

Siemens Intern

Nr. 5 — Onsdag 16. november 1983



Stor stemning da Siemens Trondheim fylte 75 år den 4. november. Det gikk med 105 bløtkaker, og alle i firmaet fikk jubileumsgave som Randi Schulz i varmefabrikken her viser frem mens Tordis

Moen titter på. — Vi vil gjerne hilse Siemens i nord med at dette var et populært påfunn, og på vegne av 2850 glade mottakere sier Siemens Intern: Tusen takk, Siemens Trondheim!

Kårstø gir Siemens 40 årsverk

De bestillinger som Siemens hittil har fått for Kårstø-terminalen, tilsvarer 40 årsverk i firmaet. De fordeler seg med 30 årsverk på Sterkstrømfabrikken og 10 på ingeniøravdelingene i Oslo og Trondheim. I penger er Kårstø-ordrene totalt verdt ca. 60 millioner kroner, og de kommer fra Statoil og andre firmaer.

Bestillingene omfatter bl.a. energifordelinger på tilsammen ca. 360 felt, 20 likestrømssystemer og 9 vekselstrømssystemer for bruddfri strømforsyning. Dette utstyret skal hindre svikt i viktige funksjoner i produksjonsprosessen på Kårstø dersom strømtilførselen til anlegget skulle svikte.

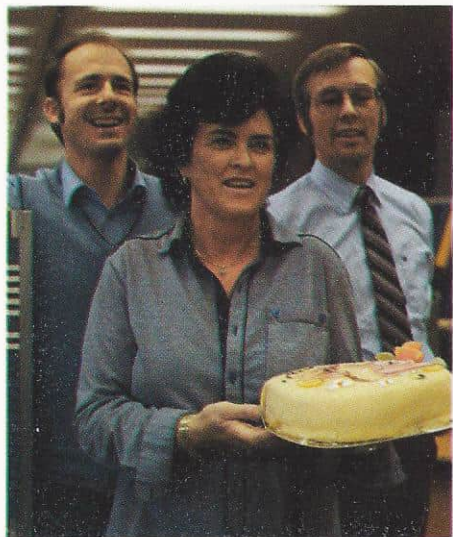
Det utstyret som produseres i Trondheim, er resultat av et målrettet utviklingsprogram, og firmaet har investert mer enn 20 millioner kroner i siste forretningsår til utvikling av nye produkter og systemer.

Andre Siemens-leveranser til Kårstø-terminalen omfatter et 300 kV-anlegg for inntaksstasjonen og et 22 kV-anlegg med vakuum effektbrytere for distribusjon av elektrisk kraft, begge i SF₆-teknikk, dessuten 6,6 kV-motorer med fordelinger og 2 damptrubiner.

Idag: 20 sider Siemens Intern

Det er så mye som foregår i Siemens for tiden at Siemens Intern svulmer opp, idag til 20 sider. Enda vet vi at vi ikke har fått med alt vi skulle; noe må stå over til desembernummeret. Fristen for innlevering av stoff til "julennummeret" er 5. desember.

Et nytt innslag denne gang er 3 sider stoff "Fra faglige fronter" — glimt fra den profesjonelle hverdag i vårt firma, slik den arter seg i opplæring, kundemøter, seminarer og tiltak for å bedre vår produktivitet. Siemens Intern kommer gjerne og tar et bilde og skriver litt, men et tips må vi altså ha. Telefonen er 753, S/O.



Stor stemning i Markedsføring Materiell Elverk: Bjørn Vasskog med telefonbløtkaken, bak henne Per Rønningen og Knut Viken.

Takk

I forbindelse med snuingen av Alexander L. Kielland vil vi gjerne få rette en hjertelig takk til montørgruppen, medlemmene av fagforeningen og alle enkeltpersoner som har vært behjelpelig med snuingen. Det var sørgelig at så få ble funnet, og heller ikke vår sønn, men vi er glade for at de som det har vært mulig å finne, nå er funnet.

Vi takker alle for en god innsats.

Maria og Lazlo Hajek, S/T

Hjertelig takk

for oppmerksomheten til alle medarbeidere som husket meg, samt til firmaet for vakre blomster i anledning min 60 årsdag.

Rolf Kvernø, S/T

Hjertelig takk

til firma og kolleger for oppmerksomheten i anledning min 60 årsdag.

Hjertelig takk

Gunnar Wiig, S/T
til kolleger og firmaet for oppmerksomheten ved min 50 årsdag.

Hjertelig takk

Ingvald Brurok, S/T
til firma og arbeidskolleger for oppmerksomheten på min 50 årsdag.

Hjertelig takk

Åge Thomassen, S/O
for all oppmerksomhet i forbindelse med mitt 40 års-jubileum i Siemens.

Hjertelig takk

Helge Altorp
til firma og kolleger i anledning mitt 25 års-jubileum 1/9-83.

Mange takk

Einar Brockstedt, S/O
for oppmerksomheten i anledning av min fratredelse.

Med vennlig hilsen Jan Nystrom

Tusen takk

for den flotte kikkerten jeg fikk da jeg sluttet i firmaet.

Per Kr. Stai

Hjertelig takk

til firma og arbeidskolleger for oppmerksomheten ved min fratreden i Siemens.

Martin Dahl, S/T

Det er gått sport i å ta telefonen på Linderud — telefonkampanjen "Snar-Svar" forandrer våre telefonvaner til det bedre, og hvem vet — kanskje tjener vi millioner på det også?

Det var kundebokholderiet som stakk av med den første bløtkaken, og en rekke konkurrenter måtte nøye seg med å slikke seg rundt munnen. I annenrunde var det Markedsføring Materiell Elverk som "tok kaka" — se bildet — og i tredje, den siste for Siemens Intern gikk i trykken, kunne Markedsføring Anlegg Industri II triumfere.

Stafetten går videre, her er heder og godbiter å vinne.

Lag kulvert til parkeringsplassen!

Jeg har hørt at det planlegges utvidelse av den store parkeringsplassen på Linderud, og vil i den sammenheng foreslå at det også anlegges en kulvert fra parkeringsplassen, tilknyttet anleggets øvrige kulvertsystem.

En slik kulvert ville hilses med glede av svært mange. Været er ofte hardt her på Linderud, og kulverten ville sikkert føre til at de "øvre" parkeringsplassene ble avlastet.

—S.

En takk fra Tromsø

Jeg vil med dette takke direktørene A. Bratt, T. Jemtland med frue og den tyske arkitekt Wærner Schjæfer som var tilstede i Tromsø ved mitt 25 års jubileum med overrekkelse av gaver, blomster og hilsninger fra firmaet.

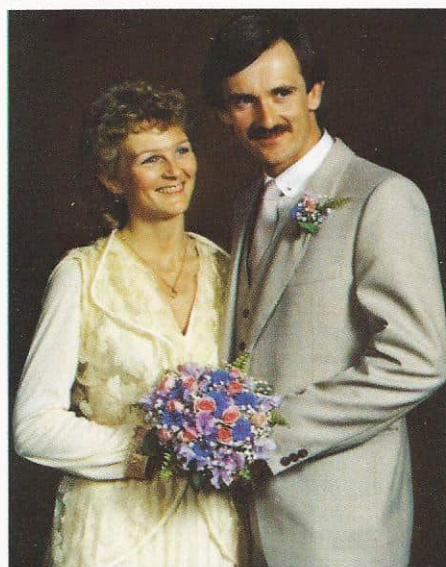
Hilsen Odd N. Eilertsen, S/Tromsø

Nytt om navn

Trompeteren Tore Jensen var "jazz-profil" i radio den 4. november. Det er 30 år siden han begynte i "Hot Saints", og 21 år siden Stokstad/Jensen Trad-band begynte å gi låt fra seg.

Bryllup

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



Bjarne G. Øvestad er fra 1.10. utnevnt til økonomidirektør og medlem av direksjonen i Siemens A/S. Han etterfølger Nils Simonsen, som har påtatt seg spesielle oppgaver for direksjonen.



Bjarne G. Øvestad er 39 år gammel. Han er født på Jæren og hadde sin skolegang i Stavanger. Han tok økonomisk gymnas i 1963 og ble siviløkonom fra Norges Handelshøyskole i Bergen i 1967. Han ble ansatt som regnskapssekretær i Siemens i Oslo i 1968 og hadde i de følgende år en rekke stillinger på det økonomiske området i vårt firma. Blant annet deltok han i oppbyggingen av den nye Sentralavd. Økonomi fra 1971 av. Han ble prokurist i 1975 og avdelingsdirektør i 1977.

Som et ledd i forberedelsene til å overta sin nåværende stilling var Øvestad våren 1981 hospitant i Kreditkassen, og i 8 måneder i 1982 var han hos Siemens S.A., Bruxelles. Samme år deltok han i en Stammhaus-Revisjon i Siemens København.

Nytt om navn

Johan Bottheim, Siemens AB, Sverige, vil tre tilbake fra sin stilling som adm. direktør fra 1. april 1984. Han etterfølges av Lars-Olof Hjalmar, som den 1. oktober tiltrådte som vise-adm. direktør i selskapet. — Johan Bottheim vil fortsette som arbeidende styremedlem i Siemens AB.

25 års jubileum

13/11: Svein Jørgensen, S/O
13/11: Oddvar Bekkelund, S/O

60 år

26/11: Kjell Aune, S/T
29/11: Bjarne Hofstad, S/T
24/12: Egil Jacobsen, S/O

75 år

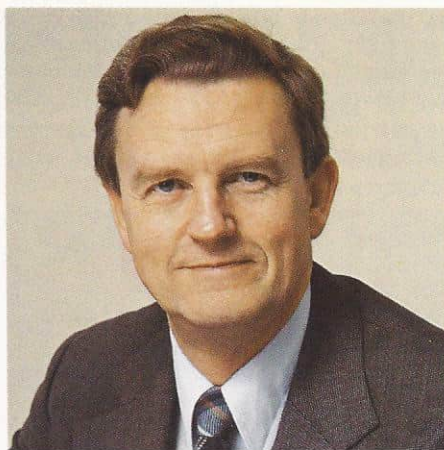
2/12: Bjørn W.N. Hanheide, S/O
16/12: Ole Fjellvik, S/T

70 år

11/12: Olaf Olsen, S/O

Ny organisasjon for bedre lønnsomhet

— Vi har ett overordnet mål for den organisasjonsforandring som fant sted pr. 1/10 — øket lønnsomhet, sier adm. direktør Tor Jemtland til Siemens Intern. Konkret mener vi å kunne oppnå dette ved at regionene nå får anledning til i hovedsak å markedsføre til bransjene fra én avdeling, i stedet for som hittil fra én materiell- og én anleggsavdeling. Dette bør gi økt slagkraft i markedet. Dernest ser vi fordeler i at våre to seksjoner innenfor E/I-sektoren er organisert på samme måte som i Siemens AG, både for å bedre den jevne kommunikasjon mellom stamhuset og oss, og for å tilgodese den langsiktige planlegning av nye aktiviteter. Dette bør føre til at vi får mer ut av samarbeidet med Siemens AG.



Vi beholder vår matriseorganisasjon — det vil si at alle aktiviteter skal vurderes ut fra såvel regionenes som seksjonenes målsetting. Som regel har de samme oppfatning om sakene, men skul-

le det oppstå konflikter, får man løse disse som gode kolleger til fellesskapets beste. Dette har vi jo etterhvert fått trening i!

— Hvorledes vil kundene merke forandringen?

— De vil finne det enklere å ha kontakt med oss — håper jeg. Dette får vi spørre dem om etter en tid.

— Hvilke særlige oppgaver internt vil den nye organisasjonen reise?

— Jeg sa at målet er bedret lønnsomhet, og vi må sørge for at alle i firmaet er dypt engasjert i denne målsettingen. Vi må samtidig sørge for å få data som gjør at de nye organisasjonsenheter kan følge med fra måned til måned i de oppnådde resultater sammenholdt med budsjettet. Data-materialet må være så nøyaktig at man ved negativt avvik kan korrigere kursen under marsjen, f.eks. ved å redusere kostnadene, sier Tor Jemtland.

