil du fremheve da?

— Jeg vil fremheve kravet til fleksibilitet, som også har vært en rammebetingelse for Linderud-anlegget, sier Siri Jemtland. Det er viktig for arkitekten som planlegger å ha dette kravet for øye, selv om den enkelte brukers øyeblikkelige behov går i en annen retning. Den innvendige planløsning må ikke bli så skredersydd og uforanderlig at den ikke lett-vint kan tilpasses de skiftende oppgaver og behov som firmaet blir stilt overfor i fremtiden.

— Hva er den viktigste forutsetning her?

— De åpne kontorene — og godt samarbeide. Når en ser tilbake på de 14 årene anlegget har eksistert, og alle de ommøbleringer og forflytninger som har funnet sted, kan man vel si at vi til en viss grad har lyktes her. Men selvsagt har vi ikke helt kunnet unngå å banke hull i betong-

vegger og dekker, ta nye dørutsparinger i murvegger, flytte på eksisterende vegger, lappe sammen gulvbelegg og rotere himlingsplater. Slikt har lett for å få et anlegg til å virke rotete og medtatt, men i vårt tilfelle synes jeg det våkne og påpasselige vedlikeholdsarbeide som utføres på Linderud har reddet oss fra den skjebnen.

Ledetråd: trivsel

— Er det noen ledetråd når materialer og byggemåte blir valgt — økonomi, nøy-somhet, prestisje, kvalitet, levetid ...?

— Av disse stikkordene vil jeg kutte ut "prestisje", som jeg aldri har følt som noen ledetråd hos Siemens. Jeg vil fremheve "kvalitet og økonomi" som de to viktigste, og så føyer jeg til "trivsel" som selvfølgelig også har vært medvirkende ved vurdering og valg.

Vi har hatt relativt stramme økonomiske rammer for oppgavene, og innenfor disse rammer har vi forsøkt å finne frem til materialer som ville gi et begrenset og enkelt vedlikehold, og samtidig forhåpentligvis trivelige arbeidsplasser.

Smak og behag

Det siste er jo en smaksak. Vi har fått med oss representanter for de respektive brukere i valg av farger på tepper, gardiner og skjermer, men ettersom man også er bundet til krav om pris og kvalitet, blir valget i utgangspunktet begrenset, og dessuten er det vel ikke mulig å treffe alles smak ved slike valg. Hensynet til økonomi og vedlikehold tilsier at man forsøker å standardisere såvel utførelse som farge og materiale i størst mulig grad.

— Er det satt noe tak for arbeidsplasser/antall ansatte her på Linderud?

— Fra mitt tegnebord har jeg sett adskillige "Linderud-tak" i løpet av disse årene. Billedlig sett kunne Linderud ha vært bebygget med kinesiske tårn. Et av de aller siste tak jeg har hørt om er



Arkitekt Siri Jemtland.

1000 mennesker. Det spørs bare om en da ikke har vokset helt inn i himmelen, og dit kan som bekjent ikke engang trærne vokse, og de vil vi jo alltid prøve å ha med oss.

Blant kjentfolk i kantinen...

— Mener du at anlegget kan utbygges videre?

— Spørsmålet har flere sider. Generalplanen viser, og er godkjent for utbygging av et Paviljongbygg til mot øst, der det nå er anlagt parkeringsplass, og Verkstedbygget kan påbygges med en etasje. Dermed er utnyttelsesgraden fullt egnet etter loven. Altså kan området bebygges ytterligere etter de kommunale vedtekter. Et annet spørsmål er om man bør. Til det spørsmålet knytter det seg igjen en rekke andre spørsmål som har med miljø, trivsel, effektivitet, parkeringsmuligheter og økonomi å gjøre. Svarene på disse spørsmålene har en tendens til å forandre seg med tiden og i takt med samfunnets utvikling forøvrig. Det som virker utenkelig idag har ofte vist seg å være det eneste brukbare senere. Erfar-



Mange funksjoner på Linderud — skiltingen gir beskjed om det.



Tunet på Linderud – en samlende idé for utbyggingen.

ingen skulle derfor tilsi at man var forsiktig med å ha alt for faste oppfatninger. "Men når det er sagt" – som det heter – så håper jeg egentlig at Linderud ikke blir større, – og forsåvidt – at det ikke allerede er blitt større – enn at den enkelte medarbeider har inntrykk av å være blant kjentfolk i kantinen, sier Siri Jemtland.

Flere parkeringsplasser

– Stikkord parkering, grøntanlegg, naboforhold –

– Parkeringsplasser er mangelvare på Linderud idag tiltross for små og store utbygginger av nye plasser. En ny utvidelse av den nederste parkeringsplassen for ca. 70 biler er allerede planlagt, og vil sannsynligvis bli anlagt til neste år. Vi håper at det vil klare seg, slik at områdene rundt bygningene ikke vil fortone seg som bildekket på danskefergen. Vi prøver så godt vi kan å verne grøntarealene og å plassere bilene slik at de blir så lite dominerende i miljøet som mulig. Vi går ut fra at det er i alles interesse å beholde kontakt med gress og trær rundt arbeidsplassen, selv om det er fristende å bile helt frem til døren når storm og regn i Groruddalen er på det verste.

Når det gjelder naboforhold har vi hatt flere møter med boliglaget i nord vedrørende uønsket gangtrafikk gjennom boligområdet og utenfor den regulerte gangveien. Siste forslag fra boliglaget gikk ut på å sette gjerde mellom Telebygget og Lageret, slik at gangtrafikk fra og til Siemens ble tvunget til å gå øst

for lageret. Dette ville bli en både utrivelig og tungvint løsning for Siemens. Man ble enige om å gjøre enda et forsøk på å forbedre forholdene uten denslags drastiske inngrep. Siemens skulle sørge for ny skilting ved gangvei, og sette ut vakt med jevne mellomrom. Forhåpentlig har dette vist seg å hjelpe så meget at boliglaget lar forslaget om gjerde bortfalle.

Ro over Linderud

– Vi er vel igjennom innkjøringsperioden med det nye Linderud-anlegget – erfaringer?

– Etter innflyttingen ble det klargjort endel tilleggsbehov som viste seg etter at rommene ble tatt i bruk. I løpet av det

siste året har vi derfor foretatt endel forbedringer og kompletteringer samtidig som en del av de gamle bygningene er forandret og tilpasset nye funksjoner. Det har vært urolige tider for nesten alle medarbeidere, og det er vel ikke mange som ikke har måttet flytte på seg i denne prosessen. Med ferdigstillelsen av gjestekantinen og inngangshallen i kontorbygget, regner vi med at det faller ro over Linderud igjen for denne gangen, når det gjelder byggearbeider.

– Og ditt ønske som arkitekt?

– At de nye bygningene skal kunne vise seg å leve med i utviklingen og møte de nye og skiftende behov som alltid vil vente rundt neste hjørne.



Barnehagen på Linderud myker opp miljøet. Den skiller seg fra de andre bygningene blant annet ved å være tre-panelt. På baksiden ligger trimrom, gymnastikksal o.l.

Idérike mennesker er en ressurs — men blir stemoderlig behandlet

Det er dannet en oppfinnerforening nord for Dovre med navn Idéforum Trøndelag. Foreningen kom istand etter et initiativ høsten 1982 fra patentingenør Reiel Folvel, som også er sekretær i foreningen og utgiver av foreningens tidsskrift "IDENYTT". Foreningens formann er privat næringsdrivende Øystein Fostervold og nestformann vår egen utviklingssjef Aage Amundsen. Den har i dag nærmere 50 medlemmer, og medlemsmøtene holdes regelmessig én gang pr. måned hos Siemens i Trondheim. Medlemmene kommer fra helt ulike yrker, og representerer derfor en stor faglig bredde. Felles for dem alle er imidlertid at de er idérike og kreative. Mange av medlemmene har gjort oppfinnelser som har ført til nye, patentbeskyttede produkter.

Lønnsom investering

Idéforum Trøndelag vil forsøke å utnytte den ressurs som ligger i kreative mennesker for å realisere nye ideer og produkter i norsk næringsliv. Dette vil kunne skape nye lønnsomme arbeidsplasser og bedre konkurranseevnen for norske produkter.

I denne prosessen er oppfinnerforeningen særlig opptatt av å legge forholdene til rette for den enkelte person som har ideer. Det er en kjennsgjerning at det finnes mange lovende ideer som ikke kommer frem fordi opphavsmannen ikke har penger, kompetanse eller mangler andre ressurser for å få frem sin idé. Idérike mennesker er en uhyre verdifull ressurs for samfunnet, og få investeringer vil vise seg mer lønnsomme enn å støtte teknisk kreative personer og firmaer.

