

Siemens Intern

Nr. 1 – Fredag 18. februar 1983

Siemens Smilepris –
godt humør i årevis!



Det er reklamesjef Johnny Almvang som er far til slagordet, og på sidene 6-7 ser vi nærmere på dette med smilet, Siemens og reklamen.



Fasit: 550 arbeidsplasser flyttet, 2400 skjermvegger montert, 4500 papperer båret omkring. Ukjent antall konferanseplasser, tegnebrett, arkivskap m.m. ordnet.



Krumtapper i alle våre flyttebevegelser: Fra venstre Roy Hammer, Jan Hyving og Odd Rødberg. Og til høyre ung og eldre i vår nye postavdeling: Nina Vold og Walter Stanghov.

Den store folkevandringen på Linderud går mot sin slutt

Tallene i bildet refererer til den siste store folkeforflytningen på Siemens Linderud. Arbeidsroen har i de senere uker langsomt senket seg over bedriften igjen, og når man nå bare blir litt sikrere i hvor man skal styre sine skritt når man skal oppsøke en kollega igjen, blir det hele ved det gamle. Flyttingen har vært foretatt av

medlemmer av Siemenslaget og Linderud Idrettslag, men selve kabalen er det kontorrekvisita med Jan Hyving i spissen som har strevet med. Og den har ikke alltid vært lett å få til å gå opp, sier Jan. Det kommer av at folk ikke engasjerer seg nok i planleggingen. Og da hender det at tingene ikke passer når de kommer, noe

som medfører forsinkelser og ekstraarbeide.

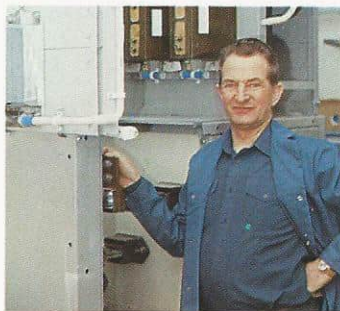
Nå er det bare i Østensjøveien og Rosenborggt. vi har tilholdssted utenom Linderud i Oslo. I Østensjøveien avd. for Husholdningsprodukter, i Rosenborggt. Seksjon Elektromed og Mobiltelefon samt Kontor & Data, Tele.

Teletex – uten Siemensprodukter

Siemens/Tandberg Data har knepet Teletex-kontrakten med Televerket, og vi blir eneleverandør på dette fremtidens telekommunikasjonssystem i Norge. Men merkelig er det – for "gamle" Siemensfolk – at det ikke står Siemens på et eneste av de produkter vi leverer.

– Dette betyr bare at Siemens er i ferd med å bli et systemhus på datasiden, sier prosjektleder Leiv B. Riisnæs (se side 5).

Laboratorium, takk!



– Merk uttrykket – laboratorium, sier Frank L. Larsen, Siemens Oslo. Ikke hvilket som helst verksted. – Se side 12.

Siemens Trondheim arvet kraftstasjon

Elektrisitetens barndom begynner å bli så fjern at vi må gjøre noe for å ta vare på minnene. Siemens Trondheim har "arvet" en hel kraftstasjon i Hommelvik, oppstartet i begynnelsen av århundret og i full drift til ut i 50-årene. Og med Siemens-materiell, naturligvis. Bjarne Schrøen skriver om dette på side 8 og viser hvorledes man tar vare på det gamle materiellet på Sluppen.

Fire nisser og et juletre



Da dørene ble slått opp for årets juletreffest for Siemens Oslo i SAS-Hotellet, klemte 358 (!) voksne seg inn sammen med "bare" 317 barn. At det nå er de voksne som stiller i flertall beviser at juletreffesten er lagt så profesjonelt opp at den gleder "barn" i alle aldre. Foruten vår alles onken Harald, møtte vi en tryllekunstner og flere konkurransedansere.

En takk til de fire arrangørene som sørget for at Siemens-juletreffesten fremdeles er noe for seg selv: Fra venstre Svein, Jack, Roy og Knut.

Velkommen nyansatte

Trondheim

Sigurd H. Ditlefsen, S/Harstad
Kjell Einar Borren, MFA - Industri
Oddbjørn Korsvold, Tekst og Dataavd.
Knut Ø. Stadheim, Serviceavd.
Heidi Sneisen, Merk. fellesavd.
Odd Moen, Tekn.avd.
Elen Tangen, Kraftelektronikkavd.

Bergen

Kurt Soma, Innkjøp/lagerregnskapskontor
Kjell Rune Karlsson, TA

Nyansatte Oslo: s. 12

Jubilanter

40 års jubileum

28/4: Tore Aasen, S/O

80 år

14/3: Rolf Schröder, S/O

75 år

29/3: Arnulf Hegge Malm, S/O

70 år

13/3: Hallvar Heggtveit, S/O

67 år

22/4: Finn Halck, S/O

27/4: Trygve Thunes, S/O

Vi gratulerer brudeparene

Åshild Karlsen og Henning Enge, S/T,
giftet seg 10. desember 1982.



Hjertelig takk

for oppmerksomheten i anledning min
50 års-dag. Theodor Bjørnstad, S/O

Jeg takker

direksjonen, venner og kolleger i Siemens
for oppmerksomheten på min 60 års-dag.
Torbjørn Karlsen, S/O

Hjertelig takk

for all oppmerksomhet fra venner og kol-
leger ved mitt 60-års jubileum.

Bjørn Dahlberg, S/O

Hjertelig takk

for oppmerksomheten i forbindelse med
mitt 40-års tjenestejubileum.

Alf Vamnes, S/O

Takk til alle

Til direksjonen, direktører, kolleger og
venner i Siemens!

Mannen seg på sengen strekker,
nyss kommet inn i pensjonistenes rekke.

Ah! det var deilig med en lur,

nå er det på tide å ta en tur.

Men først må dere alle

høre på min enkle tale:

Hjertelig takk for blomster, gaver og opp-
merksomhet

i anledning avskjed i nåde og pensjonert.
O. Rygge

Siemens Intern

Neste nr. kommer 27. april. Stoff til
dette nummeret må være i redaksjonen
senest 10. april

60 år

1/3: Oline M. Mobæk, S/Skien

10/3: Ola N. Hoftun, S/O

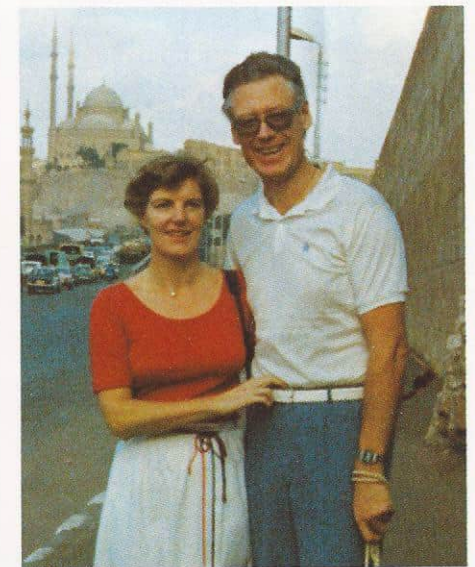
14/3: Olav Heggland, S/T

29/3: Knut Madsen, S/B

10/4: Henning Goborg, S/O

14/4: Per Storm Pedersen, S/O

Aud Mary Langset, S/O og Bjarne
Gulvik hadde i flere uker planlagt en ferie-
tur til Cairo. Om det var de gamle egypt-
iske guder, pyramidene eller stemningen
som fikk dem til å besøke Den norske
Ambassaden den 24. november 1982 vet
vi ikke — men gift ble de. Vi gratulerer!



Nytt om navn

Aage Tangen, S/O er utnevnt til over-
ingeniør og leder av kvalitetssikringsfunk-
sjonen for Teleteknisk Seksjon fra 1/1-83.

Mari Thorshaug, avd. for Strategisk
planlegging og markedsundersøkelser, skal
fra den 1/4 ha et 15 måneders opphold
ved ZVV 3, München for å arbeide med
strategisk planlegging.

Tor Hofstad, Telekomponenter, er blitt
formann i redaksjonsrådet Teknisk Uke-
blad.

Dødsfall

Pensjonist Thorleif Holtan, S/O døde
3. februar, 74 år gammel. — Holtan hadde
40 års tjeneste i firmaet.

Siemens Intern ble
dagens sensasjon
i Aftenposten...

Aftenposten

NEWS
Page 12

Vi må ha plass
vi kvalitet
T
Spesialfor
SI

Ellsen

FLISER
ILBUD

parkeringsplass

Mandag til fredag 7.30—17
Torsdag til 19

Lørdag 8—14

HEDMARKSGT. 29 · OSLO 6

TLF. (02) 28 41 29

HÅNDVERKSAVDELING

Morgenutgave, Torsdag 20. jan. 1983. Nr. 31. 124. årg. Kr. 3,50. Flysendt: Sør-Norge kr. 4,00. Nord-Norge kr. 4,50

Siemens får trolig storordre

En kontrakt på levering av teletex-terminaler for 20 millioner kroner til Televerket går etter det Aftenposten erfarer, til Siemens og Tandberg Data. Adm. direktør Tor Jemtland i Siemens (bildet) har innlevert tilbud på utstyr utviklet i Norge. Televerkets styre skal behandle saken om en uke.
(Foto: Brynjulv Aartun) Siste side



Hjertet hoppet i halsen på Siemens Intern-redaktøren da han fikk se Aftenposten torsdag den 20. januar og direktør Jemtland med siste nr. av Siemens Intern høyt hevet. Budskapet som flimret gjennom redaktørens hjerne var naturligvis "Siemens Intern – verdens beste be-

driftsblad" – men så var det altså den ene nyheten som var enda bedre, nemlig at vi lå an til å vinne Teletex-oppgdraget hos Televerket.

Vi er enig med Aftenposten i at dette er en stor begivenhet, vel verdt omtale, og vi forteller litt om hva Teletex er og hvem som står bak på side 5.

Godt resultat for Siemens A/S – men redusert bestillingsinngang

En omsetning på 1.564 mill.kr og årsresultat før oppgjørdisposisjoner på 50 mill. ble endel av fasiten for Siemens A/S i 1982. Begge tall er bedre enn ifjor, heter det i pressemeldingen som Siemens sendte ut i forbindelse med årsregnskapet.

Omsetningsøkningen har vært størst innen Seksjon Teleteknikk noe som ikke minst er resultat av en øket satsing på utvikling og produksjon innen denne sektor. Et eksempel er den nye mobiltelefonen som produseres i Norge og som har medvirket til at selskapets eksport har øket med 75%. Også innen militær elektronikk har firmaet hatt en interessant utvikling.

Ordreinngangen ned

Bedriftens ordreinngang gikk tilbake ca. 4% til 1.381 mill.kr. Det er et resultat av redusert aktivitet innenfor flere av de sektorer som er bedriftens marked. En

konsekvens er i første omgang at de 250 ansatte ved Sterkstrømfabrikken i Trondheim vil gå på redusert arbeidstid i en periode i 1983. En meget omfattende produktivitetskampanje er ett av flere tiltak for å sikre firmaet øket ordreinngang, beskjeftigelse og økonomisk resultat.

20 mill. til utvikling

Ca. 20 mill.kr er i løpet av året anvendt til utvikling av nye – og forbedring av eksisterende produkter og systemer. Innsatsen gjelder særlig elektrovarme, tavle- og bryterprodukter og kommunikasjonsutstyr. Enkelte større oppdrag, som flysikringsnett for norsk sivil luftfart, har også omfattende utviklingsinnsats. Bedriften forsterker videre sin betydelige organisasjon og kompetanse på området prosessdatateknikk.

73 mill. til investeringer

Investeringene utgjorde 73 mill.kr. En vesentlig del gjelder utvidelse av Siemens-anlegget på Linderud i Oslo. I tre nye bygninger er det her blitt ytterligere plass for elektronikkproduksjon, engineeringvirksomhet, regnesentra for prosessdataavdelingen, tidsmessige lokaler for undervisning og opplæring, samt aktivitetsrom og barnehage for ansattes barn.

Datterselskapene Tandberg Data A/S og Norwesco A/S har begge hatt betydelig fremgang i det forløpne år. Førstnevnte med en omsetning på 195 mill.kr og med et resultat før disposisjoner på 18,5 mill.kr. Norwesco's omsetning utgjorde 80 mill.kr med resultat ca. 1 mill.kr. Tilsammen beskjeftiger de tre selskapene 3.461 medarbeidere.

Det er ikke kvalitet som koster penger, men mangelen på kvalitet

På bred front vil nå opplæring og innføring i kvalitetssikring av anlegg finne sted i Siemens på landsbasis. I tiden fremover til over 500 personer bli direkte engasjert med kurs av forskjellig varighet og opplegg. Det er store penger å hente. Man regner med at innsparingspotensialet er ca. 8% av anleggets totalkostende. Siemens AG har satt som et første mål å redusere tallet til ca. 5%, og mener å være nær dette mål. Et ekte produktivitetstiltak!

— Det er ikke kvalitet, men mangelen på kvalitet som koster penger, sier Olav Høyland, Siemens Trondheim. Han har deltatt i prosjektgruppen KS helt fra begynnelsen av i 1979, og er nå utnevnt til leder for kvalitetssikring i anleggssektoren på heltid.

Hva er det egentlig kvalitetssikring anlegg går ut på? — Vi gir ordet til Høyland:

En del av det daglige

— KS-systemet/anlegg er et hjelpe-middel som stilles til disposisjon for alle avdelinger i seksjon anlegg og for alle avdelinger som deltar i anleggsvirksomheten i regionene sier han. Systemet vil også løse mange av de sentrale problemstillingene som kom frem under produktivitetsskampanjen. Det er lederne/avdelingssjefene for disse org.-enheter som må motivere sine medarbeidere til å bruke systemet i det daglige arbeid, og som har ansvaret for å følge opp dette som en viktig del av den vanlige oppfølgingen. KS-arbeidet skal altså ikke være noe som gjøres på siden av det daglige arbeidet, men det skal være en del av dette. Bare på denne måten kan systemet bli operativt og dermed også et akkvisisjonsmoment for nye anleggsoppdrag, sier Høyland.