Seksjon E og Seksjon I er de nye organisasjonsbegreper i Siemens



Carl O. Solberg, leder av Seksjon E, som omfatter Energi- og Automatiseringsteknikk. Avdelingene er Energiforsyning E1 (O.N. Hofstun og S. Larssen), Industri ledet av C.O. Solberg og som omfatter områdene E2, E3, E4 og E8 (A. Uv), Automatisering E6 (T. Gundersen) og Standardprodukter E7 (H. Worren). Videre består seksjonen av en avd. for Skip/Offshore (H. Reimers), Prosessdatateknikk (T. Cederkvist), Kraftelektronikk (T.I. Johansen) og Kvalitetssikring E/I (O. Høyland).

(Organisasjonsrebus
(fra avd. 81):
«Æ e E 1 æ o nå»)

Fra 1/10 ble det gjennomført en betydningsfull organisasjonsforandring i Siemens A/S. Seksjonene Anlegg og Materiell ble oppløst, og det ble opprettet to nye enheter på samme nivå: Seksjon Energi- og Automatiseringsteknikk (Seksjon E) og Seksjon Installasjonsteknikk og Handel (Seksjon I).

STAMMHAUS

Begrepet "sentral bransjeavdeling" er dermed forlatt i Siemens — sentralavdelingene E/I skal være orientert mot Stammhausorganisasjonen, og hovedoppgaven blir å understøtte og koordinere regionenes aktiviteter. Det er kun i regionene vi finner bransjeavdelinger, og de sentrale E/I-avdelinger skal i prinsippet betjene alle regionale bransjeavdelinger.



Bjørn Randby, leder av Seksjon I, som omfatter Installasjonsteknikk og Handel. De enkelte avdelinger er: Installasjon anlegg (K. Aune), en avdeling ledet av Ø. Stavik som omfatter Serieprodukter (Ø. Stavik), Kabel, ledning, inst.materiell, målere, elvarme m.v. (Ø. Stavik), Belysning m.v. (P.H. Tharaldsen) og Salg til grossister (A. Risberg). Videre består seksjonen av avd. for Husholdningsapparater SE (B. Ruud-Johansen), Eksport elektrovarme (H. Syversen) og Reklame E/I/SE (J. Almvang).

ØKONOMI

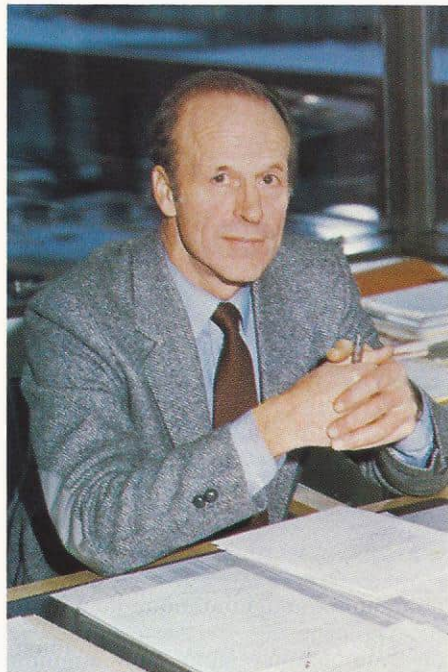
Nytt er det også at alle våre økonomifunksjoner nå er samlet i Seksjon Økonomi, som er delt i fire avdelinger for henholdsvis forvaltning, regnskap/finans, markedsføring og økonomi/produksjon. Videre er det opprettet en avdeling for teknisk rasjo-

nalisering og standardisering, underlagt direksjonen, og en sentralavdeling skip/offshore i Seksjon E.

I forbindelse med omorganiseringen vil det i løpet av året utkomme en nærmere redegjørelse som inneholder definisjoner, ansvars- og arbeidsfordeling m.v.

Er kvalitetsstyringen i Siemens en «papirtiger»?

— I mange år har vi nå drevet et bevisst og omfattende arbeide for å bygge opp en organisasjon for kvalitetsstyringen her i Siemens, og i vår organisasjonsplan er dette kommet klart til uttrykk. Men det er allikevel ting som tyder på at kvalitetsstyringen — ad organisatorisk vei — ikke har slått igjennom i vårt firma, og det er faktisk en av våre store og mest betydningsfulle kunder som gjør oss oppmerksom på dette, sier direktør Arnfinn Johnsen, lederen for vår sentrale avdeling for kvalitetsstyring, til Siemens Intern.



Arnfinn Johnsen

— Hvilken betydning har kvalitetsstyringen for kundene?

— For enkelte — eksempelvis offshore og andre av de aller største — er det et spørsmål om å ta oss med eller ikke ta oss med. Hvis vi ikke kan oppvise en organisasjon og en dokumentasjon som tilfredsstiller kundens krav på dette området, får vi rett og slett ingen oppdrag. Og vi må bare ikke tro at dette er en skinnmanøvre. Kunden går meget nøye inn på virkeligheten bak organisasjonskart og dokumentasjon. f.eks. medarbeidernes kvalifikasjoner i kvalitetsarbeidet, ledernes engasjement og den måte kvalitetsstyringen gjennomsyrrer hele vårt miljø på.

Og det er her det skorter i Siemens. Det er beklagelig at det er en kunde som har påvist dette for oss, og det svir, men det er slik. Vi har fått høre med rene ord, at kvalitetsstyring i Siemens, det er et skuebrød, i hvert fall i visse sammenheng og overfor visse bransjer. Og det er vel unødvendig å tilføye at vi står tilsvarende dårlig overfor disse kunder.

— Hva akter firmaet å gjøre med dette?

— Av forskjellige tiltak vil jeg nevne nødvendigheten av å høyne ledernes engasjement. Dette er et springende punkt. Hvis lederen er lunken når det gjelder kvalitetssikringen, kan man ikke forvente noen bedre holdning nedover i rekkene. Man har en viktig rettesnor her: Ingen kan delegere fra seg ansvaret for kvalitetssikringen. Dette er noe av det viktigste vi må arbeide med i vår organisasjon i tiden fremover, sier Arnfinn Johnsen.

— Hvilken nytte vil vårt firma ha av en riktig drevet kvalitetssikring?

— Som nevnt innledningsvis, i eksempelvis offshore-bransjen vil det være en ren nødvendighet for å bli godkjent som leverandør. Utover dette vil en godt drevet kvalitetssikring, harmonisk innpasset i vår organisasjon, bety bedre lønnsomhet og dermed øket konkurransevne. Med andre ord, kvalitetssikring vil styrke oss i en fremtid hvor ett er sikkert, nemlig at konkurransen vil bli hårdere!

Mange aktiviteter og mye moro på «Åpent Hus» på Linderud

Lørdag 29. oktober var det "Åpent Hus" på Linderud for de ansatte med familier. Mellom fem og seks hundre hadde funnet veien hit, og deltok livlig i de mange aktiviteter som Siemenslaget hadde lagt til rette.

— Mens barna boltret seg i barnehagen, i gymsalen og med dataspill i avdeling "Las Vegas", fikk de voksne anledning til å få Teletex og mobiltelefonen demonstrert.

Siemenslaget hadde laget en tipp konkurranse, med spørsmålsplakater spredd over hele Linderud, slik at alle fikk sett alt; fra lager, via regnesenter, tekstsenter, mobiltelefonproduksjon til direksjonens forværelse. I denne "lange vandring" var det innlagt hvilepauser med forfriskninger i kantinen og tegnefilmer for barna, i rommet ved siden av de voksne, som fikk et 20 min. langt foredrag om Siemens ved Søren Engebretsen.

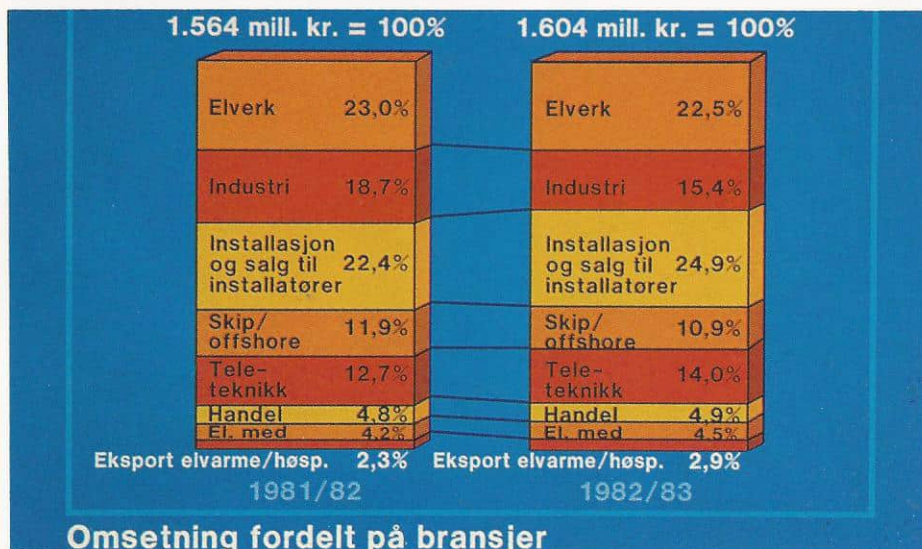
— Tilslutt ble tippkupongene levert inn og dagen avsluttet med en trekning i kantinen, — med Siemensprodukter som gevinster. Tilbakemeldingene har vært mange og positive, så det er tydelig at dette er en dag vi kan være stolte av.



F.v. en av våre selgere, Inger Lise Bråthen, som demonstrerer mobiltelefonen for Anne Britt Jensen, hennes svigerfar Kjell Jensen og et av de mange Siemensbarna som hadde funnet veien til oss den dagen.

Vi fikk et resultat som vi kan være bekjent av

— Ordreinngangen ifjor (ca. 1700 mill.kr) ble omtrent som planlagt, og det er en betryggelse for året vi er inne i. Omsetningen (ca. 1600 mill.kr) ble bare ubetydelig større enn året forut, og den skulle vi selvfølgelig gjerne ha sett ble høyere. Men det viktige for oss var at vi fortsatt var istand til å tjene penger, for det som teller, er hva som blir igjen når utgiftene er trukket fra inntektene. Det er det vi kaller resultatet, og jeg kan heldigvis si, at det også denne gang ble tilfredsstillende, sier adm.dir. Tor Jemtland til Siemens Intern i anledning årsregnskapet.



Hosp.: forkortelse for høyspenningsutstyr.

Storingsrepresentant Magnar G. Huseby i Trondheim:

Det har vært lærerikt

Siemens i Trondheim har for annet år på rad hatt en politiker i sitt "brød". Storingsrepresentant Magnar G. Huseby (H) fra Sør-Trøndelag har i en uke fartet rundt i bedriften for å bidra til å bedre kontakten mellom politikerne og næringslivet.

— Magnar G. Huseby, synes du at kontakten mellom politikerne og næringslivet blir bedre på denne måten?

— Med bakgrunn i den generelle kritikk fra industriens side, om at politikerne ikke er godt nok orientert om arbeidsvilkårene for norsk industri, synes jeg at dette er en fin plattform for å videreutvikle samarbeidet mellom politikerne og industriens folk. Men bare én uke her på Siemens i Trondheim gir jo klare begrensninger for hva man kan få med seg av informasjon. Jeg stiller ellers på "hjemmebane" fordi jeg jobbet her en gang. For meg har ordningen fungert utmerket.

— Hvordan har uken artet seg?

— Jeg har vært innom en rekke avdelinger, med mange møter med både ledelse og representanter for de ansatte. Gjennom disse samtaler har jeg fått et godt innblikk i på hvilken måte beslutninger blir fattet.

— Kan du gi noen eksempler på ting som kan være til nytte i ditt arbeide på Stortinget?

— Ja, for eksempel læringsordningen. Ved samtaler her har jeg fått forelagt konkrete problemer og hindringer som ikke er lett å oppdage når en slik ordning blir behandlet i Stortinget. Et annet eksempel: Til høsten skal Stortingets



Storingsmann Huseby sammen med faglige tillitsmenn i Siemens Trondheim.

miljø og kommunalkomite, der jeg er medlem, behandle en melding fra regjeringen om arbeidsplasser for yrkeshemmede i vanlige bedrifter. I et møte i attføringsutvalget i Siemens, fikk jeg en orientering som i denne forbindelse er meget interessant.