Stemoderlig behandlet

Pr. i dag kan man trygt si at oppfinneren blir ganske stemoderlig behandlet, og nettopp her ser Idéforum Trøndelag



Fra utstillingen i Nidarøhallen. Vår utvikl.sjef Aage Amundsen ved siden av det nyutviklede induksjonsapparatet.

en stor oppgave i å legge forholdene bedre til rette. Dette er et tema som Idéforum Trøndelag vil ta opp med de politiske myndigheter. Det kan være nærliggende å sammenligne med Sverige hvor forholdene for oppfinnere og firmaer som vil gå nye veier, er lagt vesentlig bedre til rette.

Idéforum Trøndelag fikk sin første store presentasjon ved utstillingen Stor-Martnan, som gikk i fra 18. - 26. juni d.å. Idéforum Trøndelag var her invitert som gjester på utstillingen og vi fikk en

stor stand på en fremtredende plass hvor en rekke av de produkter som foreningen står for, ble stilt ut.

Siemens-patenter

Blant alle disse produkter hadde vi ialt 3 eksempler fra Siemens. Vårt patentbeskyttede ribbeelement som benyttes i konvektorovnen, var stilt ut sammen med det norske patentet. Oppfinnere her er Mikal Digre og Aage Amundsen. Dessuten var vår solvarmesentral og det nye induksjonsapparatet vist frem. Begge disse produktene har patentsøkte løsninger, og oppfinneren er Aage Amundsen.

Dette er første gang det har vært holdt utstilling av denne typen nord for Dovre, og utstillingen vakte stor interesse og fikk en positiv omtale i Trondheimsavisene. Foreningen fikk også en rekke henvendelser fra personer som er interessert i å produsere og markedsføre enkelte av de oppfinnelser som ble vist på utstillingen. En rekke av produktene er allerede i produksjon.

Utstillingen manglet heller ikke det morsomme "Reodor Felgen"-innslaget i form av en elektrisk drevet kombinert dusj og fotsoppfjerner!

På Siemens kan vi ha nytte av en nær kontakt med denne foreningen som også kan komme med nyttige ideer og forslag til vårt firma. Som det står utenpå foreningens folder: "Høyt kreative mennesker er sjeldne — vi har mange av dem".

Styret i Idéforum Trøndelag hadde den 18. august et møte på Sluppen hvor bl.a. Kjell Helland fra Stortingets Industrikomité deltok. Helland fattet stor interesse for Idéforums initiativ, og det blir også et nærmere samarbeide med INKO-tjenesten (Informasjon og kontaktformidling for industri og håndverk).

Den store styrkeprøven, forts. fra s. 1

På resultatlisten finnes videre de gamle traverne som så å si har det for vane å ta denne turen over "Norges tak" på årets lyseste helg: Arvid Stensrud, S/O (3 ganger), Bjørn Haukaas, S/O (3 ganger), Annar Aasheim, S/O (2 ganger), Arve Solhaug, S/O (2 ganger), Konrad Svee, S/T (8 ganger), Jan Johnsen, S/T (4 ganger), Brynjar Dahlo, S/Selbu (3 ganger) og Arve Nordvik, S/T (3 ganger).

Viljesak

Årets tur ble en fin opplevelse med bra sommervær hele tiden, og enorm publikumsoppslutning langs ruta. Også mange Siemenskolleger med familie var ute for å bivåne det hele fra tilskuerplass. Forhåpentlig ble mange av disse såpass inspirert at de stiller som deltakere neste år. Løpet trenger ikke bli mer anstrengende enn du selv gjør det til, og dersom du allerede har vært inne på tanken, så er mitt gode råd: Ikke nøl, det hele er kun

en viljesak. Bestem deg NÅ, så har du samtidig planlagt St.Hans-aften 1984 — på hjul over Dovre. Akkurat dette med lørdag 23 juni skal nok komme til å bety noe meget spesielt både for deltakere, funksjonærer og publikum. Det er noe å se frem til, kun 10 måneder igjen.

Siemens-drakt

En sak som vi i Siemens håper å få løst til neste år, er å skaffe Siemens-syklistene en enhetlig drakt med skikkelig Siemens-embelm, slik at vi kan markedsføre vår bedrift på en verdig måte.

På vår liste over årets deltakere kan det nok hende at noen er uteblitt. Men om så skulle ha skjedd, er forklaringen den at det er flere Siemens-gutter som stiller for andre klubber/lag og ikke for Siemens! Da er det vanskelig å plukke de ut fra resultatlisten, så kjør for Siemens neste år.

Et Siemens-navn som også bør framheves er mannen som hvert år er med å

arrangere dette gigantopplegget med et budsjett på ca kr 2 mill. — Sverre Tangesnes S/O. Gjennom forberedelser og planlegging for selve arrangementet er han med på det meste. Når det hele er i gang, har han ansvaret for måleområdet på Valle Hovin.

En takk

Så til slutt en takk til alle dere som var på plass langs E6 i år og heiet oss fram. Det føles fantastisk godt å se og høre dere. Også dere ønsker vi på gjensyn. Vel møtt ved Nidarosdomen 23. juni i 1984.

Tall fra styrkeprøven 1983:

Totalt påmeldte,	4220 stk.
Forfall	560 stk.
Brutt	520 stk.
Totalt fullførte	3140 stk.
Hvorav 143 damer mellom 17 og 64 år.	

K. Svee

Etter ca. ett års driftserfaringer må vi kunne si at vårt "Forum" på Linderud innfrir de krav og forventninger som vi forespeilet oss.

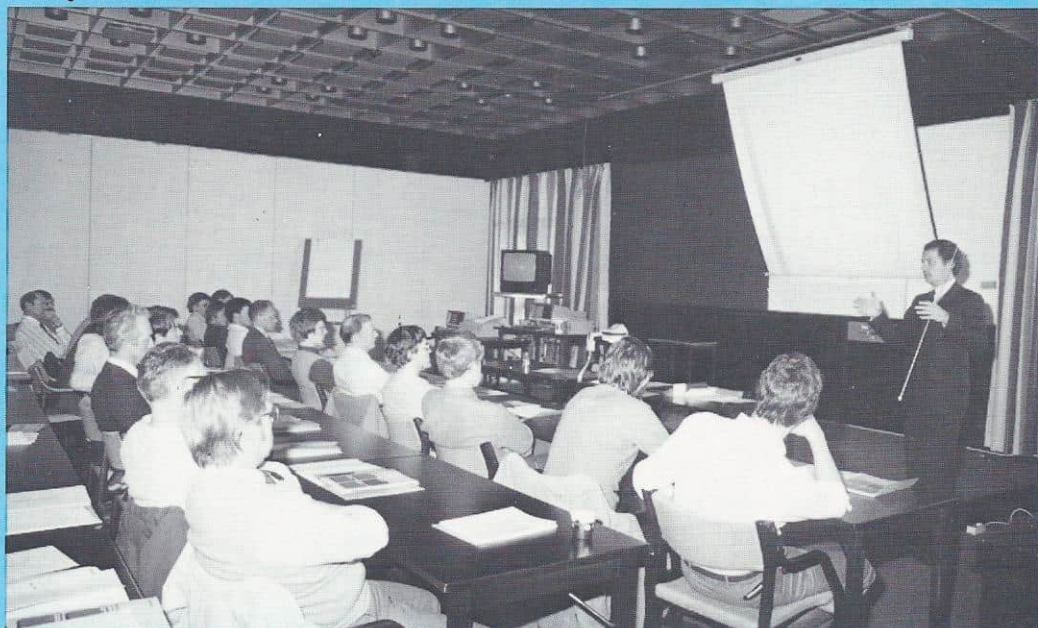
Utallige små og en rekke store arrangementer har vært avholdt i løpet av året og selve lokalene såvel som de tekniske hjelpemidler har funksjonert meget tilfredsstillende – noe som ikke minst skyldes de daglige organisatorer Kirsten Jahren og Espen Hansen i Reklameavdelingen.

rapport • siemensrapport • s

Salgsmesser eller seminarer – i Forum har du muligheten

Rekordsalg av mobiltelefoner

Juni ble rekordmåned i salg av mobiltelefoner. 80 telefoner ble solgt, hvorav 50 stk. på en godt besøkt messe i Forum, i tiden 21. - 24. juni.



Modulsystemet SMP i Forum – vellykket seminar

SMP (Siemens Mikro Prosessor) er et kortmodulsystem som gjør det lønnsomt for industrien å bygge sine egne "skreddersydde" mikrodata-maskiner for måle-, styre og reguleringsformål. Flere norske bedrifter har allerede tatt systemet i bruk, og en rekke prosjekter er kommet langt i planleggingsfasen.