Norsk/tysk samarbeid

— Når begynte vi å arbeide med kvalitetssikring i anleggssektoren?

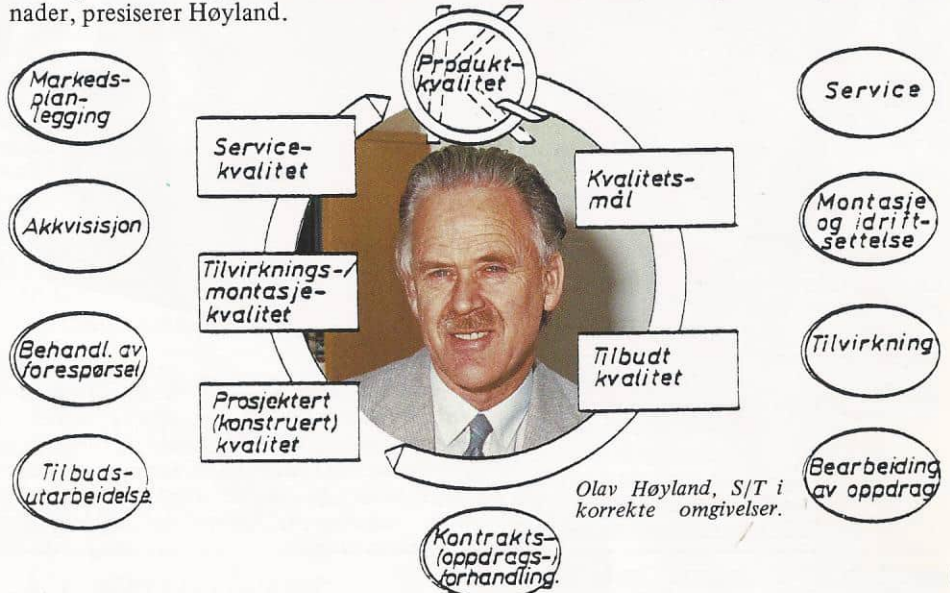
— Det var i 1979 da ledelsen nedsatte en prosjektgruppe med det mandat å utarbeide et kvalitetssikringssystem for anleggssektoren — basert på resultatet fra det norsk-tyske samarbeidsprosjektet som da forelå. Prosjektgruppen har bestått/består av følgende personer: A. Uv, R.O. Johansen, S.E. Johansen, P. Knotten, S. Blystad, R.B. Wist (sluttet), J. Grytbakk, S.H. Eide og O. Høyland. Gruppen kom frem til et resultat i 1981. Dette ble så prøvet på noen anlegg i en prøveperiode på ca. 1 år. Deretter ble KS-systemet revidert på grunnlag av de høstede erfaringer. Den 30.4.82 ble det skrevet innstilling til ledelsen om alminnelig innføring av systemet. Direksjonen bestemte så i møte 7. juni at systemet skulle innføres. Gruppen ble bedt om å ta seg av innføringsarbeidet i henhold til mandatet.

"Kvalitet koster penger"

— Hvorfor skal vi egentlig drive kvalitetssikring i anleggssektoren?

— Noen definisjoner er nødvendige for å kunne svare på dette spørsmålet, sier Høyland. Kvalitet betyr "Overensstemmende med spesifiserte krav". Kvalitetssikring betyr: "Summen av alle systematiserte aktiviteter for å oppnå kvalitet". Det utarbeidede KS-systemet er en arbeidssystematikk innen anleggsavviklingen som nettopp tar sikte på å gjøre oss istand til å levere anleggene i henhold til de spesifiserte krav på en økonomisk forsvarlig måte. I denne forbindelse er det på sin

plass å nevne at det ofte råder vrangforestillinger hos folk når det gjelder begrepet kvalitet. "Kvalitet koster penger", sier folk. Nei, det er ikke kvaliteten som koster, men mangelen på kvalitet som koster penger. Det sier seg selv at alle våre anleggsleveranser må være utført i henhold til de omforente spesifikasjoner, slik at avvik kan unngås. KS-arbeidet tar i hovedsak sikte på å sikre kvaliteten, hindre avvik og dermed også hindre avvikskostnader, presiserer Høyland.



— Hvilke forandringer i organisasjonen må vi nå foreta for å få systemet til å virke?

— Det foreliggende KS-systemet er i praksis laget i samsvar med de basisorganisasjonsheter vi har innen anleggs-virksomheten, og bygger i stor grad på eksisterende rutiner og prosedyrer. Dette betyr at systemet kan taes i bruk og gjøres operativt uten store problemer i basisorganisasjonene. På den annen side kan vi møte krav utenfra som går ut over systemets bestemmelser og eksisterende basisorganisasjoners funksjoner. Slike oppgaver må løses ut fra de krav som stilles i de enkelte tilfeller ved hjelp av mønstre for såvel KS som for nødvendige prosjektororganisasjoner.

Det bærende prinsipp i systemet er at den organisasjonshet som utfører et arbeid også er ansvarlig for kvaliteten på det arbeidet som utføres. KS er derfor også en viktig oppgave for ledere på alle plan. KS-systemet må betraktes som et verktøy som stilles til disposisjon for org.-enhetene i anleggssektoren. De enkelte avdelinger har selv ansvaret for at systemet praktiseres i avdelingen.

Administrasjon

Det er opprettet en administrasjon til å ta seg av revisjon, forbedring, endring av systemet, evt. forslag til org.-endringer, prinsipielle kvalitetsspørsmål, m.v., forteller Høyland. KS-systemet er dokumentert i en KS-håndbok som består av 2 deler, nemlig en generell del A og en detaljert del B. Del B finnes både som samlet utgave og som oppdelt i funksjonsområder — ansvarsområder — tilsvarende de forskjellige avdelingene innen avdelingsvirksomheten.

Innføring i 4 trinn

— Hvorledes skal så dette systemet innføres i firmaet?

— Det første trinnet hadde vi allerede i januar, da firmaets toppledelse ble orientert. I trinn 2 er målgruppen seksjons- og regionsledelse, overingeniører og avdelings-

sjefer, i trinn 3 er det bransjevisse arrangementer i region/seksjon hvor man også får brukerne i tale, og endelig i trinn 4 er det lagt opp til avdelingsvis samlinger i avdelingenes egen regi. Prinsippet i innføringsplanen er altså ønsket om å presisere at ansvaret for KS-arbeidet i basisorganisasjonene er en del av det vanlige lederansvaret. Opplæringsavdelingen er trukket inn i innføringsarbeidet, og må bidra vesentlig på dette området. Det antas at en stor del av førstegangsopplæringen vil være gjennomført i inne-værende forretningsår.

— Hvordan står det så til med Kvalitetssikringsarbeidet i andre seksjoner i vårt firma?

— Til dette er å si at såvel seksjon Teknikk og Produksjon som seksjon Tele fra før har organiserte ordninger for KS. Med sirkulære nr. 417 av 22.10.82 om kvalitetssikring har så direksjonen etablert et organ for behandling av saker av felles interesse for KS-arbeidet i de nevnte seksjoner, sier Høyland til slutt.

Siemens og Tandberg Data vant konkurransen om «Teletex»

Det blir Siemens og Tandberg Data som tilbys kontrakten på leveranse av Teletex-utstyr til Televerket. Siemens/Tandberg Data vant i konkurranse med 12 internasjonale firmaer bl.a. Philips, IBM, Ericsson. Teletex er en "super-telex", en tjeneste som Televerket skal ha i sving allerede i høst, som et av de første land i verden. Det betyr bl.a. innføring av "elektroniske brev" (porto: ca. 10 øre) og en rekke fordeler som trygt kan betegnes som en revolusjon i kontorautomatiseringen.

Det tjenesten først og fremst kan tilby, er en sammensmelting av terminalutstyr med store muligheter til forbedring, redigering og annen intern tilretteleggelse av dokumenter og brev og et hypermoderne telekommunikasjonsnett for hurtig forsendelse av disse dokumentene til andre teletex-abonnenter. Ti sekunder vil et brev av A4-størrelsen bruke fra sender til mottager, og terminalene inneholder alle de internasjonalt standardiserte tegn-muligheter som finnes på en vanlig skrivemaskin. Brev og dokumenter kan altså ferdiggjøres, og kan enten lagres eller sendes ut. Istedenfor konvolutter og "ut"-kurver overføres det ønskede dokument til mottagerens elektroniske lager. De avanserte terminalene vil også ha andre muligheter enn ren tekstbehandling, slike som faktureringsprogrammer, lagerstyring, regnskap, bestillingsrutiner osv. Dermed får man en datamaskin som både tar seg av tekstbehandling, evt. elektronisk arkivering og administrative oppgaver.

Som et ledd i Televerkets salgsopplegg vil man selvfølgelig tilby opplæring av abonnentene uten omkostninger, med oppfølging på arbeidsplassen, opplyser

kontorsjef Johanne Soknes i Televerket til Aftenposten. Prisene på utstyr vil ligge på samme nivå som tekstbehandlingsapparater generelt, mens en overføring av et brev på ti sekunder ikke vil koste mer enn ti øre, antyder hun.

Den norske teletex-tjenesten er heller ikke avhengig av den varierende kapasiteten i dagens telefon-nett. Tjenesten skal benytte seg av det digitale "offentlige datanett" som ble åpnet i 1981 for den såkalte "Datex"-tjenesten – direkte overføringer datamaskiner imellom. Dette sambandsnett vil etterhvert kunne bli bærer av mange forskjellige teletjenester. – Vi har vært tidlig ute her i Norge og er i en heldig posisjon ved at vi disponerer dette nettet. I andre land vil man bli nødt til å benytte seg av høyt belastede telefon-nett. Det er faktisk bare i Vest-Tyskland og i Sverige man har kommet i gang for alvor med teletex. Vi kommer dessuten til å tilby enda mer avansert terminalutstyr enn det som er gjengs i disse land, forteller kontorsjef Soknes.

I en markedsundersøkelse Televerket har foretatt, fremgår det at interessen for tjenesten er meget stor, opplyser informasjonssjef Christian Bugge Hjorth. Det viser seg at næringslivet også forventer noe mer enn bare en forbedret tekstbehandlingsmulighet. Interessen for en større delaktighet i databehandling og utveksling av informasjon er påtagelig. Og dette betyr at Televerket kanskje også vil bli

Siemens er i ferd med å bli et systemhus – også på datasiden!

– Teletex-leveransen til Televerket betegner for Siemens et nytt skritt i en utvikling som har pågått i en del år nå, sier prosjektlederen Leiv B. Riisnæs til Siemens Intern. Det er ikke lenger snakk om å levere enkeltstående produkter, men om hele systemer. Siemens er i ferd med å bli et systemhus også på datasiden. Konsekvensen av dette er at vi kan oppleve at det ikke står Siemens på et eneste av de produkter som tilhører systemet. Vi står fritt til å velge de mest egnede som markedsføres. I øyeblikket er vi f.eks. i ferd med å vurdere hvilken type skriver vi skal la inngå i Teletex-leveransen.

– Betyr ikke dette at Siemens reduserer sin betydning på markedet?

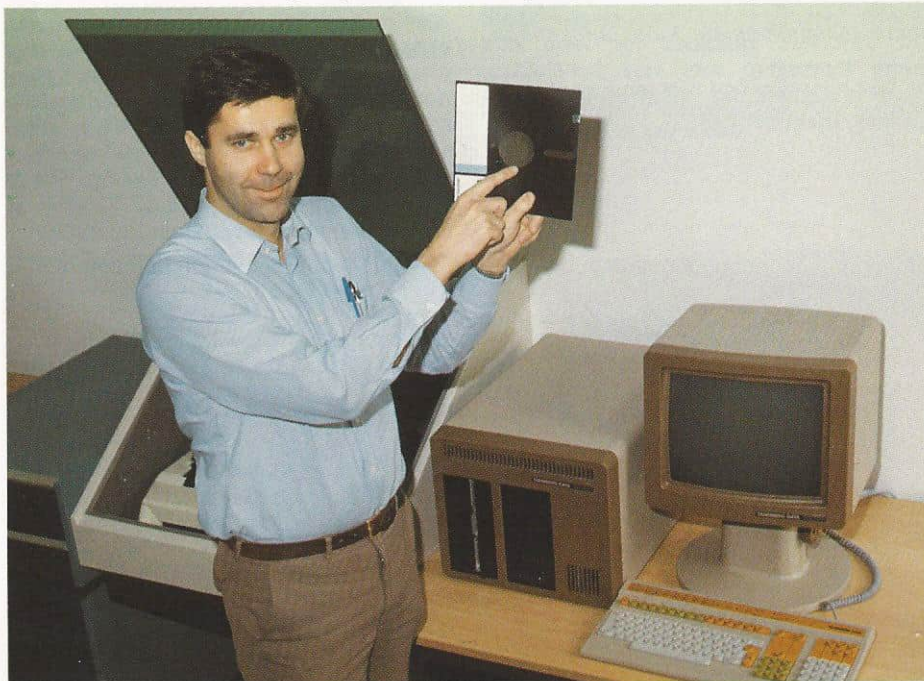
– Etter min mening – tvert imot, sier Riisnæs. Det er Siemens som er ansvarlig for den tekniske software. I datamaskinbaserte systemer er software ofte mer enn halvparten av kostnaden for hele systemet. I tillegg kommer meget viktige tjenester som vedlikehold, service, opplæring m.v. Det er neppe tvil om at Siemens vil styrke sin stilling som leverandør f.eks. overfor Televerket ved å forfølge den linje vi nå er inne på.

nødt til å engasjere seg sterkere i leveranse av programvare, systemer som kan benyttes, forskjellige programpakker som det kan være behov for i utveksling mellom deler av en desentralisert datavirkelighet. Vi må antageligvis gå sterkere inn i selve sammensmeltingen av datateknologi og telekommunikasjoner, understreker Bugge Hjorth.