— Hvilken kommentar har du ellers til fjoråret, slik det forløp?

— Det ble adskillig vanskeligere enn vi hadde regnet med ved årets begynnelse. Her skal jeg nevne noen av de viktigste årsaker:

1. Tildels drastiske reduksjoner i markedet i forhold til det vi regnet med da vi utarbeidet budsjettet.
2. Sultne konkurrenter. Delvis på grunn av ovenstående, men også fordi enkelte er ute for å "kjøpe" seg markedsandeler.
3. Vi har ikke vært flinke nok til å følge med i kostnadsutviklingen, og til å gjøre de nødvendige korreksjoner og sparetiltak under marsjen.
4. Vi har ikke løst enkelte oppgaver vi har påtatt oss på en tilfredsstillende teknisk/økonomisk måte.

På den positive siden vil jeg understreke at innsatsen i firmaet stort sett har vært fantastisk god for å få til et resultat som vi kan være bekjent av. Og det kan vi.

— Hvilke forventninger har du til året vi er inne i?

— Jeg er overbevist om at vi skal klare å holde stillingen, selv om vi må kjempe hardt. De "overraskelser" vi hadde i forrige forretningsår har gjort oss bedre forberedt på hva vi går i møte. Vi har en godt motivert medarbeiderstab, og både på kort og lang sikt er jeg optimist for vårt firma, sier Tor Jemtland.

Min konklusjon etter oppholdet her på Siemens i Trondheim er, at bedriftens ledelse og ansatte i våre møter og samtaler på en åpen og grei måte har fått frem flere problemstillinger til ettertanke. Det har vært både interessant og lærerikt for meg, avslutter Magnar G. Huseby.

Min oppgave: God støtte til salgsapparatet!



Ellen Gunnerød i Siemens "Gourmet"-kjøkken under en utstilling på Hadelands Glassverk.

— Som markedsfører og produktsjef er min viktigste oppgave å tilrettelegge salgsarbeidet, og å være en god støtte-spiller for salgsapparatet. Med andre ord: Man må dra lasset mot målet sammen, sier Ellen Gunnerød, vår eneste kvinnelige produktsjef i Siemens.

— Ellen Gunnerød, du har nå vært ca. ett år i Siemens. Hvordan løste du oppgaven som markedsfører for innebygde kjøkkenprodukter?

— De innebygde kjøkkenproduktene var forholdsvis nye i Siemens, så jeg gikk en utfordrende og spennende oppgave i møte. Vi hadde allerede et godt utbygd salgsapparat for frittstående husholdnings-apparater, så min oppgave ble å koordinere de nye produktene med de gamle. Jeg laget først et informasjonsprogram med lysbilder og overheads. Det ble laget ett sett for hver region, slik at selgerne våre har noe å støtte seg til. I innkjøringsfasen kjørte jeg ofte programmet sammen med våre selgere for å støtte dem, og for å lære kundenes behov å kjenne. Jeg laget også produktinformasjonskort og en produktkatalog til hjelp for salgsleddet. Alle disse 3 hjelpemidlene ajourføres etter hvert som det skjer forandringer i sortimentet. Som jeg sa innledningsvis; — en markedsfører må tilrettelegge arbeidet best mulig for selgeren slik at han igjen har saklig og riktig informasjon å gi kundene. Det er meget viktig at selgeren vet at han har en støttespiller i ryggen.

— Dette høres jo greit ut; — har det virkelig vært så enkelt?

— Både ja og nei. Jeg startet etter 3 måneder med en markedsplan for perioden 82/83 som umiddelbart ble godkjent. Denne planen har vi så fulgt med noen justeringer underveis — og den skal nå oppdateres for 83/84. Jeg må innrømme at det til sine tider har vært en "24-timers-jobb", men interessant og utfordrende har det vært hele tiden. Da jeg begynte hadde vi f.eks. salgsmøter med regionene 2 ganger i året. Nå reiser vi rundt til regionene hver 6. uke. På denne måten får vi fortløpende informasjon om selgerens problemer og vi kan imøtekomme markedsendringene mye raskere. Dette skaper også et mye nærmere samarbeid mellom selger og markedsfører. Disse mini-salgsmøtene følges opp med løpende rapporteringsskjemaer som gir kontinuerlig informasjon. Her dannes bilder av omsetning, kundens ønsker, oppfølging etc. Det forteller kort og godt hvordan vi til enhver tid ligger an i markedet.

— Hvordan klarer du alt dette? Har du et uuttømmelig overskuddslager av energi, Ellen Gunnerød?

— Jeg tror nøkkelordene her er et interessant arbeid, trivelige kolleger og frie tøyler til å gjøre det jeg selv syntes er riktig. Det siste har jeg satt utrolig stor pris på, — for selvstendighet gir meg inspirasjon til å ta beslutninger og styre min arbeidssituasjon, kort sagt: — Yte mer.

— Tilslutt Ellen Gunnerød, hvordan er det så å være kvinnelig markedsfører i mannssamfunnet Siemens?

— Ingen negative reaksjoner har kommet meg for øret, men jeg har derimot fått en masse positive kommentarer. Jeg føler ikke at jeg er kvinne blant menn, — men en medarbeider blant kolleger.

Nå gir Siemens 310 kroner for den gamle oppvaskbørsten din!



Tid for tilbud!
Siemens gir 310 kroner for den gamle oppvaskbørsten din.

Siemens nye oppvaskmaskin
— tid til trivsel!

God støtte til salgsapparatet betyr også gode annonser. Her er høstens blikkfang for Siemens oppvaskmaskin — god betaling for den gamle oppvaskkosten.

«Bedriftsøkonomisk båstenkning» i Siemens?

Et annet forhold er at vi må betale for hverandres kostnader internt, isteden for å se helheten i vår virksomhet. Dette fører til økte omkostninger som kan være uheldig for enkelte avdelinger i et konkurranseforhold, mener Pedersen.

De samme prinsipper har ført til at vårt varespekter er redusert. Konsekvensen kan bli at våre kunder forlater vårt firma som el-leverandør, da varetilbudet ikke er tilfredsstillende nok, eller leveransen tar for lang tid.

En må derfor stille seg det spørsmål om de nåværende prinsipper er moden for revisjon, før vi konkurrerer oss selv ut av markedet. Videre må vi se en størst mulig bredde i vår virksomhet der også våre ulønnsomme sider kan gi positive virkninger sett under ett.

Siemens montørklubb i Trondheim ønsker å fokusere denne problemsituasjonen ved å ta den opp i både AMU/BU og i Konsernutvalget, sier Gunnar Pedersen.

Vi må basere vår virksomhet på at vi skal drive med lønnsomhet

Økonomidirektør Bjarne G. Øvestad kommenterer:

Jeg oppfatter det slik at Montørklubben ikke er uenig i at Siemens A/S totalt legger bedriftsøkonomiske synspunkter til grunn. Det Montørklubben påstår er at vi innenfor Siemens A/S driver for utstrakt båstenkning.

Vi har hos oss et profitcenter-system hvor avgrensede enheter har sitt dekningsbidragregnskap. Dette har en rekke fordele, kanskje viktigst er at vi derved kan få dele opp vår store virksomhet i mindre, relativt selvstendige enheter. — Dette gir oss gode muligheter for å styre Siemens A/S, samtidig som det for hvert enkelt

Profit Center vil være motiverende innenfor gitte rammer å kunne arbeide selvstendig.

Det ligger i sakens natur at det i et slikt PC-orientert styringssystem, kan oppstå sektortenkning. Denne sektortenkningen forsøker vi på flere måter å motvirke. Her kan nevnes at vi i tillegg til å følge opp de enkelte PC følger opp de enkelte regioner og seksjoner totalt. Nettopp for å sikre oss at båstenkning ikke får utvikle seg.

Jeg kjenner ingen eksempler på at vi har nedlagt deler av vår virksomhet uten

at vi først har vurdert eventuell betydning for resten av vår virksomhet. Tvertimot har jeg flere eksempler på virksomhet som opprettholdes til tross for at de isolert sett er ulønnsomme.

Vi må basere vår virksomhet på at vi skal drive med lønnsomhet. Det betyr at vi både på inntekts- og kostnadssiden må forsøke å oppnå det optimale. Å oppnå det optimale vil alltid måtte være en avveining av flere faktorer. — Jeg tror at vårt styringssystem er godt egnet til både å ivareta de mindre enheters interesser og å ivareta totaloversikten, sier Øvestad.

Ny produksjonslinje i Trondheim

De nye metallkapslede 7,2 - 24 kV anlegg (type 8BJ20) med vakuumbryter montert på skuff vil nå bli produsert i Norge, opplyste Carl O. Solberg på "Elforsyningsdagene" i Siemens. Vi mener at dette er den nye generasjon anlegg som etterhånden vil avløse de tradisjonelle typer som i en rekke har vært produsert ved vår Sterkstrømfabrikk i Trondheim. Vi kommer imidlertid ikke til å slutte å lage 8BD, som vi til nå har levert over 1400 stk. av. De av våre kunder som ønsker det, vil fortsatt kunne bestille denne og 24 kV-typen A126. Men vi vil altså parallelt bygge opp en ny produksjon av den nye teknikk, og vi haper at vi her satser riktig, sa Solberg.

Sterkstrømfabrikken i Siemens Trondheim (nærmest til venstre) etter den siste utvidelsen.

Vi trenger ledere, og lederne må lære å bruke sitt verktøy

Ledernes betydning for bedriften er kommet sterkt i fokus også her i Siemens, ikke minst etter de to år med produktivitetskampanje vi har bak oss. Hvis man stiller meg spørsmålet om hvorfor vi skal drive lederopplæring, er det derfor mitt svar: Fordi vi trenger ledere, og lederne må lære å bruke det verktøy de har til rådighet, sa adm.direktør Tor Jemtland da han åpnet ledertreningskurset på Linderud 17. oktober.

Det var det andre ledertreningskurs i Siemens, og deltagerne har et omfattende program å gjennomføre. Foruten samlingen i oktober, som vesentlig tok sikte på å gjøre deltagerne godt kjent med hverandre og gi grunninformasjoner om firmaet, skal det gjennomføres et seminar 6. - 11. november, under overskriften "Den menneskelige faktor". Og her blir det nok mer å bite i. Psykologene Thomas Sewerin og N.P. Marstrander er med som faglige ledere, og skal "kjøre" de fleste programposter. Forståelsen for egen og andres adferd i forholdet leder - medarbeider er her den røde tråd.

Her er deltagerne i kurset:

Solfrid Birkeland, Arvid Bratlien, Jan E. Broholm, Harald Bårdsen, Lars Baardsgaard, Håkon V. Døvre, Alf K. Enger, Jens K. Engstrøm, Magne Fiskvik, Karl E. Grønnesby, Bjørn T. Haukaas, Terje Hop, Sverre Høybakk, Jan-Erik Johannesen, Eivind Kragnes, Erik Mordal, Ruth E. Mürer, Dagfinn Nilssen, Harald M. Paulsen, Frithjof Preus, Arne Præsthus, Terje Sandnes, Kaare Scheie, Svein Sjøvaag, Kjell Strand, Reidar Svorte, Tore Torgersen og Kjell Vik.



Vi håper det ikke blir oppfattet som diskriminering når vi gjengir dette bildet av lederkursets to kvinnelige deltagere - Solfrid Birkeland, S/O og Ruth Elisabeth Mürer, S/T. - Det er all grunn til å minne om likestillingssaken her i Siemens. Og kursledelsen har gjort det på sin måte - ved å få med to kvinner. På det forrige kurset var det ingen, og det går fremover med Siemens-fart.

Nye bøker i biblioteket på Linderud

Per H. Engelstad: Skotfos mot strømmen; en industriell omstilling.