Dette i tillegg til at avd. Telekomponenter mottar daglige forespørsler om SMP-systemet, tydet på at det i en rekke bedrifter og institusjoner var behov for mer inngående informasjon om systemets muligheter og begrensninger.

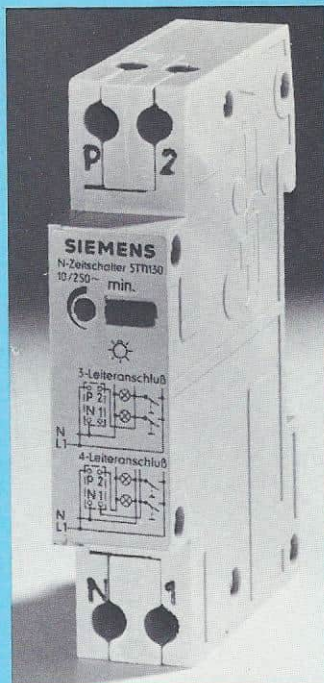
På denne bakgrunn ble det arrangert et seminar den 26. april, hvor tre av Siemens' fremste eksperter foreleste om emnet "Mikrodata-maskiner med modulsystemet SMP". Seminaret samlet ca. 60 deltakere, som fikk presentert et omfattende og informativt program. (Sv.J.)

Foredragsholderne var:
Dipl.ing. Lamann, S/AG
Dipl.ing. Schucht, S/AG
Siv.ing. Hofstad, S/O

Spare strøm i Norge – nei, vel?

Hvor ofte står ikke lyset på toilettet på når ingen er der! Dette unngår du elegant med denne nye tidsbryteren fra Siemens som kan belastes med opp til 1200 W glødelamper eller lysstoffrør og også tilkobles en vifte med ytelse inntil 200 VA.

Tiden kan innstilles fra 30 sek. til 15 minutter, og bryteren er i skrivende stund på vei til NEMKO.



Skikkelig stor lysdiode-tekst

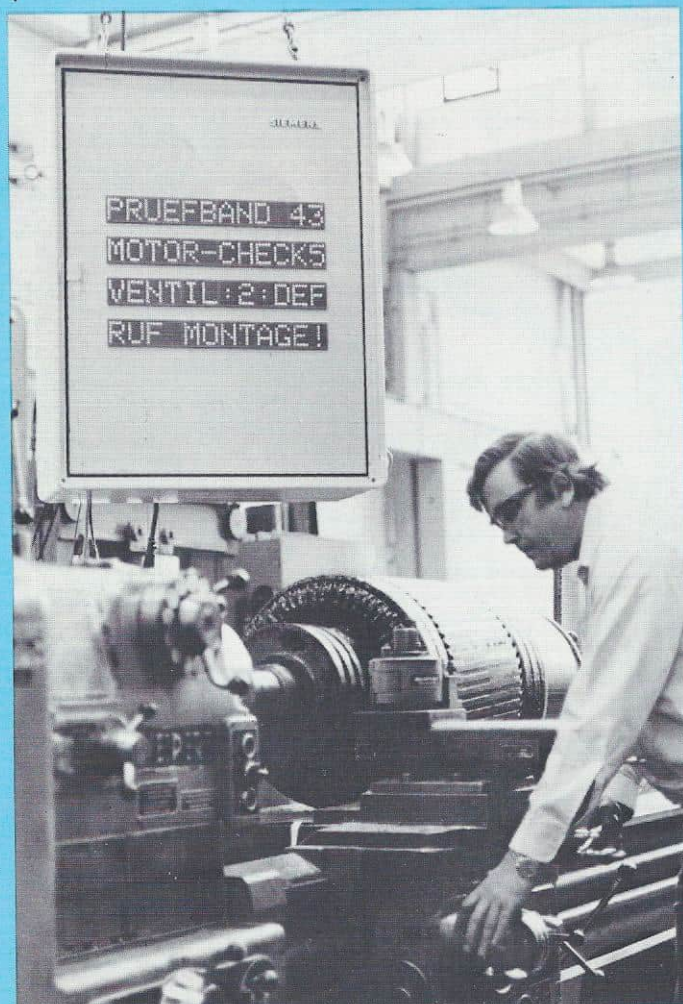
7 cm høye er de nye Siemens lysdiodekomponentene. Brukes f.eks. slik som bildet viser, kan bokstaver og tall leses godt på en avstand av 35 meter, og i en vinkel på opptil 140°. De kan arbeide i et temperaturområde fra -40° til +80°C og levetiden er mer enn 100 000 timer.

Med en driftsspenning på 2 til 5 volt kan de kobles direkte til de fleste halvlederkretser.

Elektronisk dørvokter

Kun kodete identitetskort godtas av denne dørkontroll-terminalen. Den egner seg ypperlig som adgangskontroll for lukkede områder som regnesentra, laboratorier, arkiv osv.

Kanskje en ide i forbindelse med parkeringsplassene på Linderud.



Apropos trikk

Hannover by har nylig utvidet vognparken sin med 15 Siemens-trikker.

Interessanter er det kanskje at Trondheim Trafikkselskap (TT) har besluttet å fornye vognparken sin og bestilt elleve nye 6-akslede vogner. Det er Linke-Hoffmann-Busch

GmbH som leverer understell og karosserier og Siemens står for det elektriske utstyr. Vognene blir 20 m lange med hver 2 motorer på 150 kW og fullt elektronisk styrt. Trikkene skal leveres medio 1984.



Offshoreavdelingen representert på Indonesisk oljekonferanse

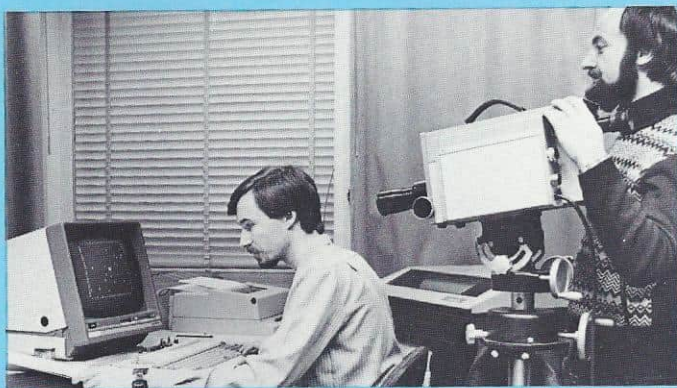
Vår Offshoreavdeling, i dette tilfelle representert ved Wassil Rascheeff, deltok i juni i år på "Indo Energy '83", den største energikonferanse som hittil er holdt i Indonesia. Arrangementet ble avviklet i Jakarta og mere enn 750 forretningsmenn- og kvinner fra Indonesia og 13 andre land hadde satt hverandre stevne. Som presidenten sa i sin avslutningstale: Det har vært første gang at folk fra hele landets oljeindustri er samlet – og virkelig har snakket sammen.

Helt siden våren '82 har vår Offshoreavd., sammen med Kongsberg Våpenfabrikk, drevet eksportfremstøt i det fjerne Østen. Hovedsakelig i Malaysia og Indonesia har Siemens/KV opparbeidet en bred kontaktflate – og et godt image som potensiell leverandør av utstyr og tjenester i forbindelse med SCADA-systemet. Vi har oppnådd et godt samarbeide med lokale agenter, med lokale Siemens-kontorer og KV's stedlige representanter. Allerede nå foreligger det forespørsler på utstyr for ca. 120 mill.kr.



Wassil Rascheeff, S/Oslo hilser på president Suharto under åpningen av Indo-Energy '83.

Måling av den visuelle teevee ved skjermarbeidsplassen



Ved Institutt for Lysteknikk ved universitetet i Karlsruhe har man for første gang undersøkt nærmere øyets adaptasjonsevne under arbeid ved data-skjermen.

Under simulerte betingelser lot man forsøkspersoner bli utsatt for forskjellige lystethetsforhold mellom skjerm, tastatur, arbeidsunderlag og omgivelser.

På en dataplass strømmer store mengder informasjon over skjermen på kort tid. Disse skal bearbeides via tas-

tatur og andre underlag, og øyet skifter i ett sett sprangvis fra sted til sted – med varierende belysning. Mengden og kvaliteten av den oppfattede informasjon er derfor sterkt avhengig av øyets akkomodasjonsevne (evnen til innstillingen av synet) og adaptasjonsevnen (tilpassing til forskjellige lysforhold).

En komplett kontordataarbeidsplass og den nødvendige rombelysning ble stilt til disposisjon av Siemens.

Arbeider Siemens for – eller imot deg?