Hundrevis

av kilo post kommer daglig til Siemens Linderud, og Reidar Nilsen har litt av en jobb med postsekkene opp trappen. Men når Teletex kommer i sving, vil mye av posten bli overført elektronisk. Imidlertid må man ikke tro at Teletex noengang vil komme til å erstatte postgangen fullstendig. Teletex vil først og fremst bli et supplement.



– Det er her det foregår! sier Leiv B. Riisnæs, prosjektleder for Teletex. På denne disc'en. Her ligger software, og den er Siemens ansvarlig for. Vi må bare venne oss til at det ikke står Siemens på alle produktene.

«Johnny, hva gjør dere med alle «- Vi øker omsetningen!»

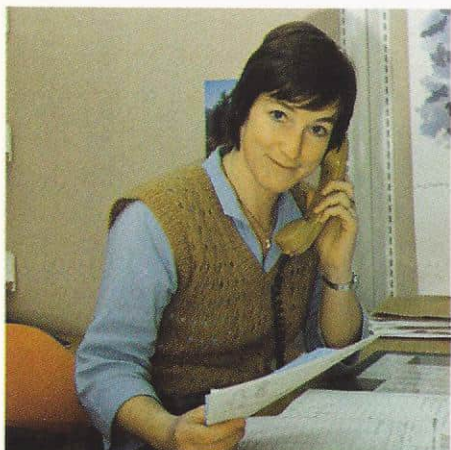
Når sant skal sies så fører vel både de som lager Siemensreklamen og den reklamen de lager et temmelig anonymt liv. Ingen helsider i Aftenposten, ingen kino-reklame, ingen plakater på Bislett-arenaen, ingen vakre Siemens-produkter du blir glad i på hverken busser eller messer. Så hvor i all verden finner vi igjen de synlige bevis på våre 10-15 millioner brukt på Siemensreklame? Omtrent slik er spørsmålet presentert for våre reklameansvarlige, både av kolleger, naboer og slekt som lurar på hva i all verden Siemens egentlig holder på med. Siemens Intern sluttet seg til de undrende, — og stilte spørsmålet direkte til en av de skyldige, reklamesjef Johnny Almvang:

— Hva gjør dere egentlig med alle reklamepengene?

— Øker Siemens omsetning! Og det greier vi ved nærmest å smyge reklamebudsjettet ubemerket forbi såvel kolleger som det store publikum. Forklaringen på denne noe besynderlige arbeidsfilosofi er å hente fra pensum i Kommunikasjon.

— Kommunikasjon, er ikke det moteordet for reklame?

— Sant nok, bortsett fra at reklamen er bortkastet dersom den ikke kommuniserer. Og her er vi tilbake til pensum: Vi skreddersyr reklamen for et lite antall mennesker i Norge, nemlig de som kjøper mesteparten av det vi selger. Vår primærmålgruppe som det heter på fagsproget, finner vi som ingeniører, teknikere, økonomer og arkitekter. Disse er ansatt i privat og offentlig virksomhet, innenfor industri, kraftforsyning, installasjon og rådgivning osv. Vi vet at vår reklame oppleves minst på høyde med våre konkurrenters av de ca. 20000 personer som vi primært ønsker å kommunisere med. Ikke desto mindre har jeg i den senere tid observert annonser for såvel våre supre støvsugere som våre hel-elektroniske vaskemaskiner i både Motor, A-magasinet, Hjemmet og



Karin Müller holder orden på regnskap og økonomi — alltid med et smil.



Produktsjef Torgrim Haaberg, Siemens husholdningsapparater (t.v.) og reklamesjef Johnny Almvang.

Det er viktig å skape et varig positivt inntrykk av navnet Siemens i forbrukernes bevissthet, slik at våre produkter etterspørres i forretningene, og slik at anbefalingene fra ekspeditøren faller i ployd jord og ikke på stengrunn. Tenk om Kodak skulle selge Corn Flakes!

— Nei, det er det jo Kellogs som gjør!

— Ja, nettopp. Og hvem er det som ifølge "den norske husmor" selger støvsugere? Dessverre ikke Siemens. Men la oss si at om 5 år med systematisk satsing i publikumsmedia, f.eks. ukepresse, — og kanskje litt satelitt-TV-reklame etterhvert — så vil den samme husmor tenke Siemens når det er snakk om støvsugere!

— Det blir altså mer Siemensreklame etterhvert?

— Så sant markedsutviklingen og vår egen prioritering vil — så er svaret ja. Forøvrig er jo min kollega reklamesjef Gunnar Iversen ute med en hjelpende hånd gjennom sin store satsning på Mobiltelefonannonsering. Riktignok påvirker disse annonsene neppe primært vaskemaskinkundene, ei heller snakkes det om "Vest-tysk kvalitet du blir glad i", — men at navnet Siemens gjøres kjent og forbindes med teknisk avanserte elektroniske kvalitetsprodukter hjelper oss uansett.

— Når vi snakker om reklame på den måten vi gjør nå, så høres temaet alvorligere og kanskje litt vanskeligere ut enn det vi vanligvis tenker oss? Gjør dere vitenskap ut av noe som egentlig er ganske enkelt?

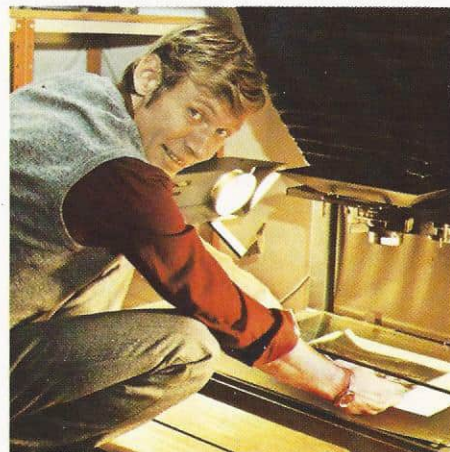
— Dårlig reklame er som oftest fundert på spontane kreative utbrudd, ikke på kunnskaper om hvor vi står i markedet og slettes ikke vurdert med tanke på hvor vi vil! Reklame er vitenskap, det gjelder bare å kunne kombinere det teoretiske med det praktiske. Faktiske kunnskaper om produkt, marked og ikke minst våre kunders innstilling, vaner og behov er det vi trenger for å lage reklame som selger.

— Og kundene, dvs. dine interne oppdragsgivere, er fornøyd?

— Ikke bestandig! Det kan gå friskt for seg når vi presenterer våre løsninger og forslag. Reklame er et fag som "alle kan", det synes og føles, tros og antas. Noen eksakt vitenskap med enkle målbare resultater er det jo ikke. Men vi måler og tester effekten av det vi gjør. Uheldede rapporter med publikums dom kjøpes inn; på denne måten blir det lettere å navigere gjennom et farvann fullt av usynlige pengesluk.

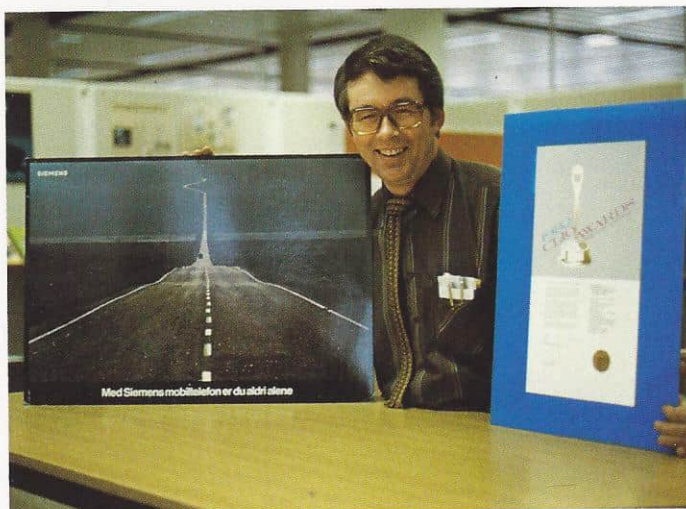
— Ja, de fleste opplever vel reklame som "noe som fordyrer varene?"

— I likhet med det meste av det vi kjøper i dag, så oppleves også reklame som et dyrt produkt. Neste gang vi ser en annonse i farger, en helside i et ukeblad eller et større fagpressemedium, så kan vi som en tommelfingerregel anta at de har kostet ca. kr 50 000,-. Og én gang gjør ingen sommer. Skal leseren huske noe av det vi prøver å si, må han se annon-



Øivind Tornaas i dunkel mørkeromsbelysning.

reklamepengene?»



Prisbelønnet Siemens-reklame: Reklamesjef Gunnar Iversen, Tele/Elmed, viser her diplommet Siemens fikk i en internasjonal reklamekonkurranse. Det var plakaten for Mobiltelefon (t.v.) som juryen falt for.



Her er det markedsføring av styringssystemer for el-verk det går om. Grafiker Leif Fiskaa har besøk av Dag Skirbekk.

sen — som bør være god — minst tre ganger. Så måle i kroner og øre synes reklame å være kostbar sånn umiddelbart. Men for en seriøs markedsfører inngår reklamen som et uunværlig hjelpemiddel i konkurransen om markedsandeler. I Sovjet er det enklere.

— **Hvorledes er avdelingsånden? Må man være ung, kreativ, dynamisk**

— Werbung macht jung! Hos oss er alle unge, selv om dåpsattesten til flere av våre medarbeidere har begynt å gulne. Det sier seg selv at med et spenn i arbeidsoppgaver som går fra ren sjauing til analyse av markedsdata, forfatterskap på norsk, tysk og engelsk av såvel brosjyrer for høyspenningsbrytere som plakater for vaskemaskiner, regisering av foto-/filmopptak, vurdering av reproduksjons- og trykkunderlag, foredragsvirksomhet for kunder, budsjettdiskusjoner osv. — så blir man fort gammel, — men bare ifølge kalenderen. Dagene går som timene under

en eksamen. Selvfølgelig har også Reklameavdelingen sin porsjon av menneskelige og organisasjonsmessige utfordringer, men konklusjonen er likevel at vi føler oss som et slagferdig team i stand til å tackle det meste, med godt humør.

— **Altså ingen klager? Alt er såre vel?**

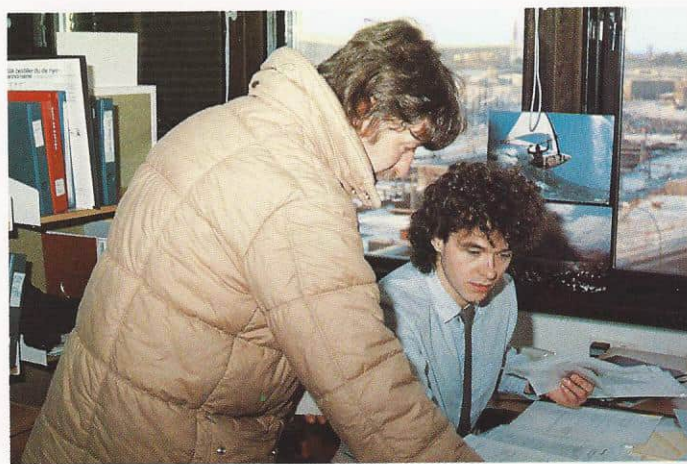
— Eventuelle klager tror jeg bør taes ad tjenestevei. Men det skal godt gjøres å klage over de ytre forutsetninger for å gjøre en god jobb. Vi har jo fått det fantastiske trivelige i Forum. Nå etter 5 måneders erfaring i nybygget har vi dessuten fått ristet oss på plass slik at kommunikasjonen internt i avdelingen er blitt bra. Det har ikke bare vært enkelt å plassere medarbeidere og funksjoner slik at arbeidet går effektivt innenfor et landskap på 30 ganger 5 meter. Men nå, i januar 83, går vi til og fra Norges triveligste arbeidsplasser! Og denne påstanden er ikke bare reklame!



Farverik og velordnet trykksak-hylle med to hovedansvarlige: Katalogredaktør Finn Gjerstad (t.v.) og grafiker Leif Fiskaa.



Med spesielt ansvar for Forum og alle de begivenheter som der utspiller seg: Espen Hansen (t.v.) og Kirsten Jahren.



Vår mangeårige leverandør Dick de Graaf (t.v.) med reklamekonsulent Geir Sundbye.

Et gammelt kraftverk har uttjent sine dager



De av oss som har trafikert E6 fra Trondheim og nordover har sikkert lagt merke til det lille murstenshuset i én etasje like ved veien i dolpa ved bekken like før vi kommer til Hommelvik sentrum. Hva de fleste ikke vet, er at dette var en gammel kraftstasjon bygget i tiden 1908-1913 av gårdbruker Jensen, og at såvel generatoren som apparatanlegget ble levert og montert av vårt firma Siemens Schuckert afd. Trondhjem.

Verket forsynte i sin tid Hommelvik og Hommelvik Verft og Støberi med lys. Kraftprisen var kr 136,- pr. kw/år. Verket var idrift til 1975 og har ifølge eieren bare hatt bagatellmessige reparasjoner. (Før denne stasjonen ble bygget hadde eieren hatt en likestrømsstasjon litt lengere oppe i samme bekken, men data på denne vites ikke).

Verket ble revet vinteren 1979-80 og utstyret brakt hit til Siemens Trondheim, da eieren Jan Jensen donerte alt til Siemens.

Før rivningen begynte tok vi noen bilder som viser kraftverket utvendig og innvendig slik som det opprinnelig var mens det var i drift.

Apparattavlen og det meste av utstyret er nå pusset opp og arrangert som en utstilling i en av kulvertene på Siemens i Trondheim. Generatoren m/magn.mask som også beror her på Siemens er på 125 kVA, 500 volt og 500 o/min. og veier ca. 4,5 tonn.

Dessuten har vi i vår utstilling tatt med endel gamle apparater som vi har fått tak i andre steder. Som eksempler kan nevnes:

- Høysp.bryter, fab. Siemens Schuckert. Type R2243, 10 kV, 200 Amp.
- Høysp.bryter, fab. Siemens Schuckert. Type R624a/106. $U_r = 10 \text{ kV}$, 400A.
- En-fase fordelingstransformator 21000/235 V, 13 kVA i drift fra 1941 i Aukra i en-fase anlegg med jord/vann som tilbakeleder.
- 1 generator (Dynamo). Fab. Elektrizität-Aktiengesellschaft Schuckert & Co. Nürnberg. 54A, 110V=, No. 12206 VORM AF6. $U \frac{1}{M} 1200$.