Dag Rusten: Produktivitet i praksis; Skotfos Bruk - produktivitetsevnen reddet bedriften.

Lars Kolvereid: Motivasjon; teori og praksis.

Willy Railo: Best når det gjelder; praktiske råd i idrettspsykologi og mental trening.

Reiel Folven: Folvens idetonic 83; patentmedisin for arbeidslivet.

Bjørn Bjørndal Brøndbo: Datahverdag; et studieopplegg om EDB, individ og

Olje- og Energidept.: Energiøkonomisering 1 - 3.

Cigre: Large high voltage electric systems; proc. of the 29th session 1-9. sept. 1982

Helmut Watzinger: Stromrichter-Gleichstromantriebe

Hans Hedberg: Industriellelektronikk; styringsteknikk

Hans Johann: Elektrische Schmelzsicherungen für Niederspannung; Vorgänge, Eigenschaften, Technischer Einsatz

B.A. Gregory: An introduction to Electrical Instrumentation and measurement systems; a guide to the use.

Siemens AG: Nachrichten/Bertragung mit Licht; beiheft Telecom Report, April 1983

OYEZ Scient. Techn. services: Small PABX and key telephone systems; making the right choice

Don J. Torrieri: Principles of Military Communication systems

W.J.M. van Bommel og J.B. Deboer: Road Lighting

Richard Normann: Service Management; ledelse og strategi i produksjon av tjenester

John-Erik Stenberg: Resultatrettet ledelse; MBO: Lederutvikling og organisasjonsutvikling i praksis

samarbeidet med det norske datterseelskap. Sammen med ham på bildet står kurslederen Annar Aasheim.

Magnus Ulleland: Italiensk/Norsk ordbok
International Labour Office: Encyclopedia of occupational health and safety.

Pacemakeren feirer 25-års jubileum

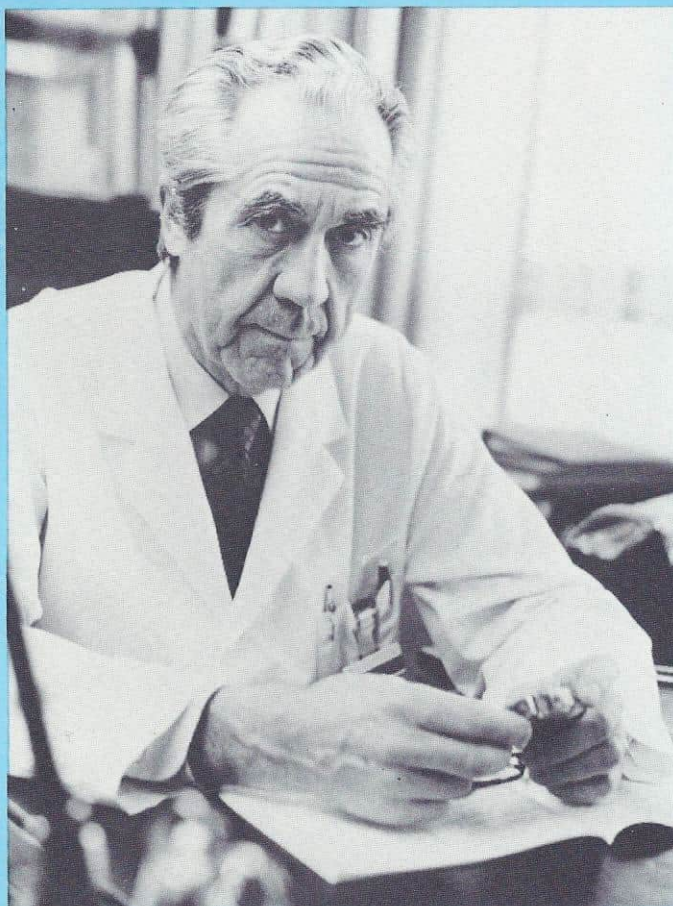
I løpet av 24 timer pumper et friskt hjerte ca. 9000 liter blod rundt i kroppen – og forsyner dermed alle våre organer med livsviktig surstoff. Dette tungarbeidet blir muliggjort ved at den såkalte "sinusknuten", som sitter i hjertets høyre forkammer, avgir bittesmå elektriske impulser som sendes ut over hjertets eget "fordelingsnett". Hver impuls får hjertet til å trekke seg sammen og dermed presse blodet ut i årene.

rapport • siemensrapport • si

Fødselen

Stedet er Stockholm den 8. oktober 1958. Det er tidlig på ettermiddagen og i operasjons-salen på Karolinska Sjukehuset griper professor Åke Senning etter skalpellen. Det han nå gjør har ennå ingen kirurg våget å gjøre før ham: På hans 43-årige pasi-

ent Arne Larsson skal prof. Senning operere inn et nytt apparat som vil stimulere Larssons sterkt skadede hjerte til, bokstavelig talt, nytt liv. En kunstig "dirigent" som vil slå takten med elektriske impulser og tvinge hjertet til normal funksjon igjen.



Professor Dr. Åke Senning er idag overlege ved universitetssykehuset i Zürich. Den 8. oktober 1958, ved Karolinska Sjukehuset i Stockholm, implanterte han den første pacemakeren.

Et nytt kapittel

På denne oktoberdagen blir ikke bare et dødssykt menneske reddet, men også et nytt kapittel i medisins historie får en vellykket start. I de siste 25 år har mer enn en million kvinner, menn og barn over hele verden fått "installert", eller implantert, en pacemaker- eller hjertestimulator. Mennesker som med rytmeforstyrrelser i hjertet ellers ikke ville kunnet føre et normalt liv eller ville strøket med av sin sykdom. Dette takket være legekunst og medisinsk teknikk som siden 1958 i fellesskap stadig har videreutviklet pacemakeren.

Siemens var med

Dette samarbeide mellom medisin og teknikk var grunnlaget for den første implantasjonen. Professor Senning og den daværende utviklingssjefen i Siemens Elema i Stockholm, dr. Rune Elmqvist hadde et felles mål: Med en teknisk nykonstruksjon ville de én gang for alle bringe problemene med hjertestimulering ut av verden.

Muligheten til elektrisk å påvirke et for langsomtgående eller stillestående hjerte kjente man allerede til. Det var konstruert forskjellige apparater for formålet, men alle måtte på en eller annen måte plasseres utenpå kroppen, de var store, kompliserte og uegnet for kontinuerlig drift. Hudforbrenning og irritasjon av muskulaturen hørte med og strømstøtene ble for kraftige. Senere ble tynne elek-

troder ført gjennom huden til hjertet, med påfølgende infeksjoner og fast plass på sykehuset.

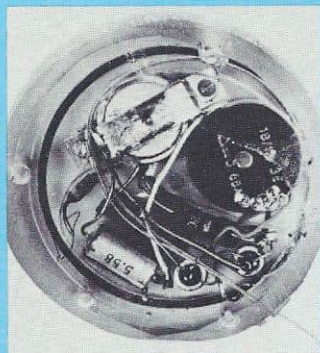
Professor Senning erkjente den eneste praktiske løsning: Bare ved å plassere hele konstruksjonen under huden kunne infeksjonsfaren unngås, – og dr. Elmqvist satte teorien om i praksis. Et apparat, 55 mm i diameter og 16 mm tykt var lite nok til å "for-svinne" og samtidig ha nok elektrisk kapasitet.



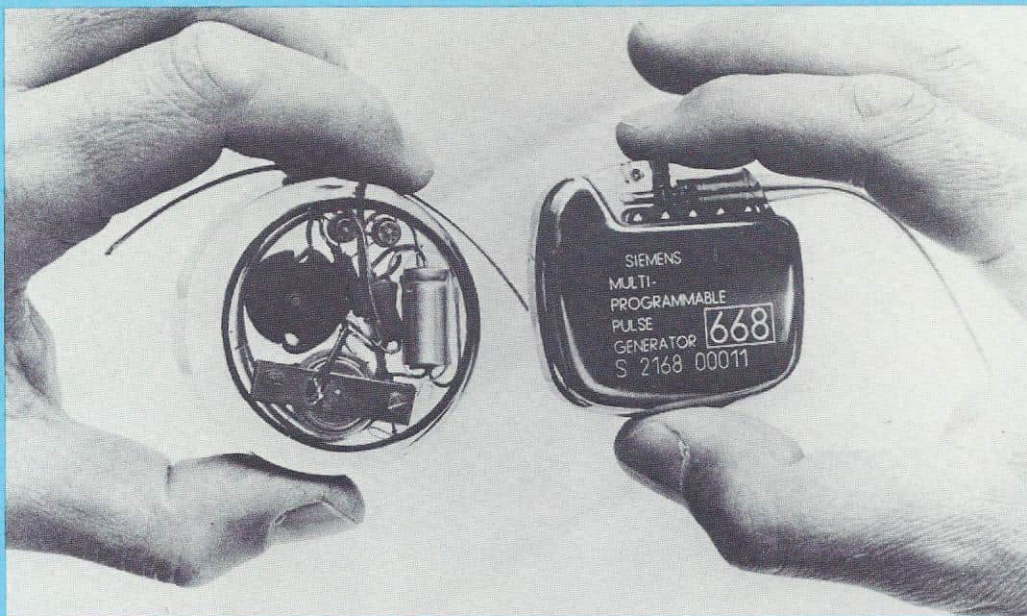
Dr. Rune Elmqvist konstruerte den første implanterbare pacemaker. Den tidligere forsknings- og utviklingssjef ved Siemens-Elema er idag pensjonist.

Noen silicium-transistorer og et nikkel-cadmium batteri ble støpt sammen i plast (i en skokremboks) og var egentlig hele løsningen. Den vakte imidlertid oppmerksomhet over hele verden. Senning plasserte saken under huden

over maven på Arne Larsson, trakk et elektrodepar opp til hjertet som fikk 72 elektriske støt i minuttet og således arbeidet omtrent normalt.



Den første pacemakeren fra Siemens - Elema i praktisk bruk. Noen elektroniske komponenter stoppt sammen i plast i et skokremeskelokk.



Nytt liv til Arne Larsson

På grunn av en leverinfeksjon var Larsson's hjerte praktisk talt ubrukelig. 10 - 20 slag i minuttet, av og til med full stopp, stadig bevisstløshet, og til slutt måtte han "opplives" inntil 30 ganger om dagen. Den 43 årige elektroingeniøren - familiefar og tidligere idrettsmann - var ved veis ende.

I og med implantasjonen kom nytt liv som en gave. Ikke bare et "normalt" liv, men også et aktivt liv der sykling, seiling, dans og reising igjen ble selvfølgeheter.

"Jeg innså at dette var min sjanse - og grep den", resymerer Larsson når han nå som 68-åring ser tilbake på de 25 år som er gått.

Videreutvikling

Ganske snart etter den første operasjonen fulgte forbedringer, både i pacemakerkonstruksjonen og i de kirurgiske inngrep.

Målene var først og fremst pålitelighet og lengre levetid. Mikroelektronikk og høyintegreerte spesialkretser viste lovende muligheter.



Arne Larsson var den 8. oktober '58 verdens første pasient med en implantert hjertestimulator. Han er i dag - 25 år etterpå - i full vigør og meget aktiv.

Dr. Hans Lagergren begynte den metoden som idag er vanlig. Med kamerakontroll blir elektroder ført gjennom en vene og festet inne i hjertekammeret.

Kirurgen dr. Hans Lagergren opererte i oktober '82 inn pacemaker nr. 24 på Åke.

Pacemakeren selv er blitt mindre, lettere og formet "etter kroppen". Titan har avløst plast som kapsling og litiumbatteriene varer mer enn 10 år.

Apparatet avgir ikke kontinuerlige impulser, men tilpasser seg hjertets behov. Det er programmerbart og kan innstilles nøyaktig etter individuelle terapeutiske behov. Og utviklingen har sikkert ikke stoppet med dette.

Dagens og gårldagens pacemaker. Til venstre den første konstruksjonen sammen med dagens utstyr.

Aktuell pacemakerteknikk

Hjertestimatoren tjener til å aktivisere hjertet kunstig. Over en tynn kabelelektrode - sendes elektronisk styrte impulser til hjertet. Hver impuls varer ca. ett-tusendels sekund med en spenning fra 5 til 10 volt.