I dette tilfelle avhenger det av om du kjører bil i påvirket tilstand – eller ikke. Dersom du blir promillekontrollert i Tyskland og politiet er utstyrt med Siemens Alcomat får du i løpet av sekunder vite din eksakte promille. Dette har den fordel at når du er promillemistenkt – men har under 0,75 o/oo – slipper å avlegge blodprøve og får ikke førerkortet inndratt.

Måleapparatet korrigerer automatisk for eventuell restalkohol i munn og svelg, og det nytter heller ikke å puste gjennom nesen.

Resultatet blir vist direkte i promille på et digitalt display og også trykket ut på en skriver.

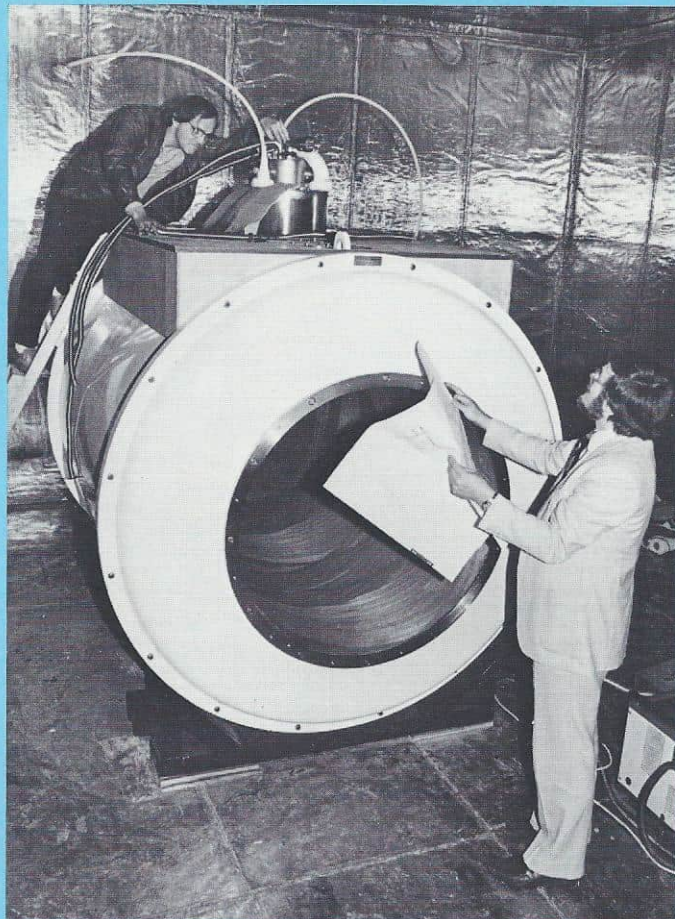


siemens
rapport

En premiere under forberedelse

Nemlig idriftsettelsen av Tysklands første kjernespinntomograf, hvor man ved hjelp av en supraledende magnet lager bilder av menneskekroppen. Dette er en ny måte å foreta "røntgenundersøkelse" på — men uten røntgenstråler. Bildet fremkommer ved å måle reaksjonen på kroppens egne atomkjerner når disse utsettes for sterk elektromagnetisme utenifra. Bildets kvali-

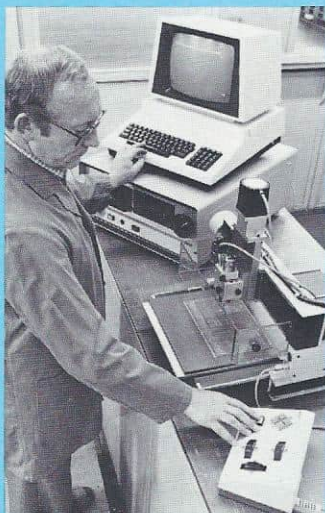
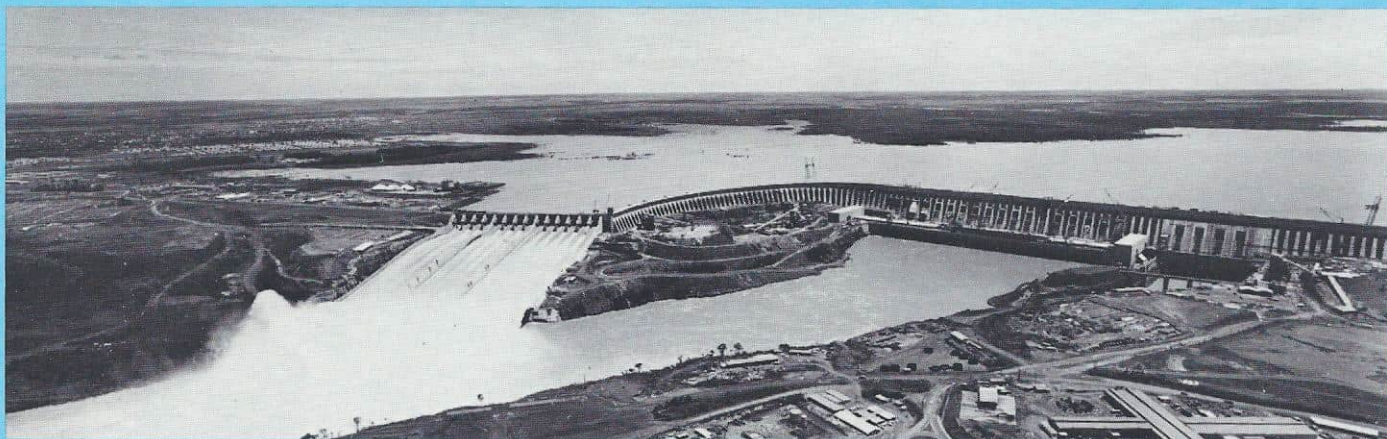
tet er avhengig av magnetens feltstyrke og i dette tilfelle oppnås dette med en supraledende magnet. "Supraledende" betyr at magnetviklingene mister sin elektriske motstand ved ekstremt lave temperaturer (-269°C). På denne måten oppnås et helt regelmessig sterkt og ubrutt magnetfelt. Kjølningen blir gjort med flytende helium.



Verdens største vannkraftverk

Itaipu — den syngende sten
Itaipu er det indianske navn for "syngende sten" og samtidig navnet på det stedet ved Syd-Amerikas nest lengste elv Rio Paraná, som huser verdens største vannkraftverk. Sluseportene i denne 224 meter høye dammen ble luk-

ket i slutten av 1982 og dermed begynte dannelsen av en innsjø på mer enn 1500 km². Mot slutten av dette året blir den første generatoren i kraftverket satt i drift. — Og da skal vi komme tilbake til saken.



Boreplattform for kretskort

Det er ofte nødvendig å produsere prototyper, små serier, eller å modifisere kretskort. Siemens leverer et avansert bore- og modifiseringsutstyr for dette formål. Utstyret omfatter bl.a. muligheten til skjermdialog og har datalager med programmer for spesielle boremønstre, slik som f.eks. forskjellige avstander mellom bena på integrerte kretser. Arbeidsflaten er 240 x 320 mm.

Stakkars liten — , men likevel



Lille Ole blir helautomatisk overvåket døgnet rundt. Uten noen elektroder festet til huden og uten seler som han eventuelt kunne vikle seg inn i. Apparatet kan overvåke åndedrettet hos for tidlig fødte eller nyfødte barn i det

første leveår. Når Ole puster og spreller, registreres dette som masse- eller vektforskyvninger i underlaget han ligger på. Via sensorer registreres dette som signaler til koblet alarmer etc.

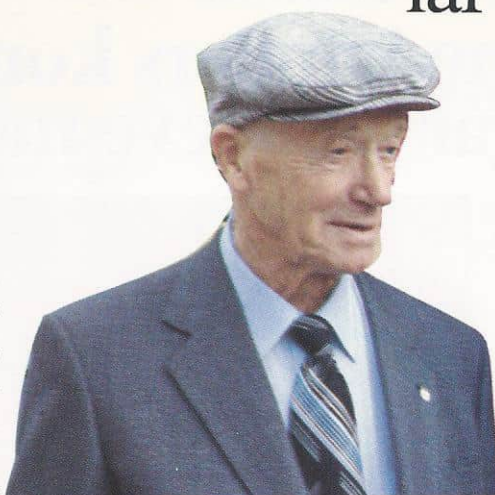
Hvem skulle tro det –

i år blir han 88!

Vi må et godt skritt tilbake i tiden når Adolf Sørensens løpebane skal beskrives.

Han gjennomgikk sin læretid hos Norsk Elektrisk Brown Boveri, (Nebb) og etter to turer til Kina og en tur til Australia som skipselektriker, kom han i 1923 til Siemens, hvor han var ansatt til 2 år etter oppnådd pensjonsalder. I år vil Sørensen fylle 88 år. Frisk og vital, og rak i ryggen. Ansettelsen i Siemens skjedde i 1923.