Videre, kilowattimålere fra Trondhjems El.verk, den eldste fra ca. år 1900. Samt gamle Siemenskomfyrer, varmeovner og støvsuger.

Alle utstilte apparater er av Siemens-fabrikat. I tillegg kan nevnes at målsetningen er etterhvert å kunne stille ut tilsvarende Siemensprodukter av den type som firmaet idag kan tilby sine kunder. Da vil man også få et bilde av den utvikling som har foregått på enkelte områder innen bransjen.

Bj. Schrøen



Brytere og transformator.



Fra det gamle kraftverk i Hommelvik.



Bjarne Schrøen med god gammel Siemens apparat-tavle, montert i kulverten på Sluppen.

**Adm.dir. i Siemens AG
Karlheinz Kaske –
årets sjef 1982**

rapport • siemensrapport • si

En jury sammensatt av prominente representanter fra den ledende vest-tyske dags- og næringslivspresse har utnevnt Siemens-sjefen Karlheinz Kaske til "Manager des Jahres - 1982" – for "Fremragende lederegenskaper". Selv sier Kaske at denne anerkjennelsen bør gå til alle ledere og medarbeidere i firmaet. Det er disse som har gått helhjertet inn for de omstruktureringer som har vært nødvendige for å stoppe den nedadgående trend i Siemens.

– **Hvordan har så dette skjedd i praksis?**

– Det har, sier Kaske til tidskriftet *Industriemagazin*, vært satt i gang en rekke produktivitetsfremmende tiltak på mange sektorer: utvikling, produksjon, markedsføring og administrasjon. Dessuten har vi skjerpet kostnadskontrollen gjennom hele firmaet og bruker penger bare til "nødvendigheter". Innkjøp av ting som "det er godt å ha" er strøket av listene.

Resultatet er en senkning av kostnadene med 1 til 2%. Og våre ansatte spiller på samme lag – noe som bl.a. kom til uttrykk gjennom 40% flere forbedringsforslag siste år.

Vi har videre lagt vekt på å klargjøre hva rasjonelt lagerhold betyr og i dette forretningsår ser det ut til at vi greier en omsetningsøkning på 3 mrd.DM – uten øket lagerhold. Det vil si frigjort kapital og mindre belastning i form av kalkulatoriske renter.



"Årets sjef", Karlheinz Kaske, Siemens AG, fotografert under sitt besøk på Linderud i fjor høst. Fra høyre Kaske, Tor Jemtland og vår styreformann Sverre Walter Rostoft.

Vekstområder

– **Hvor ligger firmaets vekstmuligheter?**

– For det første innen områdene kommunikasjons- og kontorteknikk og for det annet innen automatisering. Idag er 50% av de forretninger vi gjør basert på en teknikk med bakgrunn i elektronikken. I vår seksjon Energiteknikk har f.eks. elektronikkandelen i løpet av 15 år

øket med mer enn en tredjedel. Derfor er også denne seksjonen døpt om til seksjon Energi- og Automatiseringsteknikk.

– **Hvordan ser fremtiden ut for Siemens?**

– Til tross for den stagneringsfase verden er inne i, er jeg optimistisk både på egne og firmaets vegne, sier Kaske. Siemens har til disposisjon en konkurransedyk-

tig teknikk, vi har en verdensomspennende markedsføringsorganisasjon, vi kan tillate oss de investeringer som er forretningsmessig fornuftige og bruker over tre milliarder DM til forskning og utvikling.

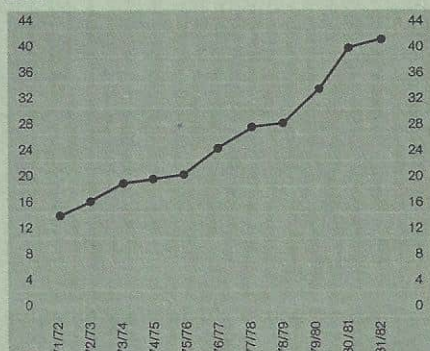
Vi har allerede vist at vi har pågangsmot og innsatsvilje – og Siemens er rustet til å møte fremtidige vanskeligheter og utfordringer.

Fra årsberetningen til Siemens AG

Som et supplement og bekræftelse av Kaskes uttalelser ellers i "Rapport" tar vi med to kurver fra den nye årsberetningen til Siemens AG som utkom den 3. februar.

Kurvene viser utviklingen over de siste 10 år for bestillingsinngang og omsetning i vårt moderselskap.

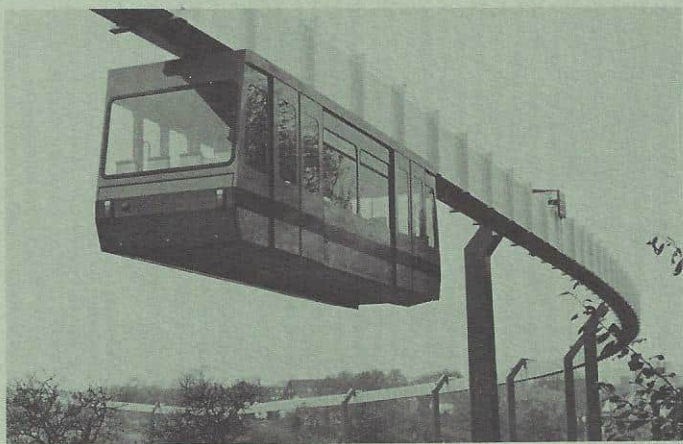
Bestillingsinngang i milliarder DM



Omsetning i milliarder DM



Den første hengebanen (H-bane) i offentlig trafikk



Det første fullautomatiske, datastyrte H-baneanlegg i Vest-Tyskland skal snart idriftsettes i Dortmund. Det dreier seg om et anlegg som er utviklet i samarbeid Düwag/

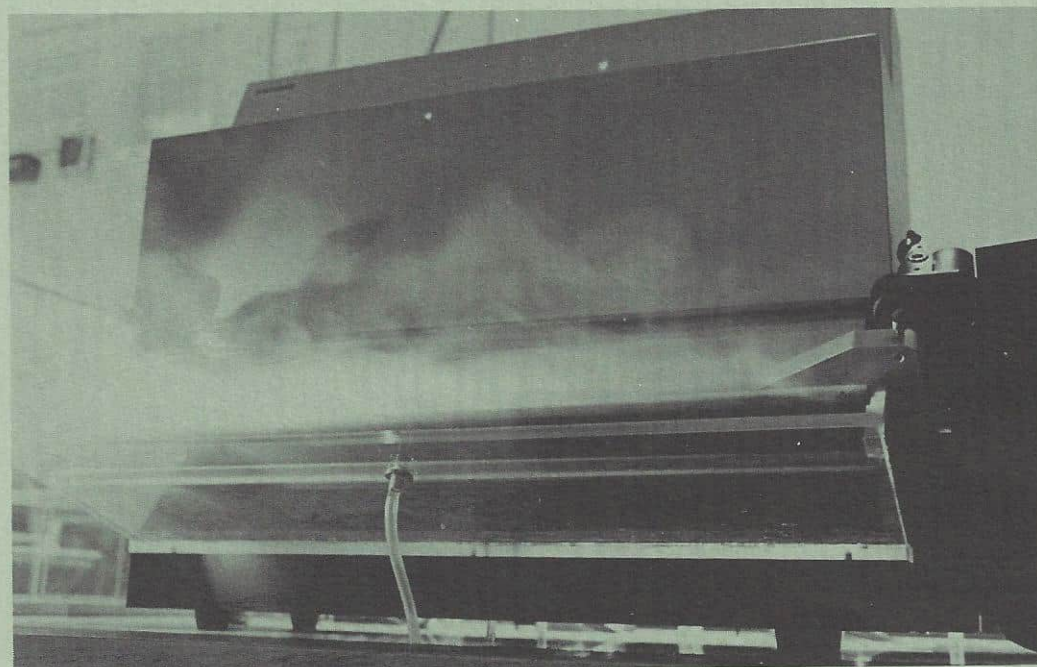
Siemens (Düsseldorfer Wagonfabrik) og som har vært utprøvet i forskningssentret i Erlangen i fire år. Der har vognene tilbakelagt mer enn 300 000 km.



I Dortmund blir banen mest brukt av studenter (tenkte vi det ikke), da den er installert over en strekning mellom to universitetskomplekser som ellers er forbundet med tre kilometer vei. Banen betyr en vesentlig reduksjon av en sjenerende trafikk- (og miljø)-belastning idet veien daglig trafikkeres av ca. 5000 biler og flere hundre sykler.

To vogner med hver 22 sitte- og 20 ståplasser frakter 4000 passasjerer pr. dag med en fart av 50 km i timen. Selv i "rush-tidene" — fire ganger om dagen — behøver ingen å vente mer enn tre minutter. Banen er finansiert av ministeriet for forskning og teknologi og staten Nordrhein-Westfalen.

En løsning for trafikken Oslo-Fornebo?



Effektiv tåkelegging

Ikke til bruk ved vanskelige forhandlinger, men til forstøvning av væsker, befuktning av papir i trykkerier, i klimaanlegg, til antistatisk behandling av plaststoffer, i oljeindustrien og på mange andre områder. Med ultralyd og piezokeramiske elementer kan utstyret forstøve inntil 30 liter væske pr. time til dråper fra 10 - 25 tusendelsmillimeters størrelse. Frekvens: mellom 70 og 200 kHz.

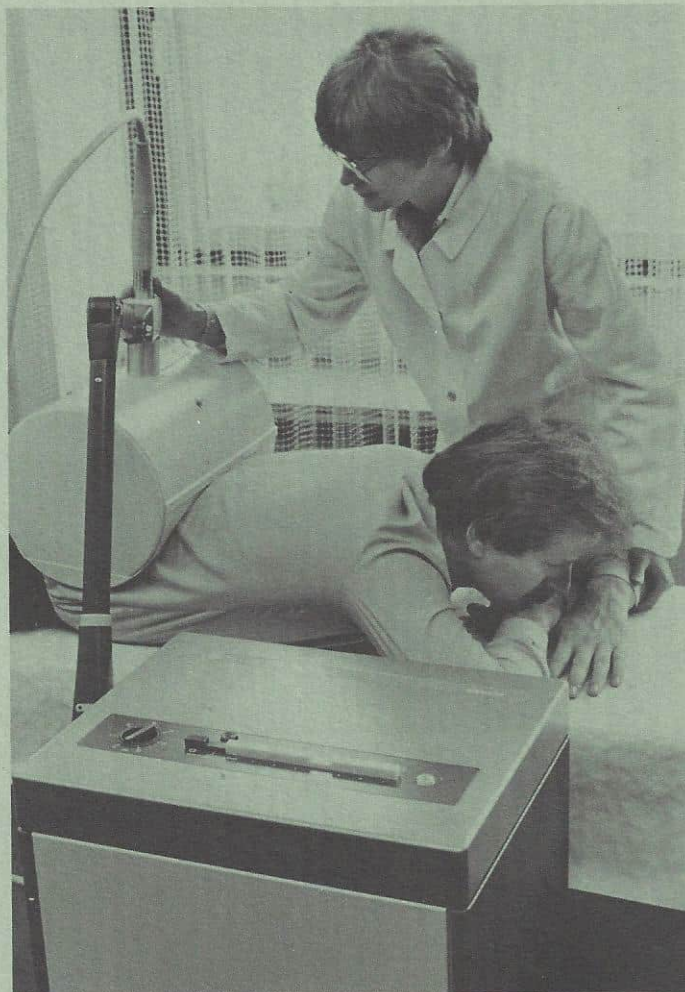
I stedenfor Oscilloskop!

Med denne enkle "Logic Probe" kan man definere forskjellige signalformer i digitale kretser og løse oppgaver der man hittil har trengt vesentlig dyrere instrumenter, f.eks. et oscilloskop.

Logiske kretsers (TTL-, DTL- og RTL-kretser) velbefinnende vises ved hjelp av åtte lysdioder som angir de respektive signalformer.