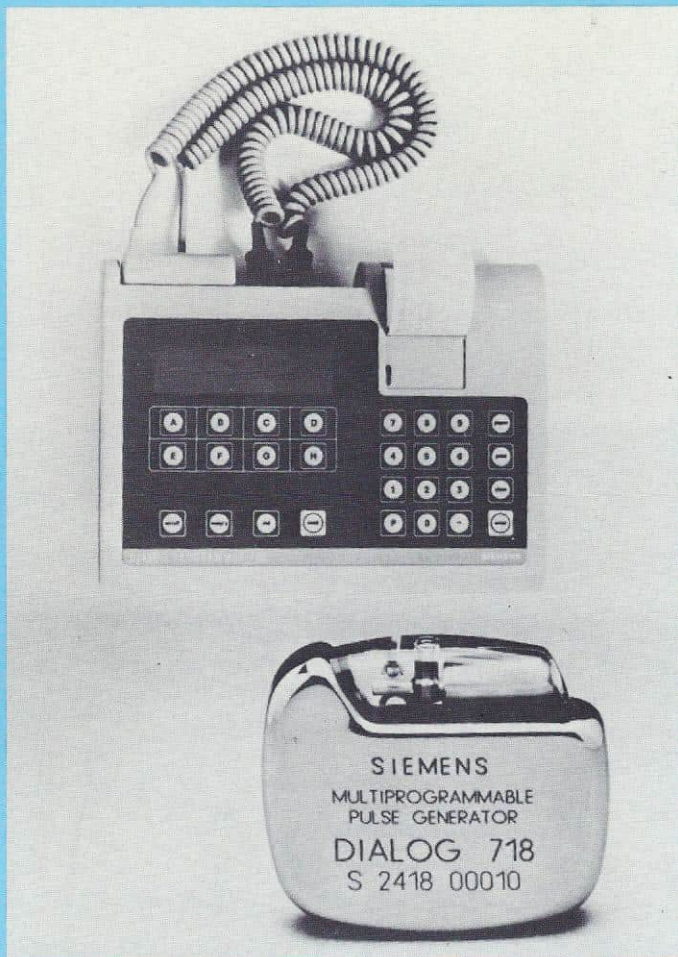
Alt etter forskjellige hjertesykdommer benyttes forskjellige typer pacemakere:

- En type med fast frekvens der hjertet har en varig "egenimpulsfeil". Da går apparatet konstant med 70 "støt" i minuttet.
- En hjertekammerstyrt pacemaker der hjertet svikter sporadisk. Da trer den i funksjon kun hvis hjerteslagene synker under 70 slag i minuttet.
- Forkammerstyrte pacemakere ved spesielle typer hjertefeil, særlig hos barn. Disse tilpasser seg med stor variasjonsbredde til hjertets naturlige frekvensforandringer.

I dag brukes hovedsakelig "multiprogrammerbare" hjertestimulatorene. Funksjonene kan da innstilles individuelt etter pasientens behov. Den aller siste utvikling har sogar frembrakt et nytt dialogsystem: Viktige data som pacemakeren selv registrerer inne i kroppen - og lagrer - kan "hentes ut" med et eget registreringsapparat, som i sin tur kan programmere om pacemakeren, uten operative inngrep.

Vanligvis blir pacemakere operert inn - implantert - under nøkkelbenet i brystkassen. Operasjonen som tidligere tok flere timer, er





Pacemakeren kan idag styres utenifra i dialog med et programmerings-utstyr.

forlengst blitt rutine og foretas ved lokalbedøvelse. Etter ca. en uke på sykehuset under kontroll kan pasienten

spasere ut med gode utsikter til et ti-år med nytt liv, før neste service og batteriskift.

Kjør trygt med automatisk veiviser i bilen

Selv en bilfører som har kjørt seg fullstendig bort i en fremmed by vil bli vist på rett vei av det nye veivisersystemet Opel hadde installert i en standard Rekord på Frankfurt-utstillingen. Systemet er utviklet i samarbeid med Siemens og virker uten noen impulser utenfra.

Opels veivisersystem, eller om man vil si – navigasjonssystem, har en slags kompassskive montert mellom speedometer og turteller. Bilføreren går frem på denne måten: På et vanlig bykart finner han ut hvor han er og hvor han vil. Disse opplysningene matter han inn ved hjelp av knapper på instrumentbordet.

Lysende piler viser veien

Lysende piler på kompassskiven angir hvilken rute som skal følges og gir beskjed om når det skal svinges og når det skal kjøres rett frem. I tillegg får bilføreren opplysning om hvilken avstand som gjenstår, og pilene begynner å blinke så snart han er like ved målet.

Retur uten problemer

Opels veivisersystem er også til hjelp i andre situasjoner, f.eks. når bilføreren forlater et sted og vil være sikker på å finne veien tilbake. Ved å trykke på en knapp registrerer veiviseren hele den ruten han kjører, og kan derfor løse ham trygt hjem igjen. Hvilken som helst kjørerute kan "tas opp" og lagres som et veiviserprogram.

Arbeider som et kompass

Opels veivisersystem er basert på de samme prinsipper som et kompass, som bruker jordens magnetiske felt i sin orienteringsfunksjon. En magnetisk føler og en mikrodata-maskin er blant systemets komponenter, slik at veiviseren raskt kan "oppfatte" hvilken vei som skal følges.

I større serier regner man med at systemet vil koste om lag det man må gi for en god bilradio.



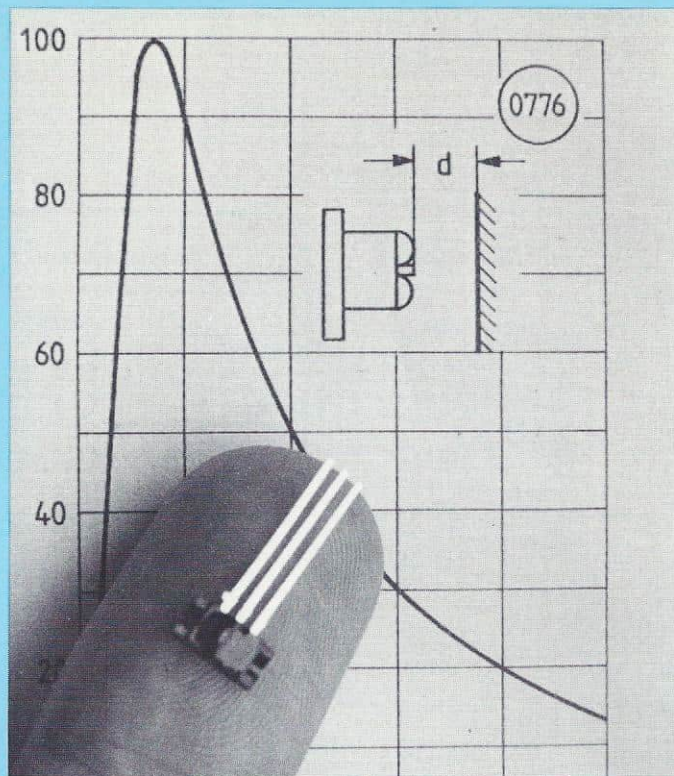
Stopp

Når kassettpilleren din stopper automatisk, skyldes det denne lille tass. Inni sitter en gallium arsenid (GaAs) infrarød diode (sender) og en fotodiode (mottaker).

Når lydbåndet i spilleren nærmer seg slutten, kommer et stykke som er gjennomsiktig. Lyset fra den infrarøde dioden slipper igjennom, reflekteres fra den motsatte siden og tas imot av fotodioden, — og båndet stoppes. Fotostrommen når maksimum når komponenten

og reflektoren kun står 1 mm fra hverandre. Men selv med en avstand på opptil 5 mm er strømmen høy nok til å drive elektronikken. (Se kurven).

Bruksområdene strekker seg imidlertid lengre enn til kassettpilleren. Den kan i andre sammenheng brukes som posisjonsindikator, endebryter, detektor osv. Den tåler betydelig varme- og mekanisk belastning som den f.eks. utsettes for i motorkjøretøyer.



Glimrende kontakt pr. mobiltelefon

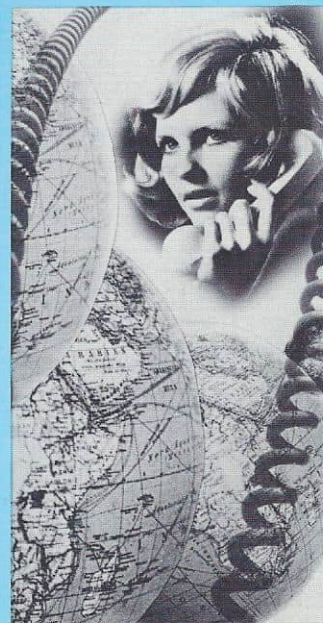
En av Teknisk Ukeblads medarbeidere (som tar bildet) testet i sommer vår mobiltelefon på en snartur i Danmark. En badestrand på Skagen er vel ikke stedet der man vanligvis benytter telefon, men vi snakket med damen ved et par anledninger og kontakten var fin, fin.

Maskene i telefonnettet blir stadig mindre

Verdens største automat vokser kraftig fra år til år. I 1981 ble det tilsammen installert mer enn 20 mill. telefonapparater og verdensbestanden er således kommet opp i 528 mill. apparater. Innføring av digitalteknikk og dermed nye tjenester og muligheter gjør at en enda kraftigere økning kan ventes i årene fremover. Sverige ligger på verdenstoppen når det gjelder antall

telefoner; pr. 100 innbyggere finnes det i vårt naboland 82,8 telefonapparater. Deretter følger USA med 79,2, Sveits med 74,9, Canada (70,0) og Danmark (67,3). Vest-Tyskland kommer på 14. plass (48,9) tett foran Norge med 48,5% "telefondekning". Prosentuelt er økningen sterkst i de asiatiske land: Syria, Korea, Taiwan, Malaysia og Indonesia der utbyggingen har steget mellom 14 og 24% i 1981.

Tilsammen ble det av alle verdens offentlige og private "Televerk" investert for ca. 510 milliarder kroner i telefonsentraler og -apparater i det samme år.



Service-villniss i Trondheim med håp om bedre tider

Velkommen nyansatte

— Servicemiljøene i Trondheim er et villniss, og det er ikke alle gitt å finne ut av det, innrømmer servicesjef Ola Blokkum i Siemens Trondheim. Men det gir håp for fremtiden at vi nå har trukket opp en servicestrategi for 80-årene. Hvis firmaet velger å følge intensjonene her, er jeg overbevist om at vi vil kunne løse kundenes servicebehov på en mer tilfredsstillende måte. Vi anbefaler bl.a. opprettelsen av en service-sentral i Trondheim for å koordinere serviceaktivitetene, opplyser Blokkum.



Service-sjef Ola Blokkum: Det er lønnsomt å gi god service.

— Hvilke servicemiljøer finnes det i Siemens Trondheim?

— Vi har Serviceavdelingen som idag først og fremst fungerer som elektronikk-service innen bransjene el.verk, industri, skip og offshore. Svakstrømsavdelingen har en egen kombinert montasje og servicegruppe innen brannmeldeanlegg, alarmanlegg, tv-anlegg m.m. Installasjonsavdelingen har montasje-service. Avdeling Handel har sin egen serviceavdeling, og Prosessdata og Teknisk avdeling sysler med spesielle serviceoppdrag. Endelig har seksjonene Tele og Elektromed sine servicefolk.

— Hvorfor kan man ikke fortsette med dette?

— Dagens krav til hurtig service og den stadig økende kompleksitet på teknisk utstyr fordrer nytenking innen service — et forsømt område i Siemens. De ulike servicegrupper har oppstått som et nødvendig behov innen de ulike fagområdene som vi har ekspertise på. Disse servicegruppene ble skreddersydd til sin kundekrets og til å kunne yte tilfredsstillende service for dem. I kjølvannet av denne positive utviklingen fulgte de negative aspekter. Den tekniske utviklingen har bl.a. ført til at kundegrupper som tidligere hadde kontakt med kun ett av våre servicemiljøer, idag må kontakte flere, og vil i de uheldige tilfeller oppfatte "servicemiljøet" i Siemens som rotete.