– De første anlegg jeg kom med på da, var Solbergfoss Kraftstasjon og Frydenlund Bryggeri, beretter han. Arbeidssituasjonen var da, og inntil 1930



vanskelig. Montørene ble delt i to puljer som skiftevis delte arbeidet for å unngå full arbeidsledighet. Men bedringen kom.

Norsk Hydro kom inn med nyanlegg og ombygginger på Rjukan og Vemork, og forholdene normaliserte seg.

Arbeidsforholdene i Siemens var alltid gode, men lønnen var ikke stor, – og varierende etter gjeldende tariff.

Den gang var det flere elektrokjeler. Elektrisitetsverkene solgte da strøm i konkurranse med kullprisene, og kraftverkene hadde rikelig med strøm.

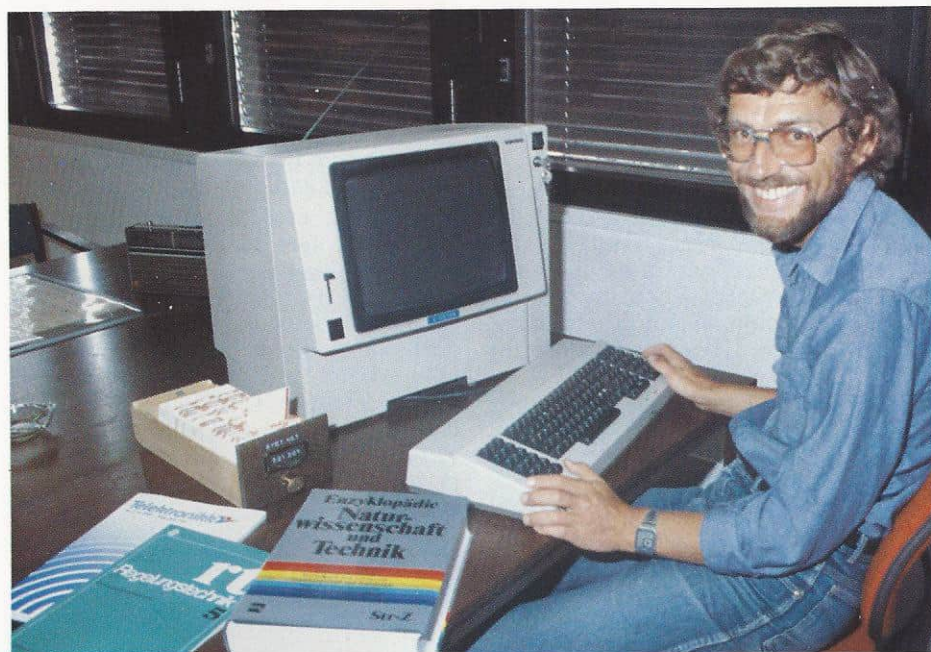
Siemens-materiellet var også den gang kjent for sin kvalitet, men Sørensen minnes en gang hvor det leverte materiell var for godt. Det var i 1925, han var

forts. siste side

Biblioteket er en ressurs som kan utnyttes bedre

– Majoriteten av alle utviklings- og konstruksjonsprosjekter i verden er utført tidligere, eller blir utført parallelt. F.eks. utvikling av teleprodukter, eller konstruksjon av styrings-systemer i prosessindustri. Prosjekter i Siemens har sannsynligvis også vært gjennomført helt eller delvis hos oss selv, eller andre, sier bibliotekar Leif Mathisen, som har ivarett Linderud-bibliotekets oppgaver siden i vinter og er opptatt av at våre medarbeidere bruker biblioteket og oppfatter det som et servicetilbud for bedre produktivitet.

Resultatene og metodene i slike prosjekter er ofte arkivert eller publisert, påpeker Mathisen, og representerer tekniske og økonomiske erfaringer som kan spare firmaet for store kostnader dersom de blir hentet frem og brukt.



Bibliotekar Leif Mathisen: Tid og penger kan spares ved å bruke biblioteket bedre.

– Hvilke områder dekker biblioteket på Linderud?

– Foruten utlån av bøker og tidsskrifter, kan vi tilby assistanse med oppslag i adressebøker, firmaoversikter, kartverk og andre oppslagsverker, sier Mathisen. Dessuten låner vi ut skjønnlitteratur og språkkurs til de som måtte være interessert. For dem som ønsker en "fredet" arbeidsplass for kortere tid, uten telefoner og avbrytelser, kan biblioteket tilby 4 leseplasser.

Forøvrig skal all bestilling av bøker og tidsskrifter gjøres gjennom biblioteket, slik at materialet kan registreres som innkjøpt til firmaet, sier Mathisen. Utlånsregistret og katalogen viser således hva som er kjøpt og hvor bøkene befinner seg. Unødig dobbeltinnkjøp kan dermed reduseres. Denne registrering blir nå lagt over på EDB – slik at regelmessig innkalling av bøker etc. kan komme

i gang og gi grunnlag for en bedre utnyttelse av fellesressursene.

– Bruk biblioteket! oppfordrer Mathisen. Foruten de informasjonen den enkelte kan finne i arkivene, er bibliotekets adgang til eksterne informasjonskilder en viktig ressurs for firmaets ansatte. En ressurs som stadig kan utnyttes bedre!

– Hvorledes skal man da gå frem?

– En god regel ved igangsetting av nye prosjekter er å undersøke i våre egne arkiver og gjennom biblioteket, hvilke lærdommer som er gjort med liknende oppgaver, sier Mathisen. Biblioteket har mulighet gjennom egne oppslagsverk og via andre biblioteker, til å skaffe litteratur innen de fleste emner og problemområder. Tid og penger for unødig dobbeltarbeid kan dermed reduseres.

400 tidsskrifter

430 ansatte i Siemens Oslo benytter seg av tidsskrifter som sirkulerer mer eller mindre regelmessig. Biblioteket abonnerer på ca. 400 tidsskrifter innenfor en mengde fagområder; elektroteknikk, EDB, tele- og datakommunikasjon, økonomi, innkjøp, administrasjon m.v. Nyheter innen et fagområde, meningsutvekslinger og kommentarer, kommer på trykk i et tidsskrift lenge før bøker om emnet kommer ut. På områder der utviklingen skjer raskt, er regelmessig tidsskriftlesing en forutsetning for å kunne følge med i f.eks. markedet, eller forskning.

Gjenspeiling

I tillegg til faglige artikler, inneholder de fleste tidsskrifter en mengde reklame. Denne gir en gjenspeiling av aktiviteter fra konkurrenter (og kunder) og hvilke produkter det satses på. Biblioteket kan gi bistand i valg av tidsskrifter, samt drift av sirkulasjonen. Ved henvendelse hit får man oversikt over tidsskriftene firmaet abonnerer på, inkludert referatorganer som beskriver artikler fra tidsskrifter utover de vi abonnerer på, sier Mathisen.

Siemens og elektroinstallatørene: Vi er våre egne kunders konkurrent — men det går an å leve med det

Siemens er et ruvende navn blant norske elektroinstallatører. I kraft av den solide markedsposisjon (en av de største leverandører i Norge) og det brede produktutvalg (Siemens har "alt") må enhver installatør før eller senere ta standpunkt til Siemens som leverandør.

Men Siemens er også et kontroversielt navn blant elektroinstallatørene, fordi Siemens selv er installatør - ja, totalt sett er vi en av Norges største installatører. Det betyr at vi konkurrerer med våre egne kunder om jobbene. Kan det gå?

— Ja, det går an å leve med det, sier lederen for Seksjon Materiell/Installatører, Øystein Stavik. Men det krever god samordning innen firmaets markedsføring, og vår totale virksomhet på installatørmarkedet i 1980-årene er trukket opp i strategiske retningslinjer. Ved å satse på både installasjon og på engros-salg, mener vi å oppnå et større resultat enn om vi satset ensidig på ett av disse felt.

— Hvor stort er vårt årlige salg av installasjonsprodukter?

— Det ligger på ca. 200 millioner kroner, noe som gir oss lederplass - mener vi selv. Vi øker vår markedsandel år for år, ja selv etter at de "dårlige tidene" har begynt, har det vært tilfelle. Om bare lønnsomheten hadde vist en tilsvarende utvikling....

— Hvorfor dette hjertesukk?