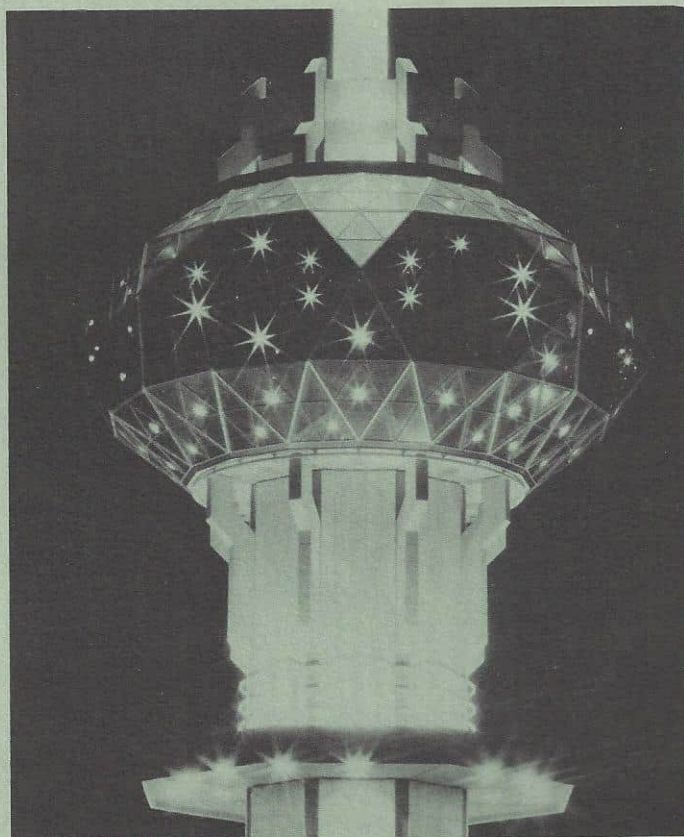
Vondt i ryggen? Siemens Siretherm 709



En diamant stråler over Riyadh

Østen forbindes vel ennå for mange av oss med skjulte skatter, gull og diamanter og dette fjernsynstårnet i Saudi-Arabia kan holde romantiske forestillinger vedlike. 110 meter over bakken stråler utsiktsplattformen som en slepen diamant. Dette tårnet – ialt 175 meter høyt – er midtpunkt i et nytt TV-sentrum

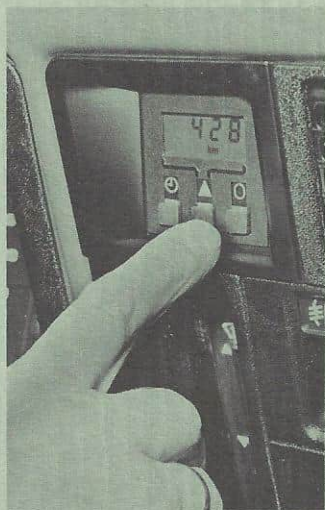
for landets program 2 og 3, med 5 store studio, redaksjonsrom og et eget teater. Siemens har installert det komplette sterkstrømanlegg med trafostasjoner, nødstrømaggregater og 22000 lysarmaturer. Marmor, sorte speil, glass og fontener står i herlig kontrast til Tryvannstårnets betong og Eternitplater.



siemens
rapport

Datamaskinen for bilen i miniformat

Bilfabrikantene forlangte en bilcomputer som ikke var større enn et ur. Og det fikk de av Siemens. Løsningen er sammenleggbar elektronikk, dvs. at alle delene, mikroprosessorer, motstander, transistorer og dioder er montert på en bøyelig 20 cm lang folie istedenfor på stive kort. Frontplate og display – og vips en datamaskin for bilen som gir deg syv forskjellige avlesninger: Momentant og gjennomsnittlig bensinforbruk, gjennomsnittshastighet, den sier til enhver tid hvor langt du kan kjøre før tanken må fylles opp, utetemperatur, samt klokke og stoppeklokke.



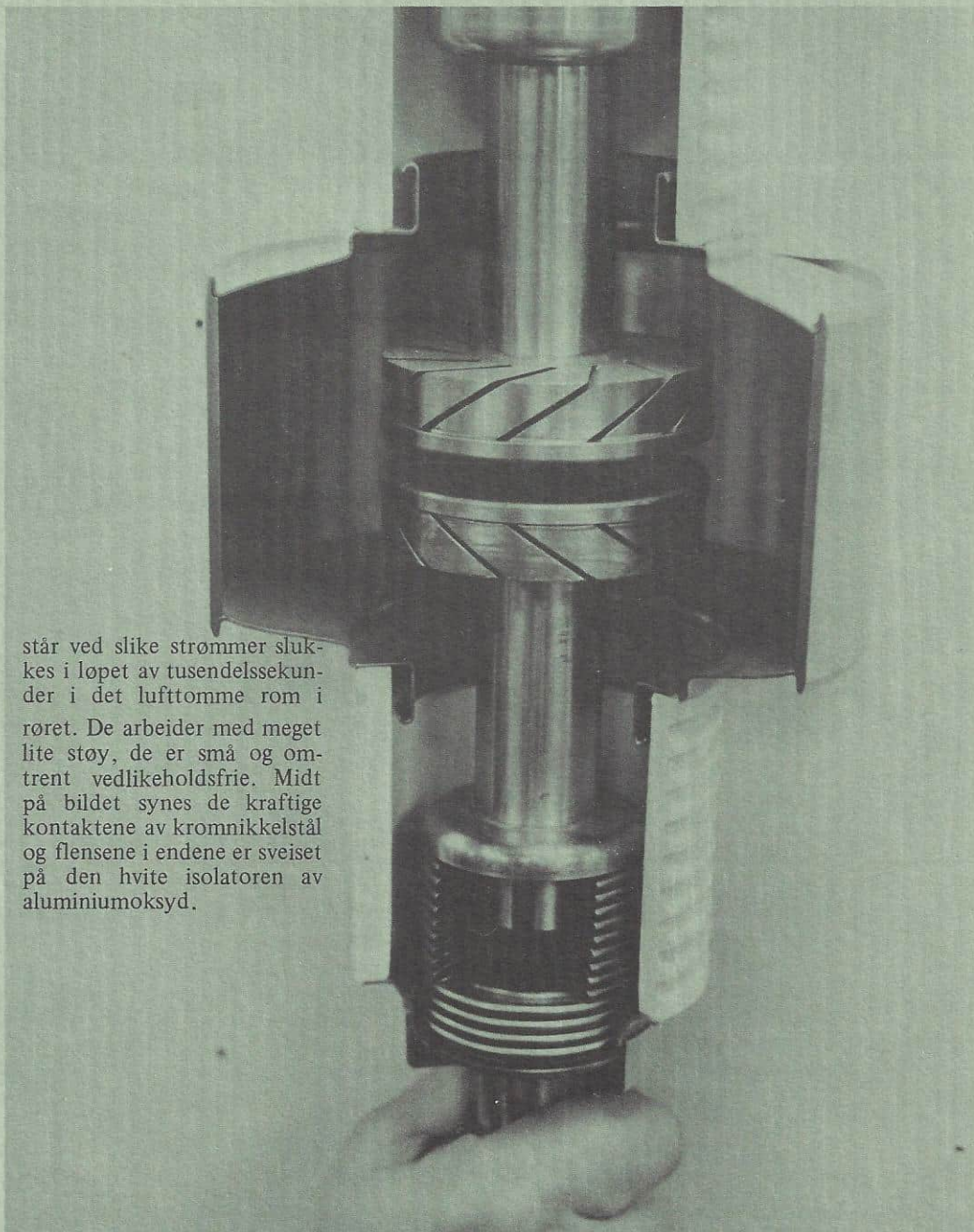
Masse rør

I Berlin produserer Siemens rør. Hvert år 15 000 senderør og 25 000 vacuumbryterrør foruten overspenningsavledere. Fabrikken er nylig utvidet og har blant annet øket kapasiteten for vacuumbryterrør til 40 000 stk. årlig.

Vacuumbryterrør benyttes i strømfordelingsnett i høyspentbrytere og er for uinnvidde noen fantastiske innretninger.

Rørene kan benyttes for strøstyrker opptil 25 000 A ved 35 000 volt (bryteren på veggen hjemme: 10 A ved 240 volt). Lysbuen som opp-

står ved slike strømmer slukkes i løpet av tusendelssekunder i det lufttomme rom i røret. De arbeider med meget lite støy, de er små og omtrent vedlikeholdsfrie. Midt på bildet synes de kraftige kontaktene av kromnikkelstål og flensene i endene er sveiset på den hvite isolatoren av aluminiumoksyd.



Ny varmeovn for oppvarming av bilkupéen i produksjon i Trondheim

Vinteren har ikke vært den ideelle for å introdusere et nytt bilvarmesystem, men nå finnes det i hvert fall på markedet, resultatet av samarbeidet mellom Siemens og Bosch for en varmeovn, beregnet på oppvarming av bilkupéen. Foreløpig regner vår Elektrovarmefabrikk i Trondheim med en produksjon av ca. 15 000 enheter av det nye produktet i inneværende år. Avhengig av hvorledes det nye systemet slår an på markedet, — ikke minst eksportmarkedet — vil produktet gi et verdifullt tilskudd til sikring av arbeidsplassene i fabrikk.

Varmesystemet består av elektriske blokk- og slangevarmere, kupevarmer og elektronisk batterilader. Inn- og utkobling av varmeenhetene kan styres over et koblingsur.

Samarbeid

Den nye kupevarmeren er utviklet av Robert Bosch Norge A/S og Siemens A/S i fellesskap. Siemens ble valgt som samarbeidspartner på bakgrunn av sin omfattende erfaring med utvikling og produksjon innen varmesektoren.

Kupevarmeren er på 1 500 W og praktiske forsøk har vist at den ved en utetemperatur på -20°C gir en kupetemperatur på ca. $+20^{\circ}\text{C}$ allerede etter 2 timers innkobling. (Peugeot 504 og Ford Taunus). Trinn 2 er på 750 W, dette trinnet egner seg best ved utetemperaturer rundt 0°C .

Elegant design

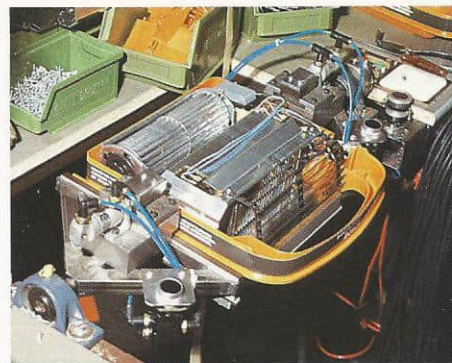
Formgiver Erling Onsager har gitt kupevarmeren et elegant og praktisk design som gjør at den kan plasseres i bilens for- eller baksete uten å forårsake skader. Et praktisk bærehåndtak gjør det greit å ta kupevarmeren med for bruk i f.eks. campingvogn, på hytta eller i hjemmet.

Ikke grå og ikke brun: Frisk farge og elegant form har designeren Erling Onsager gitt vårt nye produkt.

De elektriske blokk- og slangevarmerne produseres av Elkem A/S, som også står for utviklingen av varmere for nye biltyper.

En batterilader med mikroprosessorstyrt ladeforløp er en viktig del av systemet, og gir alltid riktig ladestrøm uten fare for overlading.

Systemet makedsføres av Bosch-organisasjonen i Norge. I tillegg eksporteres det til Tyskland, Sverige og Finland med markedsføring gjennom de respektive



Mye innmat i bilkupé-varmeren.

lands Bosch-organisasjoner. For 1983 foreligger planer om eksport også til andre europeiske land.



Brit Lund er en av dem som har fått arbeidet med sluttmontasjen av den nye bilkupé-ovnen i Elektrovarmefabrikken.

Konsernutvalget

i Siemens A/S hadde møte den 11. november 1982. Følgende saker ble behandlet:

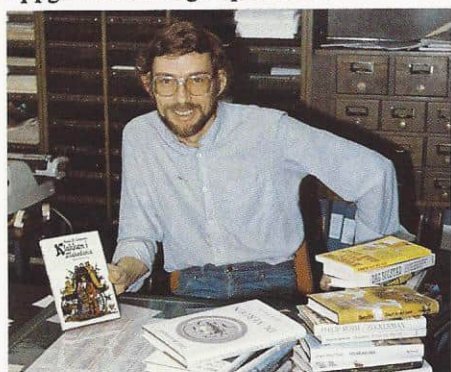
1. Oversikt over markedsforholdene og konkurransesituasjonen for Siemens A/S.
2. Budsjett 1982/83.
3. Årsregnskapet 1981/82 (foreløpige tall).
4. Lagerhold — SE-produkter i Reg. Vest.
5. Fremtidige planer for N 68 — antenneprodukter i S/N.
6. Produktivitetskampanjen.

Under eventuelt ble behandlet spørsmål vedr. utvalgets medlemmer og om Ansalgs vareuttak.

Følgende deltok i møtet: Jemtland, Simonsen, Friedl, Bakke og Haglund fra Siemens Oslo. — Johnsen, Skrogstad, Aas (varmann for Flittig), Sveen, Aune (varmann for Bratt), Siemens Trondheim. — Falkenberg, Michelsen, Johannesen, Siemens Bergen.

Mye bra lesestoff her, sier vår nye bibliotekar

— Mye bra av årets litteratur som vi her kan by medarbeiderne, sier vår nye bibliotekar på Linderud, Leif H. Mathisen og presenterer en del av de skjønnlitterære bøker i biblioteket. Et relativt nytt innslag i det ellers strengt faglig begrensede boktilbud på Linderud. Bibliotekar Mathisen presiserer at han ikke har hatt anledning til å opprette noen spesialservice for de skjønnlitterære bøker — i retning av ventelister o.l. — da han først tiltrådte ved årsskiftet, og det er andre oppgaver som er gitt prioritert.



— Men de som ønsker det er hjertelig velkomne til å ta en titt, sier han, og her er årets utvalg:

Woody Allen - Fabeldyr, Bob Anderson - Stretching, E. Beyer/Ø. Anker - Brevveksling mellom Bjørnstjerne Bjørnson og Amalie Skram, James Baldwin - Rett over mitt hode (2 bind), George Best - Her er mitt liv, Odd Brockmann - Du verden, Arvid Brodersen - Fra et nomadeliv, Suzanne Brøgger - Tone; et epos, Elias Canetti - Die Stimmen von Marrakesh, Simon Flem Devold - Hva nå unge mann - du er 50, Milovan Djilas - Tito, Odd Eidem - Morgen i Dijonne, Knut Faldbakken - Bryllupsreisen, Oriani Fallaci - Letter to a child never born, Graham Greene - J'Accuse (på engelsk), Tim Greve - Spionjakt i Norge, Ingeborg Refling Hagen - Et livsverk, Jan E. Hansen - Teaterspeil, Oscar Hasselknippe - Olav Selvaag, Kåre Hegseth - Kattene i Spania drikker ikke melk, M. Henning/A. Jardin - Kvinner i ledende stillinger, Vera Henriksen - Skjeveveven, Gudmund Hernes - Hvorfor galt går galt, Reidar Hirsti - Gubben, Kjell Hjern - Blix, Rolf Jacobsen - Samlede dikt, Jevgenij Jevtusjenko - Bærsteder, Jahn Otto Johansen - Min jødiske reise, Mary Harris Kalfoss - De tause rop, Milan Kundera - Latterlige kjærlighetshistorier, Siegfried Lenz - Stillheten, Doris Lessing - Representantene fra planet 8, Håkon Lie - Krigstid 1940-45, Liv R. Lykkenborg - Bur til en skadet fugl, Mona Lyngar - Bare en advarsel, Alistair Maclean - Dødens elv, Jon Michelet - Terra Roxa, Jan Myrdal - Barndom, Håkon B. Nielson - Det var en gang, Tove Nilsen - Skyskraperenglene, Joyce Carol Oates - Velsignelsen, Ernst Orvil - Videre, Øystein Parmann - Andre Bjerke, Carl Fredrik Prytz - Bruksdikt 1975-77, Carl Fredrik Prytz - Mannen som hadde rett, Rainer Maria Rilke - Guds

Siemens-innslag i den elektrotekniske bransje

Siemens-medarbeiderne er aktive med foredrag og faglige innlegg i den elektrotekniske bransje, og gjør seg også gjeldende som artikkelfortattere. Dag Bruun, Prosessdata, foreslår at Siemens Intern forteller nærmere om dette og gjengir, såvidt mulig, i hvilken sammenheng våre medarbeidere deltar.