For Region Nord er det viktig at de ulike miljøer blir koordinert, og her vil jeg være ubeskjeden nok til å si at Serviceavdelingen må være det koordinerende miljø og den drivende kraft for å nå våre intensjoner, mener Blokkum.

— Tar dere service kun på Siemens-produkter?

— Nei, vi går bevisst inn for å tilby kundene en servicepakke som omfatter alle deres elektriske installasjoner.

— Er det lønnsomt å drive service?

— Selvfølgelig er det lønnsomt å gi god service. Det kan ikke diskuteres. Men Serviceavdelingen i Trondheim er intet profitsenter på linje med de markedsførende avdelinger. Vår effektivitet måler vi i antall produktive timer. Idag ligger dette tallet på ca. 75% av totalt antall disponible timer, og det anser vi for tilfredsstillende. Jeg kan da tilføye at det er 13 medarbeidere i avdelingen, derav 1 sekretær.

— Hvorfor mener du det er uriktig å drive på vanlig forretningsmessig måte?

— Vi skal betjene flere bransjer, og hvis service skal prioriteres ut fra intern profitmaksimering, kan det gå ut over en objektiv vurdering av hvor servicen til enhver tid skal settes inn. Men denne måten å se det på er meget diskutert hos oss, sier servicesjef Ola Blokkum.

Oslo

Tom Nielsen, Prod.avd./Tele
Ørjan Martinsen, AKA/Kraft
Inger Lise Bråthen, Salg/Mobiltelefon
Eva Mathisen, Renholdet
Carol Iversen, "
Dag Løvaas, Informasjonssystemer/Tele
Gro Hilmarsen, Prod.avd./Tele
Hans Anders Saltnes, Prod.avd./Tele
Kristin Dahle, Systemavdelingen
Geir Pål Hestholm, Engineering/Inf.syst./Tele
Jon Martinsen, Prod.avd./Tele
Berit Lill Kristensen, Markedsf./Anlegg/Industri
Ranveig Irene Bergum, Elmed
Ingunn Brandt, Prosessdata
Ann-Irene Amundsen, Prod.avd./Tele
Martin Granly, AKA/Industri/Automatisering
Anne Grete Sætre, Prosessdata
Thomas V. Hansen, Informasjonssyst./Tele
Wenche Ramberg Bråta, Informasjonssyst./Tele
Kjetil Hjerpseth, EDB-avdelingen
Johnny Sørle, Prod.avd./Tele
Ingar A. Engen, "
Per Steinar Pedersen, Engineering/Tele
Reidun Valø, Prod.avd.
May Mathisen, Prod.avd.
Inger Lena Hammer, Inf.syst.
Jørn Goldstein, Inf.syst.
Heidi Sagen, Anleggskonstruksjon
May-Turid Borgen, Kopieringsavdelingen
Cato Nilsen, Serviceverkstedet
Geir Haddal, Tekn.avd.
Tordis Lillefoss, Prod.avd.
Rune Sandbæk, Inf.syst./Tele
Ruth Lisbakken, Prod./Tele
Heidi Jacobsen, Kval.Tele
Stein Idar Stokke, Mobiltelefon
Tor Salvesen, Inf.syst./Tele
Lajla Nordlid, Sentr.avd./Økonomi Forvaltning
Elsi Andersen, Prod.avd.
Robert E. Kindingstad, Utvikl./Tele
Erling Bjerke jr., Informasjonssyst.
Anders Solvang, Lærling - montasjeavd.
Aleks Frilles, "
Harry Skjennald, "
Åge Stræte, "
Lars Kristensen, "
Kai Nettum, Teknisk avdeling
Tore Strindberg, Markedsføring/Materiell Installatører
Tørje Bromnes, Tele/Informasjonssyst.
Tore Lorang Larsen, Tele/Materialavd.

SIEMENS INTERN

Utgitt av SIEMENS A/S
Informasjonsavdelingen

Vernearbeidet krever mange folk – og mange penger!



MEGET GIFTIG



GIFTIG



HELSESKADELIG



ETSENDE



IRRITERENDE

Symboler for helsefare



EKSPLOSIV



OKSYDERENDE



EKSTREMT
BRANNFARLIG



MEGET
BRANNFARLIG



BRANNFARLIG

Symboler for brann- og eksplosjonsfare

Mange av dem som er engasjert i vernearbeidet i Siemens Oslo var den 3. oktober samlet til et møte under ledelse av verneleder Rolf Eriksen. Det foregår et omfattende vernearbeide på Linderud, og de øvrige Siemens-steder er heller ikke glemt. Men penger koster det – bare i år er det frigitt ca. 914 000 kroner av miljøfondet.

Konkret kan det nevnes noe av det som er gjort de siste år: På lageret er det installert avfallskomprimator, montert nye pallreoler og satt inn vindu på kabel-lager. Alle truckførere har nå sertifikat. Det arbeides stadig med å forbedre trekkforholdene – de store trailere får idag ikke plass i kjørehallen, og denne blir derfor en trekkfull arbeidsplass.

På serviceverkstedet er arbeidet med avfettingsbadet for motordeler ikke helt ferdig, det samme gjelder trekkforholdene i kjøreporten. I Svakstrømfabrikken er

det nytt gulv og grønne plater, og det er bedt om maling av vegger og tak. I det nye verkstedlokalet i Telebygget var det mye støy, men forbedringer er foretatt. Sentralborddamene på Linderud og i Rosenborggt. har fått forbedret sine arbeidsplasser i Elmed ved at det er montert nytt bord. I kantine de samme steder er det satt inn ny oppvaskmaskin og nytt kjøleskap, samtidig som ventilasjonen er forbedret.

Av spesielle saker som verneledelsen arbeider med kan nevnes terminalarbeidsplassene og lagring av kjemiske stoffer. Yrkesskader blir registrert, bl.a. gjennom hørsetester. Vernelederen oppfordrer også til å registrere bruk av løsemiddel i bedriften. En spesielt kurs for de nye innen vernearbeidet startet i oktober på Linderud.



Brannvernet på Siemens Linderud fikk prøvet seg en sur høstkveld da den nye demonstrasjonsbrannbilen fra forsikringsselskapet Norden ble stilt til disposisjon. Slukkemetoden var vann, pulver og skum. Men størst inntrykk gjorde høytrykksspyleren – en strålelengde på 100 m var intet problem. (Bak kamera: Svein Kopperud).

Finn ditt verneombud

Sammensetningen av verneutvalget pr. 1/10 1983 for Siemens i Oslo gjengis her slik at du kan finne ditt verneombud. Vararepresentantens navn er nevnt i parentes. – Verneleder er Rolf Eriksen (Gunnar Friedl), hovedverneombud Iris-Ev. Johansen (Kjell Svenningsen). – Utvalget omfatter ikke montørene – disses hovedverneombud er Kaj Varly (Dag L. Andersen).

Vernesone Rosenborggt.

Område 1: Merkantil/Salg

Inger-Lise Weston (Jan Frey)

Område 2: Service/Mont./Verksted/Lager

Kjell Svenningsen (Bjørn F. Olsen)

Område 3: Mobiltelefon

Ragnhild Storlid (Egil Sørensen)

Vernesone Østensjøveien

Område 1: Handel

Helge Bongard (Cato Andersen)

Vernesone Linderud

Kontorbygget

Område 1: 0., 1., 2., 3. etg., ekskl. Gjeste-kantine

Arnold Strøm (Berit Moen)

Område 2: 4., 5., 6. etg.

Pål A. Haanes (Lauritz Flaaseth)

Område 3: 7., 8., 9. etg.

Gunn Oland (Christer Carlsson)

Forum

Område 4: Prosessdata

Pål Filtvedt (Elin Buhs)

Område 5: Reklame/Undervisningsrom/
Foredragssal

Finn Gjerstad (Kirsten Jahren)

Gårdsdrift

Område 6: Alle tekn. rom inkl. fyrhus, vent./vaskerom, alle trappeoppganger, alle utv. arealer slik som gangveier, parkeringsplasser samt alle underjordiske forbindelser mellom byggene, belysning av det utv. anlegg

Tore Johansen (Harry Kristiansen)

Lagerbygg

Område 7: U-etasje inkl. verktøybur samt garasje Mobiltlf.

Manfred Kleinschmidt (Gunnar Johansen)

Område 8: Øvrige Lagerbygg inkl. kabel-trommellagerplass

Reidar Stenbock (Bjørn Nilsen)

Verkstedbygget

Område 9: U-etasje, kantine, telefonsentralen inkl. gjestekantine

Karin Berntsen (Grethe Frode Hansen)

Område 10: 1. etasje

Lars Jensen (Rune Halvorsen)

Område 11: 2. etasje, ekskl. seksjon Tele

Mette Juvoll (Karen Somhovd)

Telebygg

Område 12: 1. etasje pluss underetasje, inkl. TELE-areal i V-bygg samt trimrommet i Sosialbygget

Thor Solberg (Ursula Helseth)

Område 13: 2. etasje inkl. Kval.avd. 1 og tilhørende areal V-bygg

Hanne Danielsen (Kolbjørn Vasaasen)

Område 14: 3. etasje

Anny Fleck-Baustian (Randi Nylænder)

Sosialbygget

Område 15: Barnehagen

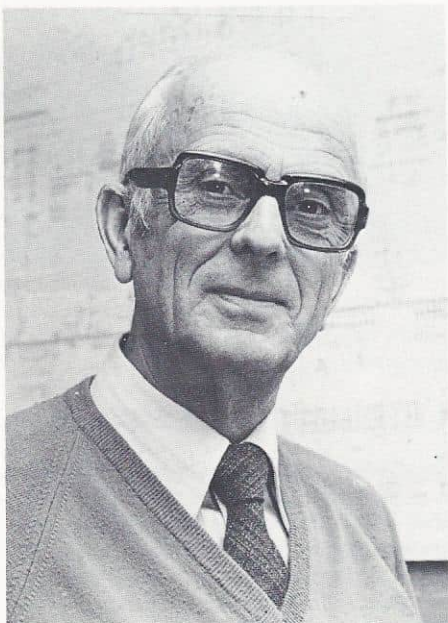
Lill Meidel (Tove Berg)

Område 16: Renhold

Elisabeth Andersen (Karin Kirkerud)

En student-ekskursjon til Siemens Berlin for 44 år siden

En fremtredende skikkelse innen norsk elektroteknikk, overingeniør H.Th. Landstad, Porsgrunn Fabrikker er gått over i pensjonistenes rekke. Både menneskelig og faglig har det vært en nær kontakt mellom overing. Landstad og vårt firma, og Siemens Intern har bedt ham skrive litt om sine minner, og særlig da når det gjelder kontakten med Siemens. Her kommer en beretning om en student-ekskursjon til Berlin i 1939:

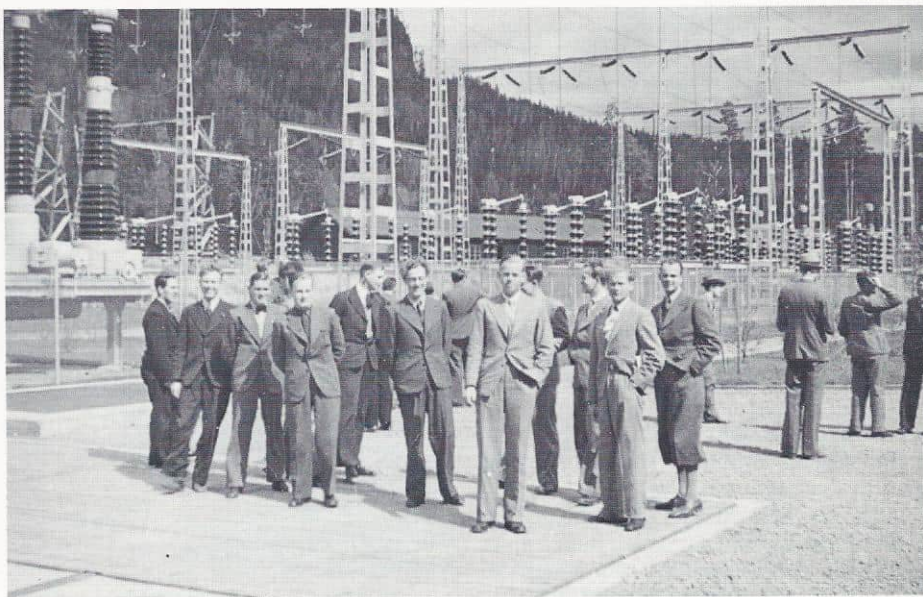


Hans Th. Landstad

Min første befattning med Siemens skriver seg fra studentertiden kort før siste krig. Da vi var ferdige med det 3. studieåret ved NTH, dro hele klassen ut på en 2-ukers ekskursjon, og reisen gikk til Sverige og Tyskland. Det var lagt opp et meget omfattende og interessant program for turen med besøk ved en rekke kraftstasjoner, omformer- og transformatorstasjoner.