— Fordi lønnsomheten er et viktig mål, og i de senere år har den vært truet av sviktende behov i markedet. Vi har vært vant til å leve med omsetningsøkning hvert år, og denne har kompensert vår kostnadsstigning. Idag er situasjonen en annen. Markedsbehovet er betydelig redusert (er lik at byggevirksomheten er betydelig dempet) og prisstigningen er lavere enn før. Våre egne kostnader er imidlertid



Ansvarlige for markedsføringen av materiell til installatører i Norge, fra venstre Kristian Manger, Reg. Vest, Torleif Berg, Reg. Nord, Øystein Stavik, Seksjon Materiell og Olav Kraakenes, Reg. Øst.

tid de samme eller større, og resultatet blir dårligere lønnsomhet.

— Betyr dette at vi kan tjene bedre på å selge mindre?

— Vi vil helst ikke selge mindre - vi vil i hvert fall ikke bli mindre i markedet. Men vi må tilpasse våre kostnader til et realistisk omsetningsnivå og derved bli sterkere.

— Hvilke muligheter har vi her?

— Riktig gode muligheter i virkeligheten. Vi kan forbedre oss på en rekke viktige områder, innkjøp, lager, transport, salg. Dette var viktige temaer for oss under produktivitetskampanjen. Vi kan oppnå bedre innkjøpsbetingelser hos våre leverandører, lavere kostnader i lager og transport og

mer effektivt salgsarbeid. I tiden fremover vil det bli avgjørende viktig at vi klarer å oppnå konkrete resultater her.

— Skal vi fortsatt være firmaet som har "alt"?

— Jeg husker fra min skoletid at jeg så små avisannonser fra Siemens (Proton) der det sto: Deres erfarne partner på alle områder. Teksten innbød til munterhet, men innen bransjen var meningen klar - vi syslet med det meste innen elektro. Den veldige utvikling innen elektroteknikken har ført til en noe annen målsetting her - det gjelder vel firmaet i sin helhet, og det gjelder også vårt forhold til elektroinstallatørene. Vi vil fortsatt dekke det meste av el-installatørenes behov for varer og tjenester og markere oss som hovedleverandør. Men dette vil ikke forhindre at vi kan ta ut deler av vårt produktprogram som vi ikke tjener penger på og som vi heller ikke av andre grunner finner nødvendig å føre.

Vi trenger selgeren!

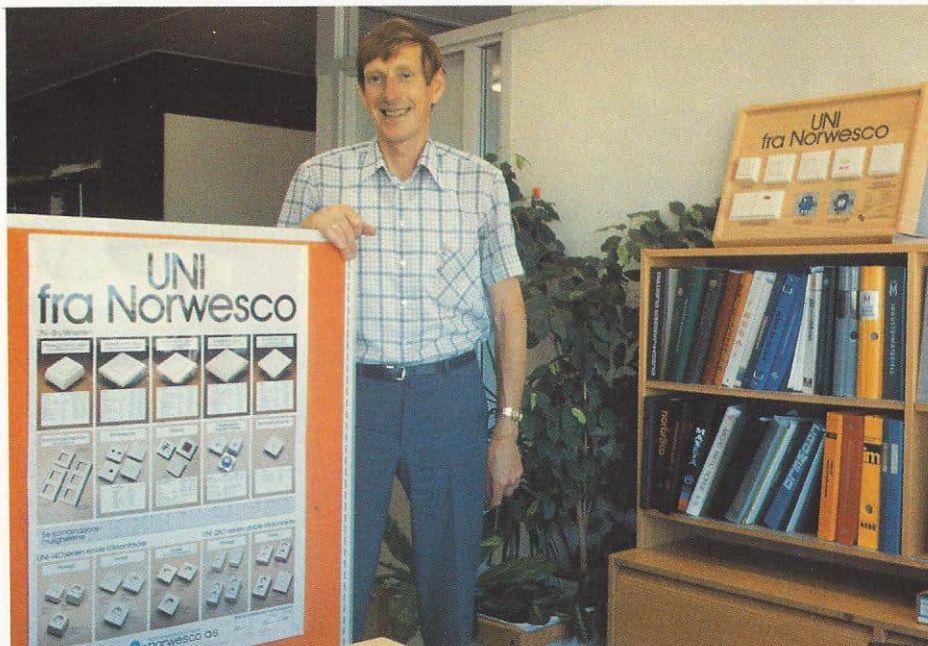
En kjent person i bransjen har sagt at en selger som ikke selger er ingen selger. Hos oss vil jeg våge den påstand at en markedsfører som ikke selger er ingen markedsfører, sier Øystein Stavik som et a propos til debatten om markedsføring i Siemens. Dette fordi selve salgsoppgaven er den viktigste funksjonen innenfor våre markedsføringsavdelinger.

La oss derfor kalle en spade en spade, selv om ordet selger lenge har vært (og er?) et såkalt belastet uttrykk. Det som teller er selvfølgelig ikke navnet, men betydningen. Mitt poeng er, at hos oss, som ellers i den industrialiserte verden, er ikke problemet å klare å lage ting, men å omsette dem. Her er det etter min mening ingen betydningsfull forskjell på kraftverket til 100 millioner kroner og eggkokeren til 100 kroner. Begge produkter må selges - unnskyld, markedsføres.

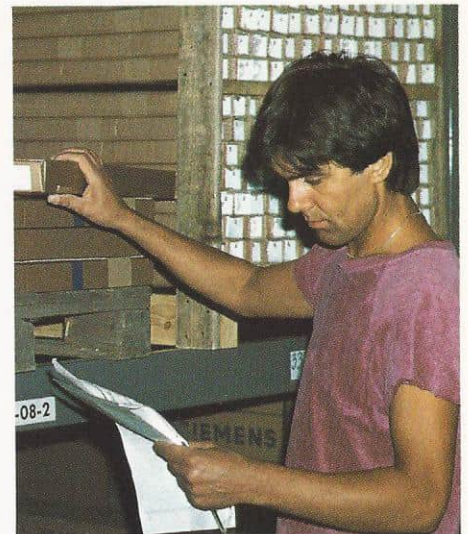
Vårt største ønske er derfor å finne dyktige fagfolk som i tillegg har anlegg for og lyst til salgsarbeide. Her vil de finne mange oppgaver, utfordringer og utviklingsmuligheter, sier Øystein Stavik.



Fart og smil — to viktige ingredienser i salget, og Tom E. Jørgensen, Reg. Øst, satser på begge.



Kjell Skare er produktansvarlig for installasjonsmateriellet i Seksjon Materiell, og den uunnværlige ekspert på alle faglige produktspørsmål.



En god lagerfunksjon – gir fornøyde installatørkunder, sier Nikola Bes, hovedlageret i Oslo.

– Hva er våre "tyngste" produkter, de vi selger mest av?

– De tradisjonelle produktområder installasjonsmateriellet, kabel og ledning utgjør godt over 50% av omsetningen. Dette er konkurranseutsatte produkter som også de andre leverandører fører, det er derfor vesentlig å kunne selge et stort volum. Særlig viktig for oss er også å sørge for et tilfredsstillende salg av Siemens-produkter. Et godt eksempel her er startapparater, hvor vi nå skal trappe opp virksomheten.



Ruth Fredriksen, kjent og kjær telefonstemme for våre installatørkunder i nord.

– Vi har jo også norske Siemensprodukter

– Ja det er sikkert og visst, og dem skal vi ikke glemme. Siemens varmeovner er en suksess som har gitt oss en enestående lederposisjon. Men dette forplikter også. Vår oppgave er å sikre vår Elektrovarmefabrikk i Trondheim en bestillingsinngang som kan holde hjulene igang og sikre arbeidsplassene.

– Hva selger dere av Sterkstrømfabrikkenes produkter?

– Her dreier det seg om tavler for lavspenning. Dette er produkter som installatørene også bygger selv. Men markedet er stort, og kan vi få til konkurransedyktige priser, bør dette bli et av våre betydelige vekstområder.

– Siemens-belysning er jo også i ferd med å bli et begrep...

– Ja, men det gjelder først og fremst gatebelysning. Men innendørs belysning er utvilsomt et viktig vekstområde hvor vi bør kunne gjøre oss mer gjeldende. Vi er nå inne i en ny og frisk satseperiode på dette feltet.

– Hvilket forhold har elektroinstallatørene til automatisering?

– Et stadig mer aktivt, vil jeg si. Vi i Siemens har her deltatt i fremste rekke i den omfattende opplæring som har funnet sted for PLS - altså programmerbare logiske styringer, som hos oss kalles Simatic.

– Hvilke tanker gjør du deg om fremtiden?