— Det har stor interesse å vite litt om kollegenes virksomhet på det faglige felt, sier Bruun, og det kan også virke som en ansporing. Det kan aldri bli nok av faglige Siemens-innslag!

Vi er enige, og følger gjerne opp Bruuns forslag. Det forutsetter at vi får de nødvendige tips. Det beste er at foredragsholdere og artikkelfortattere selv sender en lapp til Siemens Intern når noe er på gang, men da beskjedenheten som bekjent er en Siemens-dyd, ber vi om tips også fra andre.

Så litt om hva vi har registrert i den senere tid:

CIRED-rapporter

2 rapporter med bidragsyttere fra Siemens A/S er blitt antatt til den internasjonale CIRED-konferanse (International Conference on Electricity Distribution) 1983. Rapportene er utarbeidet på konferansens offisielle sprog, engelsk og fransk. — Rapportene: O.J. Guldseth, Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk, Th. Bjørnstad, Siemens A/S, H.M. Paulsen, Siemens A/S: "Total system design of overhead line networks". — O.P. Mosland, Siemens A/S, B. Hestnes, Siemens A/S, J.A. Olsen, Oslo Lysverker, P. Langseth, Oslo Lysverker: "Integrated control and information systems as an aid to operational control".

Mikromaskiner

På Studiemøtet i Radioteknikk og Elektroakustikk i Lillehammer ifjor hadde Tor Hofstad, Siemens A/S en presentasjon av Siemens' program for mikromaskinmoduler (SMP), utviklet for generelt bruk og spesielt rettet mot OEM (Original Equipment Manufacturers). — Jan T. Herstad, Siemens A/S holdt foredrag om Siemens' og Kongsberg Våpenfabriks "Joint Venture" SCADA for datainnsamling og styring av et oljefelt i Mexico-bukten.

Produktivitet

Arne Nesheim, Siemens A/S deltok i høstkongressen 1982 arrangert av Norges Rasjonaliseringsforbund i samarbeid med Norsk Produktivitetsinstitutt i Oslo. Kongressen hadde mottoet "Produktivitet,

hender, Philip Roth - Zuckermann, Vidar Sandbeck - Husbondens røst, Yngvar Senstad - Dranker, klovn og løgner, Isaac B. Singer - Fortapt i Amerika, Dag Solstad - Gymnaslærer Pedersens beretning om den store vekkelsen..., Tore Stubberud - Vedfyringsens gleder og andre folkelige fortellinger, Knud H. Thomsen - Klokkene i Makedonia, John K. Toole - Tåpenes sammensvergelse, Chr. Vennerød - Arbeid mindre - lev mer, Bjørn Vik - Snart er det høst, Jo Voigt - Der Todefeind, Herrbjørn Wassmo - Huset med den blinde glassveranda, Simon Wiesenthal - Max og Helen, Aleksander Zinovjev - Gapende høyder.

motivasjon og teknologi", og Nesheims innlegg dreiet seg om produktivitetskampanjen i Siemens under tittelen: "Tiltak og resultater".



— Interessant å følge med i kollegenes faglige virksomhet, sier Dag Bruun, Prosessdata.

Sanntidssystemer

På Norske Sivilingeniørers Forenings etterutdanningskurs "Design av sanntidssystemer" i Oslo ifjor høst hadde J.O. Skaar og K.O. Carlsen, begge Siemens A/S en hel dag til disposisjon for gjennomgåelse av problemene omkring analyse og design.

Transformatorstasjon

NITO hadde i Tromsø ifjor høst et etterutdanningskurs om "Prosjektering transformatorstasjon" hvor Alf Kristian Enger, Siemens snakket om 11 (22) kV apparatanlegg, Karl Erik Grønnesby, Siemens om totalleveranse av transformatorstasjon 66 — 11 (22) kV, innendørs anlegg og Theodor Bjørnstad, Siemens, om effektbrytere, prinsipper, vedlikehold og priser.

På NITO's kurs om oppbygging og vern av fordelingsnett i Asker i februar 1983 har Th. Bjørnstad holdt foredrag om apparat-anlegg og Birger Hestnes, Siemens om kontrollmuligheter i fordelingsnettet.

Personalpolitikk

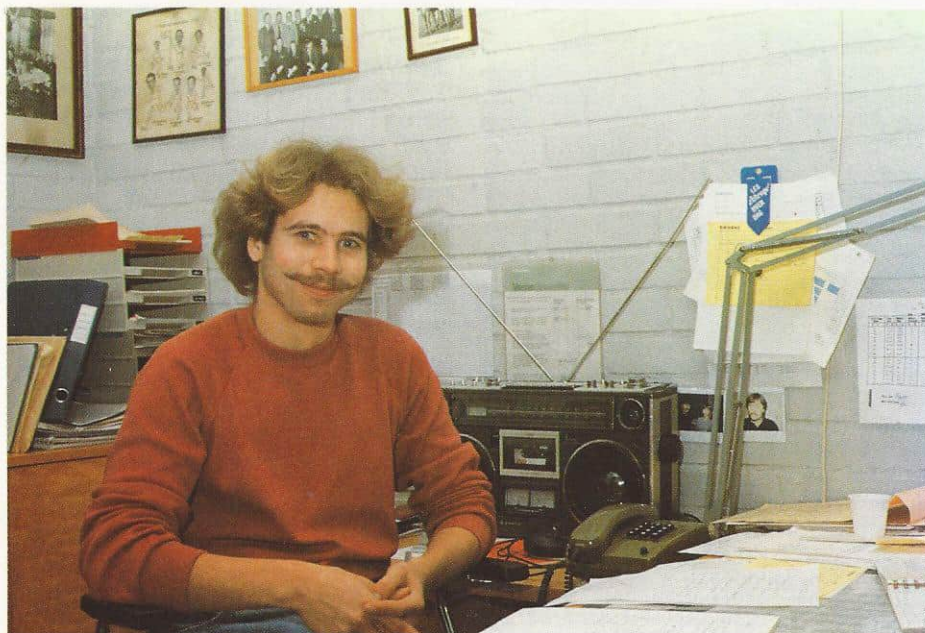
Roar Haglund, Siemens A/S har på Siemens-kurset "Arbeidsledelse i praksis" holdt foredrag om "Hvorledes opplever jeg personalpolitikken i montasjemiljøet?"

Kraftelektronikk

"Kraftelektronikk, muligheter og begrensninger" het et av Norges tekniske Høgskole's kurs i januar 1983 hvor Tor Inge Johansen deltok med "Elektrolyse og galvanisering".

Vi minner i denne sammenheng om at firmaet yter en påskjønnelse for foredrag og rapporter av den art som er nevnt her, samt for artikler i fagblad. Forfatterne bes sende kopi av manus o.l. til Informasjonsavdelingen, Siemens Oslo.

Ny hoveddata-tillitsmann for Siemens



Lars Petter Paulsen, Siemens Oslo, ny hoveddatatillitsmann.

Fellestillitsmannsutvalget har valgt ny hoveddatatillitsmann, Lars Petter Paulsen. Lars Petter ble ansatt 1. september 1980 som lærling i Montasjeavdelingen i Oslo. Han er 22 år og fortsatt uten fast følge. Vi konsentrerer oss om jobben og vervet, og spør:

— Hva er en hoveddatatillitsmann og hvilke oppgaver har han?

— I Siemens har alle forbundsområder seg imellom bygget opp et organisasjonsmønster innenfor dataområdet,

sier Lars Petter. Hovedavtalen LO-NAF har et eget avsnitt som omhandler dette, og vi er stolte av hvordan vi har taklet problemene med geografiske avstander og mange forbundsområder.

Datatillitsmenn må følge opp avtale- og lovverket innenfor området. Det kan være lov om personregistre, lov om arbeidervern og arbeidsmiljø med flere forskrifter.

Jeg savner forskrifter om terminalarbeidsplasser, men FTU har en bedrifts-

intern formålsavtale på dette feltet. Jeg som hoveddatatillitsmann skal i tillegg være koordinerende ledd mellom bedriftsledelse og lokale datatillitsmenn.

— Du har vært ansatt i to og et halvt år i en komplisert bedrift og nå er du blitt tillitsmann innenfor et komplisert område. Er ikke data kun for avansert teknisk personell?

— Bransjen har selv gjort dette utilgjengelig for den enkelte ved blant annet å bruke sitt eget språk, sier Lars Petter. Det er en av mine oppgaver å få systemene og programmene forståelige for den enkelte. Om få år vil data bli en del av tilværelsen. Det vil bli eget fag i småskolen og alle vil føle data enkelt og selvfølgelig. Men idag er det viktig med informasjon og skoloring.

— Har du et mål eller ønske i ditt nye verv?

— Mitt ønske er at denne delen av tillitsmannsordningen vil øke sitt engasjement overfor den nye teknologien, slik at vi bruker teknologien til å skape et bedre arbeidsmiljø. Det skal lite til for at resultatene blir det motsatte.

Bedriften er iferd med å innføre et nytt system for lønn- og personaldata. At dette blir tilfredsstillende for den ansatte er mitt første mål, sier Lars Petter før han må tilbake til tavlemonstasjonen hos kunden.

Nye kunder på tråden?



Mobiltelefonen er et produkt som krever intensiv markedsføring, og i Rosenborggt. sitter et selgerteam som ikke lar gresset gro under føttene. Et par av dem har vi på dette bildet — det er fra venstre Egil Sørensen og Jørgen Bredesen — er det nye kunder på tråden, tro, om uttrykket lenger måtte ha gyldighet.....

Foranledningen for Siemens Interns oppmerksomhet er at mobiltelefon har begynt tipskonkurranse blant firmaets medarbeidere: alle tips som fører til salg belønnes med varer på Ansalg for kr 500,- og i tillegg vil den som innen 30/9 har gitt flest vellykkede tips få — hold fast, en ukes opphold på Kanari for 2 personer.

— Ukonvensjonelt til Siemens å være, fastslår Bredesen som bestyrer konkurransen. Produktivt, vil jeg si, et av de bedre innslag i produktivitetskampanjen. Og vellykket. Ikke før var innbydelsene gått ut, før telefonen kimte her nede. Mange skeptiske blant våre egne måtte putte nesen i en klut. Til dagens dato har vi fått inn 100 tips, og 6 har ført til salg. Det kaller jeg meget bra. Og vi får nok flere.

Her gjelder eventyrets "Vil du være med, så heng på"!

Opplæringstiltak avbøter vanskelig arbeidssituasjon i Siemens

Velkommen
nyansatte

Ordretilgangen til fabrikker og montasjeavdelinger i Siemens er ikke god på nyåret 1983, og det arbeides med tiltak som alternativ til permisjoner. Det viktigste er opplæringstiltak, og Agnar Ræstad, Sterkstrømfabrikken, S/T opplyser at bedriften internt allerede har igang kurser med egne og engasjerte lærerkrefter. Sterkstrømfabrikken har som kjent 4 dagers uke frem til påske, og bortsett fra en del problemer med skjev belastning på enkelte avdelinger, går dette sin gang, sier Ræstad. Man er nå i kontakt med Samarbeidsrådet med henblikk på eventuelle videregående opplæringstiltak med offentlig støtte over påske. Foreløpig har det ikke vært noen lysning i ordretilgangen, sier Ræstad.

Mild vinter

Den usedvanlig milde vinteren fører med seg at folk ikke kjøper så mange varmeovner som Siemens har beregnet at de skulle. — Det er først og fremst såkalte "over disk"-produkter som er blitt liggende på lageret, forteller Olav Heggland på Elektrovarmefabrikken. Ellers har salget gått ganske bra, og vi regner ikke med noen innskrenkninger i arbeidstiden fremover.

For våre montasjeavdelinger må ordretilgangen for tiden betegnes som svak. Per Knotten, Siemens Oslo sier at opplæringstiltak er en god ting i denne tiden, og viser bl.a. til igangsettelsen av det nye opplæringslaboratoriet på Linderud. Vi leier bort en del montører, og ellers er det en del ledighet, men permisjoner er det ingen planer om i skrivende stund her i Oslo, sier Knotten. På lengere sikt tror vi situasjonen vil bedre seg radikalt, men dette er det litt tidlig å si noe konkret om, sier Knotten.

Anngrim Asphjell, Siemens Trondheim sier at problemet på montasjesiden er at en del skipsjobber nå etterhvert avsluttes. Planleggingstallene viser en beregnet ledighet på 25 mann i mars og 50-60 i april. Samtaler med klubben om hvorledes problemene skal løses er på gang, og opplæringstiltak er blant de ting som er sterkt inne i bildet, sier Asphjell.

Odd Prytz opplyser at i Ålesund går 3 montører fra offshore i permisjon frem til påske. Ellers er det ingen planer om permittering i den nærmeste tid fremover.

— I Bergen er det for tiden 4 dagers uke hos montørene. Det tilsvarer 17 mann

Oslo

Knut Jepsen, Utviklingsavd./Tele
Anne Marie Torkveen, Offshoreavd.
Bjørn Egil Larsen, Prod.avd./Tele
Tove Hagen, Renholdet

Astrid Emilsen, "

Heidi Bakken, "

Brit Inger Rasmussen, Renholdet

Grete Brottveit, S/Kristiansand

Paul F. Prydz, Utviklingsavd./Tele

(kommet tilbake fra Siemens AG)

Ove Lysgaard, AKA/Automatisering

Ketil Fridheim, El.med

Torggrim Haaberg, Sentralavd./Handel

Fredrik V. Bentseng, Lager

Reidun Sørensen, Systemavd./Org.avd.