Så var det selvfølgelig også en serie med fabrikkbesøk hos leverandører av elektriske maskiner og materiell. Vi ble betraktet som fremtidige kunder, som vel rimelig var, og de innlagte lunsjer og middager ga etterhvert mange kulinariske høydepunkter. For oss som var vant til en "fattig studenttilværelse" fortonet disse dagene seg som rene eventyret. Når jeg nå tar for meg min dagbok fra dengang, kan jeg også lese om anstrengende dager, eksempelvis fabrikkbesøk i stekende junivarmer etter netter med – av ymse grunner – lite søvn.

En liten pussighet fra vårt opphold i Stockholm. Vi besøkte der bl.a. Kungliga tekniska Högskolan hvor vi traff sammen med endel studenter. De var meget interessert i å høre hvordan studiet var lagt opp i Trondheim, og en av



Elektrokullet 1939 fra NTH i friluftstasjonen ved Krängede Kraftverk i Sverige. Ser vi bort fra de som står med ryggen til fotografen, er de øvrige, fra venstre: Karl Vibstad, Rolf Bjarnar, Tor Størseth, Arne Trollålen, Hans Peter Bergh, Peder Solem, Birger Frisch, Poul Steenstrup (i profil), Henrik Hødtvedt og Hans Th. Landstad (i nikkens).

oss fortalte da at "vi har høstsemester fra september til desember og vårsemester fra januar til juni". Dette førte til endel munterhet blant våre svenske venner, som ikke kunne skjønne når vi egentlig studerte!

For mange av turdeltagerne var denne ekskursjonen deres første besøk i utlandet, og møtet med datidens Tyskland måtte nødvendigvis gjøre et sterkt inntrykk på alle.

Siemens var det firmaet som det var satt av mest tid for i programmet, nemlig to hele dager i Siemensstadt i Berlin. Vi fikk oversikt over de produkter som ble fremstillet der i fabrikker hvis størrelse vi tidligere aldri hadde opplevet. Jeg har notert at det var 80 000 ansatte ved Siemens-fabrikkene i Berlin. Vi fikk også se boligområdene i Siemensstadt, og de orienteringer som herunder ble gitt oss om boligstandard og de mange sosiale tiltak, ga et tydelig bilde av at Siemens også på dette område var en foregangsbedrift.

Jeg nevnte innledningsvis at forpleiningen – lunsjene og middagene – var overdådig. Det ble gjerne nødvendig å spenne ut både 1 og 2 hull i bukseremmen etter et stort måltid. Derav uttrykket "en 2-hulls middag" som jeg husker at Siemens gjorde seg fortjent til.

For oss turdeltagere som under hele reisen overnattet i ungdomsherberger og lignende, var det bare nødvendig med en svært så enkel frokost på egen regning, resten av dagen var sikret. Dette var grunnlaget for at turen kunne gjennomføres med en meget beskjeden økonomisk belastning på den enkelte. Hver student hadde innbetalt til ekskursjonskassen kr 80,-, dette dekket alle reiser og overnattinger. (Det må nok ha vært noe tilskudd fra NTH også). Verd å nevne er det at oppholdet i Tyskland ble særlig rimelig også av den grunn at vi var utstyrt med såkalte "reisemark". (100 reisemark = ca. kr 90,-) som lå ca. 40% under den vanlige mark-kurs.

Mere enn 40 år etter denne turen kan jeg ennå treffe klassekamerater fra dengang, som sier at denne ekskursjonen er et strålende minne for dem med alt hva den ga deltagerne. H.Th.Landstad



Fra en busstur i Berlin, 7. juni 1939. Fra venstre ser vi: Erik Bjerkeseth, Egil Korsvold, Hans Th. Landstad, Andreas Aagaard, Einar Nilsen, Hans P. Bergh, Poul Steenstrup, Peder Solem, Thorvald Heiberg, Ashjorn Nordmark, Rolf Bjarnar, Torleiv Aasen, Tor Størseth og Arne Trollålen.

Når vareflyt blir salg

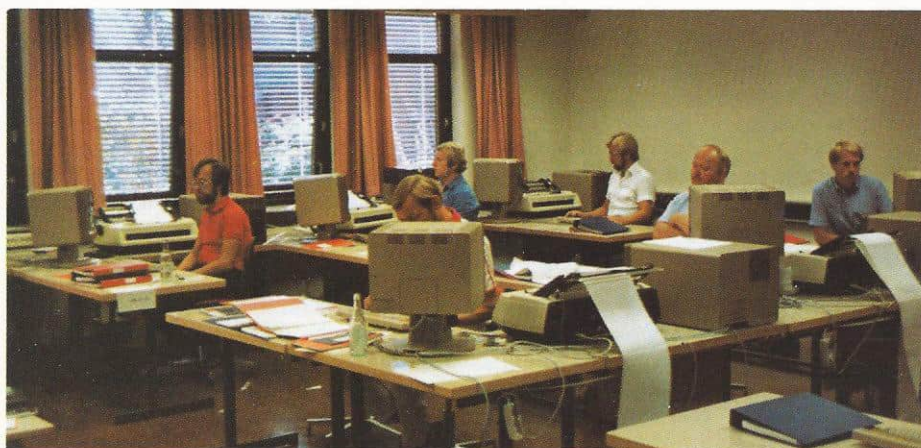
Markedsføring er blitt en infløkt sak – den som tror det dreier seg om "salg og reklame" bør ta et EDB-kurs. Det siste er at vi i Siemens tilbyr våre kunder elinstallatørene konsultasjon og faglig hjelp for å anskaffe EDB-utstyr (Siemens 6611, selvsagt) som setter de samme kunder istand til å gå rett inn i Siemens' eget ordreavviklingssystem. Kunden i våre lagerhyller, med andre ord. Det som før var helligbrøde, skal nå bli daglig kost. – Våre selgeres problem: Holde seg åjour med hva kundene bestiller.

Bak det hele spøker begrepet material-administrasjon – oppgaven med å gjøre vareflyten fra leverandør til kunde så rasjonell som mulig. Et uuttømmelig tema, skal vi tro fagfolkene på det interne seminar som ble arrangert på Linderud 27. oktober, og hvor vi samlet våre trop-



per for de gikk løs på markedet med vårt nye tilbud. – Og for Siemens Intern må "vareflyt" gjerne bli det nye ord for "salg" – bare vi tjener mer på det.

«Marketing Mix» for større (eller mer lønnsomt?) salg av Siemens installasjonsprodukter: Fra venstre O. Kristvang (markedsføring), F. Preus (Materielladministrasjon), Tore Skogset (Organisasjonsavd. EDB) og Inger Lene Hammer (Informasjonssystemer).

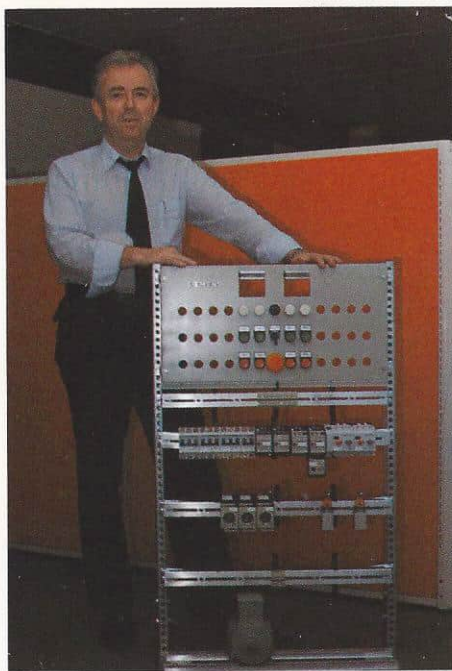


Opplæring i Teletex

Opplæringen av Televerkets personell for den nye teletextytelsen er i full gang. Mer enn 60 personer (selgere, generelle markedsføringsfolk, instruktører og teknikere) har til nå fått opplæring i systemets lokale funksjoner (primært tekstbehandling) under ledelse av Svein Hodnugseth, S/O. Undervisningen foregår i den nye, topp-moderne Teleskolen i Grimstad, hvor et stort klasserom er permanent utstyrt med 10 stk. Teletext-terminaler fra Siemens/Tandberg Data.



Elforsyningsdagene hos Siemens på Linderud ble avviklet 13. og 14. oktober med over 100 deltagere fra alle kanter av landet. Vi skulle gjerne ha innbudt det dobbelte antall, men lokale-kapasiteten satte sin naturlige begrensning. Vi regner imidlertid med at det blir et nytt arrangement neste år. Bildet er fra vår møtesal i Forum med Ola N. Hoftun på talerstolen.



John og Siemens Intern slo to fluer i ett smekk

Salg av undervisningsmaterieill til elektrolinjen på videregående skoler blir nå tatt opp igjen i Region Øst. Denne virksomheten har ligget nede i mange år, men nå har John Berg, vår representant hos elektroinstallatører i Oslo og Østfold gjennom mange år, fått utfordringen.

– Og den var jeg glad for, sier Berg. Det er sannelig ikke ofte femtiåringer får en slik sjanse; man skal være ung og dynamisk, vet du, he-he.....

– Hvorfor liker du denne jobben?



33% innsparing av tid det er vel produktivitet!

Anleggslager i container var et av de mange konkrete forslag i Produktivitetskampanjen, og det er nå satt ut i livet med stort hell. På en transformatorstasjon vi har bygget var montasjen kalkulert til 1500 timer, og direkte og indirekte ga containeren en innsparing på ikke mindre enn 33%. Beparelsene kom ved tilriggingen, ved at alt materiell var for hånden i anleggsperioden, og ved avslutningen av

anleggslageret. I tillegg sparer bearbeider tid, idet telefonbestillinger i anleggsperioden er en sage blott.

Forslaget kom fra arbeidsgruppen Industri I i Region Øst. Åge Thomassen satte igang innkjøp og innredning, som beløp seg til ca. 100 000 kr pr. container. Foreløpig har vi to, men det blir nok flere.

– Fordi jeg får lov å bygge opp noe nytt, være med på det selv og se det vokse.

– Hva er det som skal vokse?

– Vårt salg til skoler. Men først må jeg sette meg ordentlig inn i opplæringsplanene og se hvilke produkter som er aktuelle. Tavlen på fotografiet f.eks. er et demonstrasjonsstativ som skal gi elevene forståelse for motorstyringer. Det er meningen at 2 elever skal ha en slik tavle sammen.

– Hvilke andre produkter er aktuelle?

– Det er ganske mange. Startapparat, installasjonsprodukter, sikringsmaterieill... og Simatic da, veldig aktuelt. Men du, du som er journalist, kunne ikke du hjelpe meg å få tatt et bilde av stativet mitt? Skulle ha det i montasjeanvisningen, ser du!

Dermed slo John og Siemens Intern to fluer i ett smekk.