– Vårt firma har ressurser som våre konkurrenter med rette misunner oss. Medaljens bakside er vårt relativt høye

kostnadsnivå. Vår viktigste oppgave blir derfor å bedømme våre markedsmuligheter realistisk og tilpasse våre kostnader deretter. I praksis betyr dette ikke bare hardt arbeide, men like mye at vi har rette mann på rette plass, at vi arbeider med riktige produkter og riktige kunder og at vi drar lasset i fellesskap. Dessuten må vi være like flinke som våre konkurrenter i å ta i bruk nye tekniske hjelpemidler. Kort sagt vil vår fremtid på installasjonsmarkedet være helt avhengig av vår egen dyktighet. Vi har et bedre utgangspunkt enn de fleste, men vi må ikke ta det for gitt at 80-årene blir en reprise av 70-årene, sier Øystein Stavik.

Nøkkeldata for vår markedsføring til el-installatørene:

- Ledende leverandør av materiell og utstyr til installatørene i Norge – årsomsetning ca. 200 millioner kroner.
- Omfatter ca. 40 markedsførere på landsbasis.
- Dekker det meste av installatørenes behov for produkter og tjenester.
- Mål for fremtiden: Forbedre vår lønnsomhet – m.a.o. bli sterkere uten nødvendigvis å bli større.

SIEMENS INTERN

Utgitt av SIEMENS A/S
Informasjonsavdelingen

Oppå i Trondheim veks det...

At rom med nordvendte vinduer ikke er det ideelle sted for planter, har sterkstrømfabrikkens utviklingsavdeling i Trondheim erfart. I de gulvplasserte blomsterkasser er plantene sikret en rask død, eller i beste fall dvergvekst.

Avdelingens ansatte har derfor i årenes løp forsøkt med forskjellige potteplanter i vinduet. Etter et vellykket forsøk med "kunnskapens tre" begynte en mer kreativ fase. Det ble (med mere eller mindre hell), forsøkt med tomat, paprika, bønner, epletre, rosenkål og sommergeorginer. Sistnevnte benevnes Dagfinns slynggeorginer på grunn av sin spesielle fasetong.

I år startet et forsøk med nyutviklet blomsterkasse, og plantevalget falt på *Fragaria* (lat.). Egentlig en Syd-Amerikansk planteart som ble bragt hit til Europa av spanierne på 1700-hundre tallet. Siden er det ved kryssbestøvning fremkommet mange sorter av den. Planten har hvite blomster som etter bestøvning produserer såkalte falske frukter idet blomsterbunnen sveller opp og den egentlige frukten sitter som små stener utenpå denne. De modne bærene er røde, velsmakende, og rike på C-vitaminer, men de kan forårsake utslett særlig hos småbarn. Planten har tre viltvoksende slektninger i Norge hvorav *Fragaria Vesca* er mest utbredt. Denne er svært aromatisk, men er uegnet for lagring. Den anbefales i første verk av Alf Prøysens "Vise for gærne jinter": "Oppå Lauåsen veks det ----" ja, akkurat jordbær!

Ideen til vinduskassen ble unnfanget under selyplukk i 1982, da verkende rygg og lårmskler avstedkom et ønske om mere komfortabel arbeidshøyde. Etter en kort "brainstorming" framkom prototypen som måtte tilfredsstille hovedkravet:

Minimalt ettersyn – vanning maksimalt to ganger i måneden.

Interesserte kan få beskrivelse av kassen ved henvendelse til BLy/Siemens Trondheim. Systemet vurderes patentsøkt med henblikk på kommersiell utnyttelse. Tenk dere framtidens jordbæraaker med "hesjer" av kasser der plukkerne kan gå oppreist!

B. Lyngstad, S/T



Brigt Lyngstad: På tide å få jordbæra i hesje.

Nytt opplegg for vernearbeidet i Siemens Oslo

– Det er mye teori i vernearbeidet, og den må man kunne, men det gjelder også å unngå å bli paragrafrytter, sier den nye verneleder i Siemens Oslo, Rolf Eriksen. Han har nå fungert i stillingen siden ifjor høst, og har gått gjennom den obligatoriske opplæring i faget, Vernelederskolen, Industrivernelederskolen og en del spesialkurser. Han mener at verne- og miljøarbeidet i Siemens Oslo er i god gjenge. Det er nå godtatt av de fleste, og det faktum at det ble drevet organisert vernearbeid hos oss allerede før loven av 1977 kom, har medvirket til at avdelingene er flinke til å skape trivsel.

– Hvilke konsekvenser har utvidelsen på Linderud for vernetjenesten?

– Anlegget er delt inn i nye verneområder, og når valgene på verneombud er klarlagt, regner vi med at den nye organisasjon begynner å fungere fra høsten av. Vi forbereder i den sammenheng et godt opplæringstilbud for verneombud-

ene, og samarbeider her med opplæringsavdelingen, bedriftshelsetjenesten og montasjeavdelingen.



Verneleder Rolf Eriksen: Vær ditt eget verneombud.

– Er det spesielle oppgaver som står på programmet nå?

– Arbeidstilsynet har i sitt program for 1983-86 særlig tatt for seg data, støy og kjemisk, og på de fleste områder er vi igang. Også psykososiale forhold vil bli vist spesiell oppmerksomhet, opplyser verneleder Rolf Eriksen.

– Hvorledes blir vernearbeidet organisert på anleggene?

– Hovedansvaret ligger hos hovedentreprenøren, som i de fleste tilfeller er byggefirmaer. Dette fritar imidlertid ikke oss for å ta vare på våre egne. Det gjelder for eksempel å ha et godt verneutstyr, og her ligger vi på Linderud langt fremme. Men det viktigste er alltid den menneskelige påpasselighet på arbeidsplassen. Jeg pleier å si det slik, at enhver bør være sitt eget verneombud, og det gjelder særlig under de vanskelige forhold som hersker på et anlegg, sier verneleder Rolf Eriksen.

Siemens-bowlere på Sverige-tur

Fredag 3/6 reiste 12 medlemmer av Bowlinggruppa i S/Oslo til Siemens Göteborg. Vi skulle spille turnering mot S/Göteborg og S/Eskilstuna på lørdag.

Turneringen ble vunnet av svenskene med knepne 58 pinner. Vi fikk en herlig lunsj i kantinen til Siemens etter spillingen. Det ble også det ut gaver for beste serie kvinne og mann. Begge disse gikk til Oslo ved Marit Pettersen og Stig Abraham-

hamsen. Marit Pettersen hadde dessuten beste serie totalt.

Dagen ble avsluttet med en båttur til Fredrikshavn, hvor vi spiste middag. Vi returnerte hjem på søndag formiddag etter en fin helg i Göteborg. — Ref.

PS! Treningen begynner igjen tirsdag 6. september. Interesserte ringer linje 336 for påmelding!



Bowlinggruppen i Siemens Oslo — fra venstre: Arve Kavli, Randi Møller, Igor Jørgensen, Berit Andresen, Jan Eriksen, Tor Tvedt, Marit Pettersen, Britt Haraldsen, Volker Rath, Stig Abrahamsen, Ragnar Larsen og Wera Jørgensen.

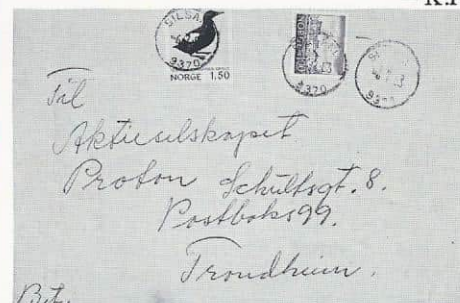
Ikke alt forandres

Mens firmaet har forandret navn fra A/S Proton, et poststed nordpå har fått nytt navn, og portoer er tidoblet siden 1954, har vi nå et nytt bevis på at menneskets samvittighet stadig er den samme.

I 1954 sendte Siemens Trondheim (altså Proton) en puring på et tilgodehavende på hele kr 15,60 til nevnte poststed. Nå, nesten 30 år senere, får vi purrebrevet i retur med beskjed om at beløpet blir innbetalt i nærmeste måned hvis vi tidligere ikke har fått pengene.

Postverket sendte selvsagt brevet til oss, selv om kunden benyttet vårt tidligere firmanavn, gateadresse og postboksnummer — slik det muligens fremgår av faksimilen.

Vi har takket kunden for brevet. — K.P.



Skjerp kakegaflene:

Aksjon Snar-Svar slår til på Linderud!

Produktivitetskampanjen slo fast at kunder ofte blir fristet til å kjøpe hos våre konkurrenter, simpelthen fordi vi ikke er flinke nok til å ta telefonen. Men nå skal det bli andre kaker!