Morten Haugen, AKA/Industri

Jan Barlinhaug, Markedsf.anlegg/industri

Bjørge Ekren, Kantinen

Per Bråten, Utviklingsavd./Tele

Finn Heggelund, Systemavd./Org.avd.

Turid Nordlund, Tekstsenteret

Kari Skarpsno, "

Eivind Børke, Markedsf./telekomp.

Snøfrid Sjølander, Renholdet

Carl Johan Støylen, Service/mobil

permittert, men alle har altså jobb, sier Harald Stegen. Denne ordningen vil i hvert fall gjelde ut februar måned.

Nytt laboratorium for montør-opplæringen



Det nye opplæringslaboratoriet på Linderud har fått 100 kvm til rådighet i verkstedbygget.

Nyutvidelsene på Linderud har også skapt muligheter for bedre opplæringsforhold for læregutter og montører. I det "gamle" verkstedbyggets 2.etasje er det nå innredet et opplæringslaboratorium

som skal gi et bedre grunnlag enn før for å avlegge fagprøve innen høyspenning, lavspenning og svakstrøm. Men like viktig er det å heve det faglige og administrative nivå, så vi kan møte den økende konkur-

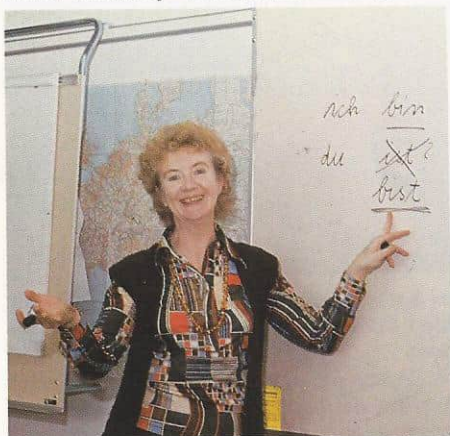
ransen i bransjen, sier daglig leder Frank N. Larsen til Siemens Intern.

Laboratoriet har plass til opptil 9 personer samtidig. Lærerkreftene vil bli hentet fra forskjellige avdelinger innen Siemens og utenfra hvis nødvendig.

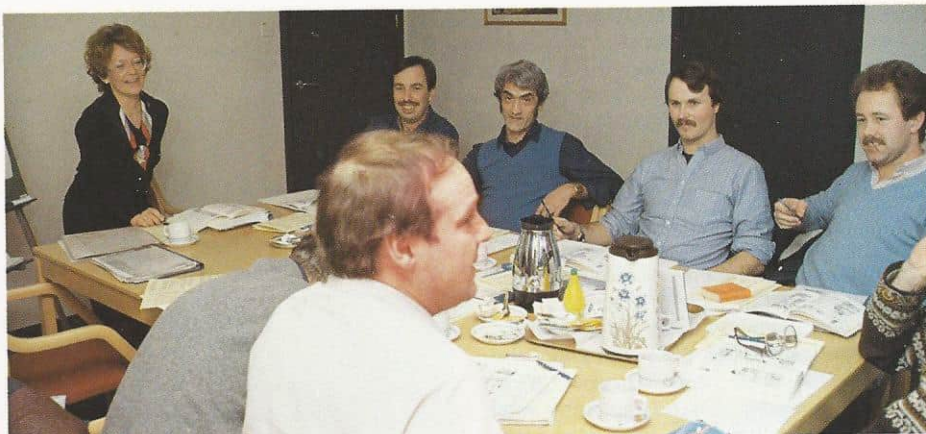
«Ich bin, du ist...» Men alle som vil, kan lære seg tysk i Siemens

Siemens Intern rykket ut for å undersøke hvilke muligheter de ansatte har til å lære seg tysk bedre. — Og de mulighetene var mange! Vår utmerkede tysklærerinne på Linderud, Erika Skofteby, kunne fortelle at det til enhver tid kjøres 3 til 5 kurs parallelt, med vanskelighetsgrad fra 1 til 5 + et konversasjonskurs (drillkurs) for de som allerede er "nesten" perfekte.

Hvert kurs er på 24 timer og går over 6 uker. Avdelingene betaler for kurset og bøkene, og kurset kan tas i arbeidstiden. Erika Skofteby understreker viktigheten



Erika Skofteby er på morsmålets grunn når hun underviser Siemens-elevne i tysk.



Ellen Feigs er universitetslærer i Trondheim, og tar seg også av tysk-opplæringen på Sluppen.

av at hvert kurs bør følges opp, og man bør derfor ikke nøye seg med ett kurs. Hun legger stor vekt på motivasjon, og prøver å skape likhet og trygghet hos deltakerne. Deltakerantallet ligger mellom 8 - 12 personer, og det er ventetid på kursene, noe som viser at både behovet og lysten til å lære tysk bedre, er tilstede. For de aller mest vitebegjærlige arrangeres det også intensivkurs i helgene, da ikke i Siemens egne lokaler.

I Trondheim ledes kursene av universitetslærer Ellen Feigs. Det kjøres tyskkurs

på 6 trinn, hvor det siste tar utgangspunkt i konversasjon etter dagsaktuelle artikler og brevskrivning. Antall deltakere ligger på mellom 5 og 10 personer.

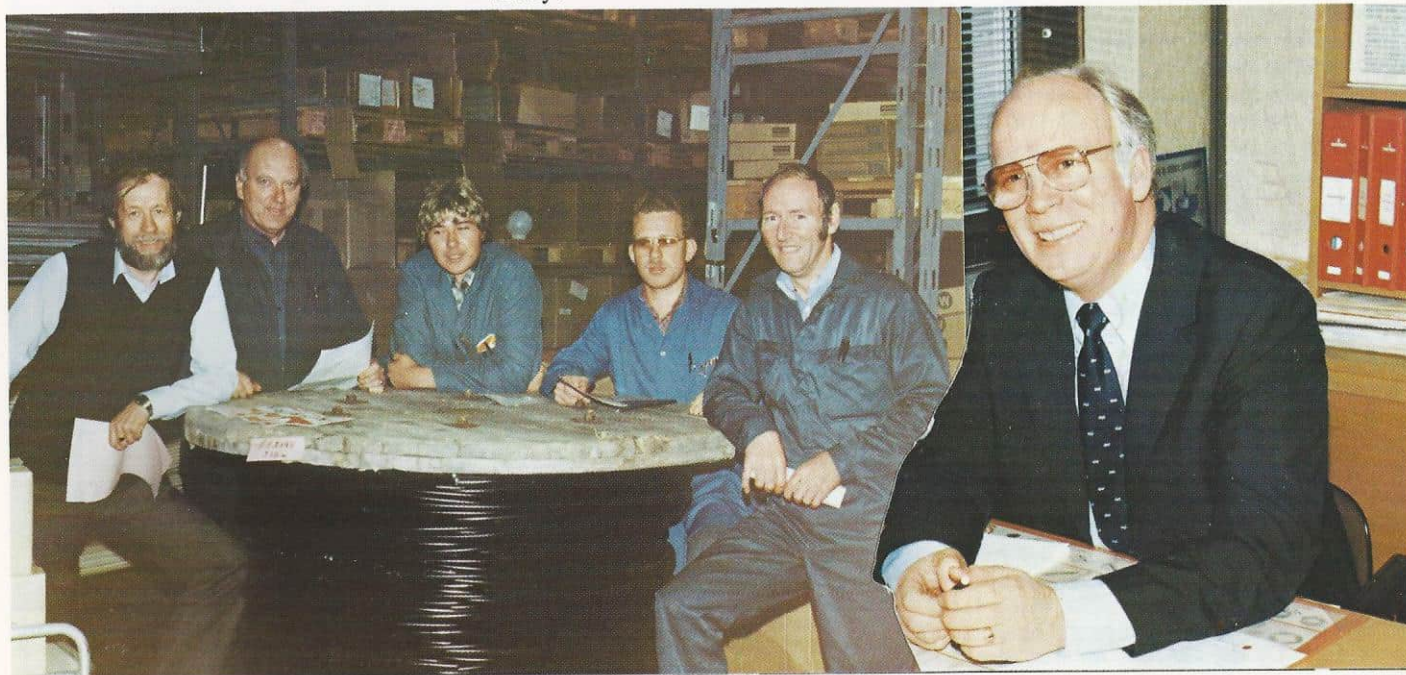
Bergen har også det samme tilbudet til de ansatte, men baserer sin undervisning på "Bitte"-kurs. Dette er kurs hovedsaklig i konversasjon. Kursets varighet: 2 timer pr. uke over 12 uker. For tiden kjøres kurstrinn 6 med syv deltakere. Det er god oppslutning om kursene også her. Vel — behovet er stort over hele landet, og alle som vil, kan altså lære seg tysk i Siemens!

Ålesund skal overraskes

Vi hadde i forrige nr. litt fra vår fremgangsrike avdeling i Ålesund, men på grunn av en filmrull som kom på avveie fikk vi ikke riktig vist alle de bildene vi syntes vi burde. Det gjelder først og fremst avdelingens senior, Jens Krøvel, som har stått

last og brast helt siden Siemens våget seg inn i Ålesund med eget kontor. Og så tar vi med en hyggelig gruppe rundt kabeltrommelen inne på lageret. Det er fra venstre Willy Berg, Lars Gudmundseth, Asgeir Salen, Nils Kjærstad og Loyd Vattøy.

Ellers kan vi rope at det er ting på gang i Ålesund — en reklamekampanje er under forberedelse og skal gi avdelingen ny vind i seilene. Og det er ikke en hvilken som helst reklamekampanje, men en meget spesiell — vi sier ikke mer, men mange skal bli overrasket.....



Vi prater med en av våre pensjonister: *Erling Bjørset*

— Hei Bjørset — kan du gi meg 10 minutter, det gjelder dine gamle minner fra Siemens. Fortell om deg selv.

— Ja, etter 37 år i firmaets tjeneste er jeg nå forlengst pensjonist, og med litt flaks vil jeg neste år fylle 80 år. Altså "Utgammel" — fra da.

— Du bærer dine år med anstand, og kan sikkert fortelle litt fra den tiden du var aktiv i firmaet. Hva gikk jobben din ut på, — hva stelte du med?

— Det meste jeg stelte med, — ja det var jo med salg av kabel og ledninger, salgsavdelingen altså. En lykkelig tid blant gode kolleger, som da, og idag, er mine gode venner. En tid jeg koser meg med å tenke tilbake på. Jeg hadde i den tid gleden av å være med på introduksjonen av vår Protodurkabel som etterhvert ble kjent og meget benyttet. I den tiden tok vi også hjem flere typer av rørtråd fra Siemens i Tyskland, og vi fikk etterhvert et godt salg både til grossistene og elverkene, installatørene og bedriftene og omsetningen steg jevnt og tilfredsstillende. Vi ble i den tiden merkbare også for de norske fabrikker som vi hadde, og fremdeles har det beste forhold til. Vi er jo en av deres meget store kunder.

— Hvorledes virket krigen inn på salget i Siemens?

— Ja, da var det jo selgers marked. Det var jo store mangler på nærsagt alt, og lagrene var små, så vi beholdt aldri vårt varespekter komplett. På kabel og ledninger ble innført rasjonering. Våre kunder måtte innsende søknad til sine anlegg, og disse måtte vi bringe inn til departementet for godkjenning.

Vi kom gjennom dette også, for vi fikk ord på oss for å være flinke og levere, og søknadene kom derved inn til oss på løpende bånd. Våre kvoter hos fabrikkene ble derfor også store hos de norske fabrikker som alltid hjalp oss å dekke behovet på beste måte.

— Under krigen var det vel vanskelig med matforholdene?

— Ja, selvfølgelig var det vanskelig for alle. Imidlertid søkte firmaet til enhver tid å hjelpe. Vi opprettet den gang en "Matbu" i arkivet i kjelleren i Rosenkrantzgt. 11. Og Eivind Kolstad fikk som oppgave å skaffe mest mulig av matvarer. Tore Berg sendte ut lister til alle ansatte på fisk og grønnsaker av alle slag, og alle var nok svært så glad for det. Jeg overtok "Matbua", og med hjelp av montører og kontorfolk gikk eksedisjonen fint unna.

De unge gutter og piker fra kontorene hentet og leverte varene til våre "kunder" i Rosenkrantzgt. Ellers gikk alt ut med våre biler. Alle uttalte at de fikk mere fisk og sild i "Matbua" enn de fikk i butikkene, og prisene ble gjort rimelige. Ja, det var tider! Senere hen ble alt normalisert igjen. Det ble kjøpers marked og jeg fikk stilling som "reisende i kabel". Og det var nytt for meg. Jeg



reiste da over det meste av landet og besøkte alle våre avdelinger, og samarbeidet med disse ved besøk hos kundene. Det siste året var jeg mere inne på kontoret, og da til ett år over pensjonsalderen.

Jeg er glad og takknemlig for de 37 år i Siemens som var min lykkeligste tid i arbeidslivet.

— Og nå er du pensjonist, hvordan går det?

— Helt fint, en omstilling ble det jo, — det gjelder jo å ikke dabbe av når hele dagen står til fri rådighet.

Jeg lærte å brodere av min kone, og syslet litt med det, og jeg har drevet endel med å "forbedre" de store kunstnere som Munch og Fearnley m.fl., med større og mindre hell, men hadde de levt idag, — så ville de vel under stor tvil vært med

på å signere mine bilder. Men dem om det. Idag hører jeg iallfall ingen protester fra dem.

Så har jeg hatt gleden av å være med å stifte Siemens Pensjonistforening. Den er jeg meget glad for, og det er jeg ikke alene om. Vi har idag 180 pensjonister, som har anledning til å komme til våre møter og utflukter, det vil si hvis helsen tillater det. På våre store møter og på våre utflukter møter iallefall godt og vel halvparten opp, men vanlige møter samler vanligvis ca. 40 medlemmer. Jeg har fått litt å gjøre der, med viser og vers og en prolog når det passer, — og sanger må vi jo ha stadig nye, også til våre utflukter.

Det blir intet "stille tog" — når vi kommer på plass, — i bussen. Men hyggelig, ja det har vi det — alltid.



Potet-dugnad på Siemens-hytta i Sørkedalen under krigen. En liten hvil foran hytteveggen — eldre Siemensianere vil neppe ha vanskeligheter med å gjenkjenne sine gamle kolleger. Bildet er utlånt av Fanny Steen.

Et 5-års jubileum

Informasjon fra Arbeidsmiljøutvalget i Siemens Oslo

11/1-83 hadde Siemens Pensjonistforening en sammenkomst på Linderud, idet foreningen da fylte 5 år. Stemningen var den beste blant medlemmene, og møtet var preget av dette første lille jubileum i foreningens historie.

En prolog som var skrevet og lest av fungerende formann E. Bjørset ble møtt med applaus fra medlemmene:

*Vi blir eldre, — og gråner nok i "toppen",
men sinnet vårt er ungt, og lett vi blir i kroppen*

*når vi kan møtes, — eller drar på tur,
og får vår velfortjente "skjønnhetskur"...
Foreningen skal bære æren for at dere
oss sammen bandt,
vise menn, sto bak affæren,
slik at vi hverandre fant.*

*Fem års "baby", — la det være,
dog det står deg nå til ære
at du satset, — at du vant!
Så til Siemens-gamle gubbe, —
Du er ung, — omtrent som vi.
Aldri slutter du å bygge,
men starten Siemens, —
den tok vi.*

*Vi var med i dine yngre dager,
takk for "husken" du har hatt om det.
Ennu er vi ikke "falne blader",
"fremtidsminnene" vil tale med om det.*

Dagens "jubileumssang" som gikk på tonen til: Norge i rødt, hvitt og blått ble sunget.

*Vi kommer hit med godt humør.
Så lenge vi kan "mimre" får du ikke oss
på dør.*

*Selv om vi gamle blir, — og sløv.
Så kommer vi til Linderud, — det vet du
vel fra før.*

*Dagen idag er til ære for deg.
Opp med vårt flagg, det blir slik vi hilser
deg.*

*og vi synger en sang til din ære,
la den virke som "dagens salutt"!
Gid du lenge, — ja lenge må leve, —
og få samlet oss alle tilslutt.*

Det ble servering med smørbrød, øl eller kaffe og deretter diktlesing, vekselvis av Helge Paulsen og Bjørset, — og begge fikk sin velfortjente applaus.

Ifølge forskriftene til arbeidsmiljøloven skal AMU delta i utarbeidelsen av et handlingsprogram for miljø- og vernearbeid i bedriften.

Handlingsprogrammet baseres på at arbeidet med å forbedre miljøet først og fremst foregår på avdelingene, i samarbeid med avdelingsledelsen og verneombud.

AMU/BU i Oslo tar sikte på å legge forholdene til rette slik at tiltak initieres og settes ut i livet innenfor de enkelte avdelingene. Det er viktig at arbeidet med miljøforbedringer koordineres med det øvrige arbeid i bedriften slik at miljøarbeidet blir utført mest mulig rasjonelt. AMU har vedtatt følgende arbeidsrutiner:

1. De enkelte kostnadsstedsansvarlige bes om å ta spesiell hensyn til miljø- og vernetiltak når de setter opp sine budsjetter, jfr. vedlagte utkast til notat til disse.

Også her er det en forutsetning at de respektive verneombud deltar i samarbeid med avdelingsledelse og de øvrige ansatte, når det gjelder miljø- og vernetiltak i budsjettfasen.

2. Før firmaledelsen godkjenner de enkelte kostnads- og investeringsbudsjetter, som berører arbeidsmiljøtiltak, forelegges AMU/BU et utdrag av disse. AMU/BU kan gi firmaledelsen råd om prioritering h.h.v. selvstendig foreslå egne tiltak. Firmaledelsen underretter AMU/BU om det endelige budsjett.

3. Verneleder og hovedverneombud i samarbeid med opplæringsavdelingen, sender AMU/BU en oversikt over de budsjetterte kurs i verne- og miljø-

spørsmål som opplæringsavdelingen legger opp til i kommende budsjettår. AMU/BU godkjenner dette og foreslår event. tilleggskurs (eksterne kurs evt. kurs utført av verneleder e.l.).

4. Videre bør det sentrale AMU/BU på en mer formell måte benytte seg av følgende eksisterende avdelingsutvalg: Lager og fabrikk (produksjon).

Avdelingsutvalgene behandler og forbereder for AMU/BU alle miljø- og vernesaker. Våre respektive verneombud bør være representert i disse avdelingsutvalg. Det anbefales at en representant fra lagermiljøet i Rosenborggaten sitter i avdelingsutvalget "lager".

5. AMU/BU har ordinært 4 møter i sitt arbeidsår som følger firmaets forretningsår. Formannen h.h.v. sekretær kan beslutte innkalt til ekstraordinært møte, eventuelt etter at 2 medlemmer i utvalget har forlangt dette, jfr. forskriftene til AML.

1. møte skal være i desember.

I dette møte behandles utkast til miljøvern budsjettet som skal være sendt deltakerne og vararepresentanter på forhånd.

2. møte skal være i mars/april.

Firmaledelsen legger frem det godkjente miljøvern budsjett. For øvrig orienteres i dette møtet om forrige års resultater samt budsjett for det nye året.

3. møte skal være i juni.

Dette er et oppfølgingsmøte av miljøvern budsjettet samt halvårsrapport om firmaets drift.

4. møte skal være i september/oktober, — og er et oppfølgingsmøte for miljøvern budsjett. Videre skal rapporter fra avdelingsutvalg, egen årsrapport, bedriftslegens årsrapport samt verneleders rapport behandles.

I tillegg forberedes valg av nytt AMU/BU.

På hvert enkelt møte behandles i tillegg innkomne saker.

Alle saker som vedrører "Kontormiljøet" i Siemens Oslo bør bearbejdes på samme måte som hittil — direkte i de respektive avdelinger og verneombudene fra de respektive verneområder deltar i bearbejdingen av verne- og miljøtiltak.

Bare saker som i praksis ikke lar seg løse på avdelingsnivå tas opp i AMU/BU.

En hyggelig kveld, som man sikkert hadde glede av.

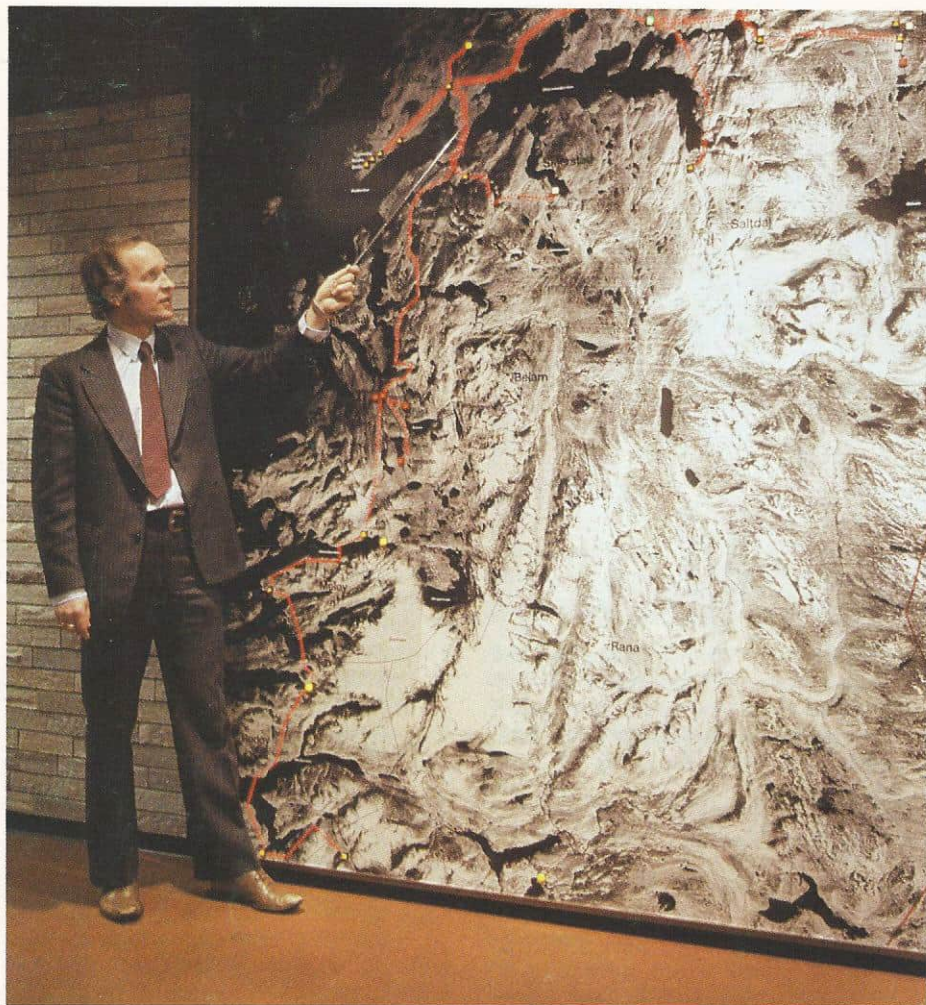
Årsmøtet som ble avsluttet for sereringen brakte ingen forandring i styrets sammensetning. En del lovendringer fant sted etter medlemmenes forslag. Et hyggelig møte. — Formannen S. Gjerkaas var avskåret fra å møte, da han istedet foretrakk temperaturen på Malta, ifølge med sin frue.

På møtet ble det bestemt å sende en hilsen til firmaet Siemens A/S v/adm.dir. Tor Jemtland, med takk for all støtte i de forløpne 5 år.



Styret i Pensjonistforeningen Siemens Oslo samlet i resepsjonen i Forum. Fra venstre Erling Bjørset, Reidar Böhle, Elise B. Iversen, Arvid Nordli, Arnulf Hegge Malm og Adolf Sørensen. Styremedlemmer som ikke er tilstede er formannen Sigurd Gjerkaas og Sofie Dieseth.

Informasjon om kraftforsyning – på en ny måte



Salten Kraftsamband, Fauske, har fått en driftssentral utenom det vanlige. Vi tenker ikke da på at anlegget er levert av Siemens. I første rekke sikter vi til at det er blitt et både vakkert og hensiktsmessig rom, tegnet og beregnet for formålet. Og det er dessverre ikke helt vanlig. Som oftest blir driftssentralen i et slikt anlegg henvist til et rom som "passer".

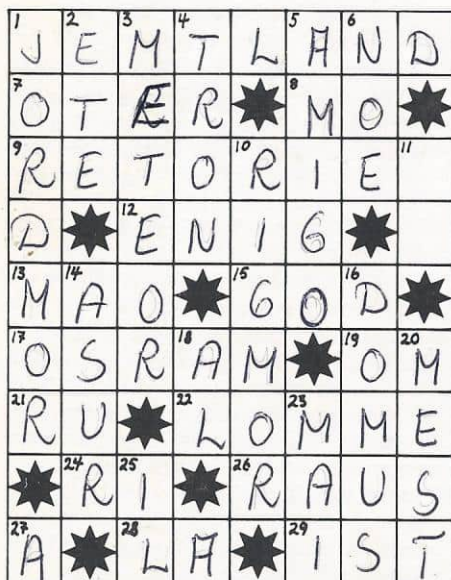
Men det virkelig uvanlige ved driftssentralen i Fauske er fra gulv til tak-satellitt-bildet med lysdioder som viser kraftstasjoner, transformatorstasjoner og linjer, og hvilken vei strømmen går. Det er direktør Mellerud, SKS, som hadde idéen til dette originale informasjonsbildet. Han fikk assistanse fra Region Nord og Informasjonsavdelingen i Siemens, og kan nå vise besøkende i driftssentralen hvor kraften kommer fra i forsyningsområdet, hvor den forbrukes, hva som skjer når det blir strømbrydd på en linje, osv.

Salten Kraftsamband legger stor vekt på informasjonsvirksomheten i forsyningsområdet. Selskapet har utarbeidet en innholdsrik brosjyre, og utgir årlig en fyldig årsberetning. Satellitt-kartet i driftssentralen benyttes når det kommer besøk utenfra. På en meget instruktiv måte viser det hvorledes et kraftforsyningsområde fungerer.

SIEMENS INTERN

Utgitt av SIEMENS A/S
Informasjonsavdelingen

– Klarer du kjent bedriftsleder på 8 bokstaver?



Informasjonsavdelingens nye sekretær, Brit Olstad, mener at Siemens Intern ikke er komplett uten et kryssord. I dette støttes hun av mange, også redaktøren, dog

Vannrett:

1. Kjent bedriftsleder
7. Dyr
8. Skjelven
9. Talekunst
12. Sams
13. Statsoverhode (+)
15. Bra
17. Er vi med og eier
19. Via
21. Ujevn
22. I bukse
24. Ve
26. Gavmild
27. Vokal
28. Tone
29. Tysk verb

Loddrett:

1. Fødselshjelp
2. Spise
3. Himmellegete
4. Guttens navn
5. Spansk venn
6. Pronomen
10. Pikenavn
11. Dyr
14. Farge
16. Butikk-kjede
18. Oppdrett
20. Flest
23. Måned
25. Hast



det forbehold at den ikke må være for stor. Dessuten må den inneholde flest mulig stikkord fra Siemens; det må altså være en ordentlig Siemens-kryssord og ikke en hvilken som helst.

– Det er mye mer spennende å lage kryssord enn å løse det, sier Brit, som nå er en erfaring rikere på dette feltet. Jeg syns flere skulle forsøke seg, og nå utfordrer jeg Øistein Stavik til å lage et Siemens Intern-kryssord til neste nr. Det blir sikkert et godt Siemens-kryssord!

Og de som klarer kjent bedriftsleder på 8 bokstaver den neganger klarer også resten, og send så løsningen til Siemens Intern, Siemens Oslo innen 10/3. Det blir premier.