Gjennom statisk vannrette kontrolloppringninger, der stoppeklokken skiller vinnere fra tapere, vil etterhvert kundenes utålmodighet bli satt mindre på prøve. Avdelinger med kortest gjennomsnittlig ventetid for telefonen taes vil bli honorert med Snar-Svar Kaken, — og håpet er at kampanjen vil gi alle avdelinger anledning til å spise kaker. Det ville jo være ille om de beste forble de beste, og de dårligste de dårligste gjennom hele aksjonsperioden — som er planlagt i første omgang frem til årsskiftet.

Nærmere opplysninger kommer i inn-kurvene på Linderud, på oppslagstavler — og ikke minst vil resultatene i all sin fryd og gru bli presentert i Siemens Intern. Folg med!



La oss presentere vår venn Sinus

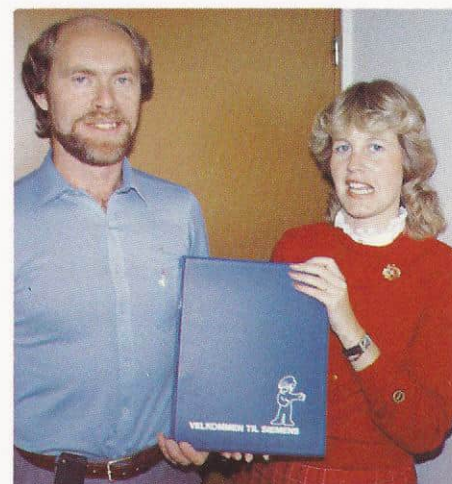
Sinus dukket opp i Trondheim i våres og er de nyansattes guide gjennom vår nye introduksjonsmappe.

— Vi har lenge følt behovet for forbedret materiell til de nyansatte, forteller Anne Gunn Hørsaker, Personalavd. S/T. Og etter lengre tids arbeid ble resultatet en mappe som vi håper vil være et godt hjelpemiddel for å bli kjent med firmaet. Hensikten med mappen er å sikre både en del nødvendig og ønskelig informasjon til de nyansatte. Den første dagen på en ny arbeidsplass er preget av mange nye inntrykk og mye informasjon. Mappen skal derfor fungere som et oppslagsverk hvor opplysninger kan hentes ut og nye opplysninger kan settes inn. Innholdet i mappen er:

— Org.planer for Region Nord og Seksjon Teknisk og Produksjon, — Arbeidsreglement, — Arbeidstakerorg., — Arbeidstid/Fleksitid, — Bedriftshelsetjenesten, — Lønn og ferie, — Militær-/HV-/Siviltjeneste, Rep.øvelser, — Opplæring, — Pensjon og forsikringer, — Reiseregulativ, — Siemens, — Sjekkliste for nyansatte, — Sosiale tiltak, — Velferdspermisjoner, — Verne- og militærtjenesten, — Egen avdeling, — Egen notater.

De enkelte avdelinger er oppfordret til selv å utforme egnet stoff til avsnittet Egen avdeling.

Interesserte som ønsker en mappe til gjennomsyn kan få den ved henvendelse til Personalavdelingen, S/T.



Edvin Strand og Anne Gunn Hørsaker er "fadderne" for vår nye medarbeider i Siemens Trondheim, Sinus.

To må man være



Jeg klarer aldri i livet å lage en kryssord alene, dessuten liker jeg ikke ensomhet, sier Kristian Manger, S/B, utfordret av Torbjørn Tobiassen til å lage kryssord denne gang. Dermed var det duket for "gruppe-kryssord", og parhestene ble Kristian Manger og Harald Økland.

Ifølge Manger og Økland er det noe spesielt med folk fra Bergen – og vi er ikke noe unntak. Vi klarer ikke å holde oss innenfor de tradisjonelle rammene for en firkantet kryssord og bygger oss opp i høyden i stedet. – For desto høyere vi henger, desto hardere faller vi, sier gutta.

Vi hadde tenkt å bruke "dobbel fustasjeopphengningsforkoplinger" som planke, men det klarte vi ikke. Planken ble 24 loddrett – en meget vanskelig planke – lykke til med den, smiler Manger og Økland som lar utfordringen gå videre til Prytz i Siemens Trondheim.

Vannrett

2. FN-organisasjon
4. Trevirke, entall
7. Inn...
8. Seilbåtklasse
11. Personlig pronomen
12. Sier en hver morgen til sin elskede, "Du er!"
13. Bergens svar på sukkertoppen i Rio
16. Sies kun på Vestlandet
17. Utkjempet Tordenskjold
18. Tallord
19. Engelsk pikenavn
20. Etter den søte kløe, kommer den sure...
21. Kundens uttrykk om forsamling av selgere
22. År (engelsk)
23. Nabolaget
24. Kommer sammen med blåveis på øyet
26. Navn på gruve
28. Første bokstav i Ole
29. Bør man ikke gjøre i fint selskap
32. Ev. sjef for P2
33. Fristed
35. Sted i Trondelag og ved Bergen
36. Hva er "Slogum Tor"?
38. Hva heter hesten til Fantomet?
39. Midt – Fjerne
40. Første navn i kjent varemagasin

Loddrett

1. Navnet på "Madam Felle's" sønn
2. Kjent og kjær person i Region Vest
3. Båtnavn – a
4. Kjærlighetssti (vei) i Bergen
5. Han – – hjertelig
6. Fisk
8. Kjent kvinneskikkelse som forulykket under tragiske omstendigheter i Puddefjorden
9. Uttrykk for grunnlegger
10. vesen
11. Bor man være, også i Siemens system
14. Sangerinne (sigøyner)
15. Sted ved kjent vannfall
20. Skomakerredskap
24. Oppgavestillerens planke
25. Kjent TV-serie
27. Vintersportsted
30. Kan briste om vinteren
31. Væske
34. Må skipene ha ombord i kystfarvann
37. Drikk

Løsning til Siemens Intern, S/O innen 17/10.

Hvem skulle tro det – forts. fra s. 11

i Brevik og drev med installasjon i 2 lastebåter tilhørende Bergenske Dampskibsselskap. Det materiell som trengtes ble bestilt hos en av Siemens-ingeniørene. Ved materiellets ankomst til Brevik viste det seg at en del av dette var langt bedre, og langt dyrere enn det som var nødvendig iflg. forskrifter og behov, hvilket måtte gå ut over Siemens fortjeneste. Sørensen var ikke blid dengang, – og har ikke glemt det til idag.....

I denne tid kom kvikksølv-likereettere i bruk, og Oslo Sporveier – Østensjøbanen – Holmenkollbanen – Bærumsbanen m.fl. ble da ganske store avtagere, daværende tider tatt i betraktning.

I tiden før krigen ble en kraftstasjon ved Søndeled montert, og dette ble den siste som Sørensen var med på, – før krigen.

9.april 1940 drev han på med scenebelysningen i Sentrum kino i Samfunds-huset i Oslo. Siden ble kun mindre arbeider utført.

Ved DNN i Tyssedal ble det montert 3 eller 4 omformere – hver på 3000 kW. Disse ble satt i drift høsten 1945.

Lørdag 5. mai samme år ringte Sørensen til Siemens og snakket med ing. Gundersen: – "Arbeidet var utført, og intet mere å foreta seg" – Nå ville han hjem. Svaret han fikk var da: "Krigen er slutt! Nå kan du komme hjem". – Himmel og hav". Norge var fritt igjen.

Nå kom en ny tid også for Adolf Sørensen. En god tid! Han nevner i fleng noen av de anlegg han var med på: Saugbrugsforeningen, Halden: Kraftstasjon: Papirmaskiner. Petterson & Sønn A/S, Moss: Papirmaskiner - driften. Union A/S, Ski: Skipsmotorer - Papirmaskiner. Skotfoss Bruk: Skipsmotorer. Sogn Trafostasjon: Fasekompensatorer og uten-dørsanlegg, Oslo, Falconbridge Nikkelverk, Kristiansand m.fl.

Samarbeidet med Siemens A/S har alltid vært godt, og som han selv uttrykker det:

– Jeg kan med hånden på hjertet si at tiden i Siemens har vært den beste i mitt liv.

Det samme gjelder samarbeidet med alle mine kolleger, og jeg har den tro at det gode forhold jeg opplevde, det eksisterer også i dag.

Ett ønske til slutt: "La toleransen mellom mennesker i tidene som kommer få komme tydeligere frem". Dette, for å oppnå et bedre mellommenneskelig samhold. - sa han.

Idag nyter Sørensen sitt otium, skiftevis i sin enebolig i Bærum, og sitt koselige landsted ved sjøen – ikke så langt fra Sandefjord.

Han omgir seg med sin hyggelige familie, - hvor han selv er både far, bestefar og oldefar, – og snart fyller han 88 år, og er nestformann i Siemens Pensjonistforening, hvor han alltid er på plass når noe skal drøftes. Og han trives her

E.Bj.