Siemens med ny giv i belysning



I 5 dager til ende lanserte Siemens sin nye giv i belysning fra 31. oktober på Linderud, og resultatene lot ikke vente på seg: 350 arkitekter, konsulenter, installatører, større byggherrer og andre belysningsinteresserte kom, så og ble begeistret – og ordrene kom også. Umiddelbart. Godt tegn på god markedsføring.

"Belysning fra Siemens er mer enn lys", lød mottoet for presentasjonen. Dette "mer" er f.eks. energi-økonomisering. Eller bedre arbeidsmiljø ved refleksfrie dataskjermer. Eller vakker design og dekorative utendørsarrangementer.

Et imponerende teknisk apparat var satt i sving for dette "Lys, form og farge"-show. – I et multivisjonsprogram var 12 lysbilde-karuseller i sving samtidig, med suggererende musikk. Med dette var tilskuerne passende oppmyket til å ta imot steinhard facts om Siemens nye giv innen belysning.

Tenk kunder, salg og service

Bedre markedssystematikk, var et av de punkter produktivitetskampanjen bragte frem i lyset, og som en følge av det ble det i høst gjennomført et kurs på Linderud med det krevende motto "Kreativt salg".

— Vi mener det er essensielt at det skapes en rød tråd som går igjen i både kurs og det daglige arbeid, sier Torgrim Haaberg, avd. Handel. Dette vil vi forsøke gjennom en ny giv for kursvirk-somheten i materiellsalget. Temaet er "Tenk markedsbehov fremfor produkt", og dette gjelder såvel selgere som ordre-mottager, lagermedarbeider og service-medarbeider. Vi kaller kurset "Kreativt salg" og håper å kunne frigjøre del-tagernes kreativitet.

Den første del av kurset gikk på Linderud i Oslo i høst, og arrangøren håper på viktige og positive erfaringer før kurset blir arrangert i Bergen og Trond-heim og kanskje også andre steder.



Salg, service og lager gjør felles sak for mer effektiv markedsføring. Fra venstre Torgrim Haaberg, Helge Bongard og Jan Bratlie.



Lærere besøker Siemens

Kontakten med skolene er viktig for Siemens — her får teknikere og ingeniører innsikt i Siemens inn med morsmelken. 3. og 4. oktober hadde vi på Linderud et seminar for lærere ved elektroavdelingene på ingeniørhøyskolene. Ingeniørutdanningsrådet sto bak og Siemens var vert. Det var 22 deltagere, og formålet med seminaret var å belyse hvordan en bedrift som Siemens arbeider, hvilke oppgaver som prioriteres, hvordan den interne opplæringen fungerer og hvilke produkter det satses på hos oss.

Bildet er av en arbeidsgruppe, fra venstre Steinar Øien, Trondheim, Arne Andersen, Kongsberg, N.R. Sletner, Siemens (vår kontakt til skoleverket), Stein Tore Jensen, Oslo, Arne Granhus, Trondheim og Kjell Arnesen, Oslo.

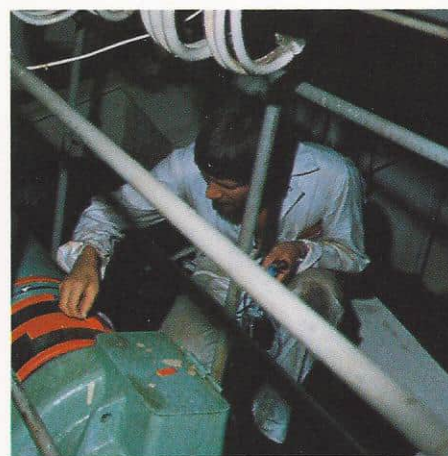
Møter i Siemens: Frustrasjon

Møtevirksomheten i Siemens er lagt under lupen, og resultatet kan antagelig sies å vitne om alminnelig frustrasjon når det gjelder medarbeidernes oppfatning av møtenes effektivitet. En undersøkelse mener å kunne fastslå at vi har 250 000 møtetimer pr. år i Siemens, og at det koster oss 50 millioner kroner. Verre enn det: Få synes de har noe igjen for å gå i møter, det klages over at de begynner upresist, at man ofte ikke vet hva som forventes av deltagerne, at de avsluttes uten klare konklusjoner, at de er uten mål og mening. . . .

"Eine grausame Salbe" ville våre tyske kolleger her si, og vi venter på de avveide konklusjoner og retningslinjer. For noe nyttig må da også møtene gjøre — siden vi har overlevd?

Det er olje å spare!

— Moderne automatiseringsutstyr og riktig justering kan spare rederiene for hundretusener i året ved en mer økonomisk drift av dieselmotorene, sier Atle Hjertenæs, Siemens Trondheim til Siemens Intern. På Skipsavdelingen, Siemens Trondheim har vi interessert oss spesielt for dette problemet i de senere år, og har kunnet påvise at store skip kan få innspar på opptil 5% av drivstoffutgiftene. I et samarbeid med Norwegian Caribbean Line (NCL), som bl.a. driver S/S "Norway", har vi gjennomført et energiøkonomiseringsprogram ombord i to av selskapets skip, M/S "Starward" og M/S "Southward". Etter det første oppdraget innså vi vår begrensning på det maskintekniske området og tok nærmere kontakt med Marinteknisk Senter, med Norges Skips-



forskningsinstitutt og Skipsteknisk avd. ved NTH som operatører.

Det var en omfattende jobb vi påtok oss, først med måling ombord i skipene, dernest med bearbeiding av dataene. Men vi hadde den tilfredsstillende at rederiet var meget fornøyd med innsatsen. Her er olje å spare! sier Atle Hjertenæs.



O-stafetten som Siemens Trondheim arrangerte i Leinstrandmarka i sommer ble et storarrangement med spennende innslag. Vi nøyer oss her med å slå fast at Elverk kontor ble best, med Sørgård, Røhjellet og Laksfors. Og det var en velfortjent pokal Sørgård kunne svinge ved innkkomsten.

Dronningen misforstod da Siemenspensionistene var i London

42 forventningsfulle pensionister var 28. august samlet på Værnes Flyplass for en ukes tur til London. For mange var dette første flyturen og det første møte med verdensmetropolen.

Turen over Nordsjøen var behagelig og de fleste slappet etterhvert av i den hyggelige atmosfæren i flyet.

Vel fremme på Standstead Flyplass utenfor London, installerte vi oss i flybussen inn til byen og vi fikk det første inntrykket av England på den ca. 1 1/2 times bussturen. Det var frodig overalt, men de berømte grønne plenene så vi ikke noe til ettersom det ikke hadde regnet siden april måned. Fremmedartede hus, røde toetasjes busser, annerledes påkledning, piker med mangefarget hår – mye forskjellig møtte de nyfikne pensionister på vei til Clarendon Court Hotel i Edgware Road.

Vårt tilholdssted under London-oppholdet viste seg å være et solid hotel i gammel stil. Ved ankomsten arrangerte Tvetse Reisebureau et meget nyttig orienteringsmøte angående de fleste praktiske ting, som bussruter, penger, fri-merker, telefon etc. Så fulgte en sight-seeingtur pr. buss til de mest berømte stedene og vi fikk ved selvsyn se alt dette som vi husker fra TV: Parlamentet, Big Ben, Tower, Speakers Corner, Hyde Park, Oxford Circus, Trafalgar Square og de kjente forretningsgatene som Oxford Street, Regent Street, Park Lane og Piccadilly Street med Piccadilly Circus. Til sist gikk turen opp paradegaten, The Mall, for å stoppe utenfor Buckingham Palace. Hadde Dronningen bare hatt en anelse om at Siemenspensionistene fra Trondheim var i anmarsj, hadde hun sikkert holdt seg hjemme for å servere oss te, så det var sikkert en misforståelse at hun var på ferie!

Etter den lange bussturen var det deilig middag på en av de koselige engelske bevertningsstedene.

Uken i London ble uhyre opplevelsesrik. Vi valgte selv hva vi ønsket å være med på og det ble vandringer i gamle slott, Nasjonalgalleriet og Madame Tussaud og Hyde Park. Båttur på Themsen var populær, morsom Cockneyaften, fellesmiddag på Gamle Wien og enkelte "pensionister" tok en aftenstur med heis opp til 26. etasje i Hiltonhotellet for å nyte en enkel drink og utsikten over et strålende opplyst London.

Nevnes må også pub-turen som endte på en koselig pub nede ved dokkene i London og ikke å forglemme den fantastiske oppsetningen av forestillingen Cats hvor vi som satt i salen roterte rundt scenen, eller var det scenen som roterte, vi er ikke klar over dette!

Berømmes må også Siemenspensionistene på den måten de taklet oppholdet i denne enorme byen med sine ca. 12 mill. innbyggere. Siemensfolket tok seg frem i mylderet til riktig buss, travet i de snirklede gatene, man møtte dem smilende i ivrig handel i stor-magasinen og det var hyggelig å høre et norsk "hei" fra en strålende opplagt pensionist.

Så en dag var eventyret slutt og vi satt igjen på flyet tilbake til Norge og landet i god behold på Fornebo. Her sto det buss klar for å ta oss med en tur rundt i vår egen hovedstad. Vi besøkte Vikingmuseet, Kontiki og Fram, meget interessant, og vi må bare ta hatten av i dyp erbidighet for våre landsmenn!

Deretter var det nydelig middag i Caravell Cabin på Fornebo. Så var ikke turen lang til Trondheim og tollene på Værnes.

Det er iallefall sikkert at en tur som denne virker oppkvikkende og fornyende, man får nye impulser og ser annerledes på mange ting etter å ha sett andre forhold.

I de kommende mørke vinterkvelder får vi tid til å meditere over turen, se på bilder og minnes, og håpe på ny tur til neste sommer. For de fleste hadde det nok ikke blitt en slik tur uten firma Siemens og Siemens Pensionistforening.

– G.L.

Arvikatur med pensionistene

Det hender at Siemens Pensionistforening "går over grensene". Dette skjedde også da foreningen arrangerte tur til Arvika i Sverige, onsdag 24. august.

2 av de aller største bussene var vel-fylte av glade pensionister da man startet opp kl 0900 i strålende sol og en skyfri himmel.

Dette med været, er et privilegium fra de høye makter, og innvilget Siemens Pensionistforening gjennom de 5-6 år foreningen har eksistert. Regntøy tas derfor aldri med på tur.

Etter et kortvarig stopp på Magnor, hvor kaffe og wienerbrød ble servert, gikk turen videre i kjent, god stemning inntil vi nådde reisesens mål Arvika, en liten koselig by som stadig blir invadert av norske sivile "tropper".

Grunnen til slike invasjoner er så velkjente at noen utredning herom kan forbigås i taushet. Imidlertid kan nevnes at i ett av de store "utsalg" var vi nordmenn absolutt i majoritet, men i broderlig forening med stedets innvånere. Et møte uten ovasjoner av noen art.

Humoret var fremdeles stigende – da man tungt belesset – i mindre formasjoner, fant tilbake til våre før nevnte "kjøredoninger", med hurtig avlesning i trygge, avlåste buss-salonger.

Stadshotellet, som i svenske byer vanligvis ligger i sentrum, var i vårt tilfelle ingen unntagelse, og i spisesalen var bordene allerede dekket og klar for vår invasjon. Alle var i fin form – maten smakte utmerket. Under middagen ble våre "grensesanger" sunget, taler ble holdt av formannen Sigurd Gjerkaas, og av E. Bjørset fra styret, og stemningen var god.

Alle deltagerne lot til å hygge seg på turen, men ifølge vår reiseplan skulle vi være tilbake til utgangsstedet i Oslo kl 1900, så vårt opphold i Arvika måtte begrenses i henhold til det.

Så rart det enn kan høres: Den buss, som referenten, altså den som har skrevet dette referat satt i, ble stoppet for kontroll, av en meget nøyaktig og nidkjær tollør, og bussen ble nøye undersøkt – fra bunn til tak, og uten at noen – ikke en eneste en – ble tatt for å ha brutt Kongeriket Norges lover, om innførsel av "sprituell" eller annen art av varer.

Hill deg, Siemens Pensionistforening! Og til Siemens A/S' ledelse: Hjertelig takk for turen. EBJ.

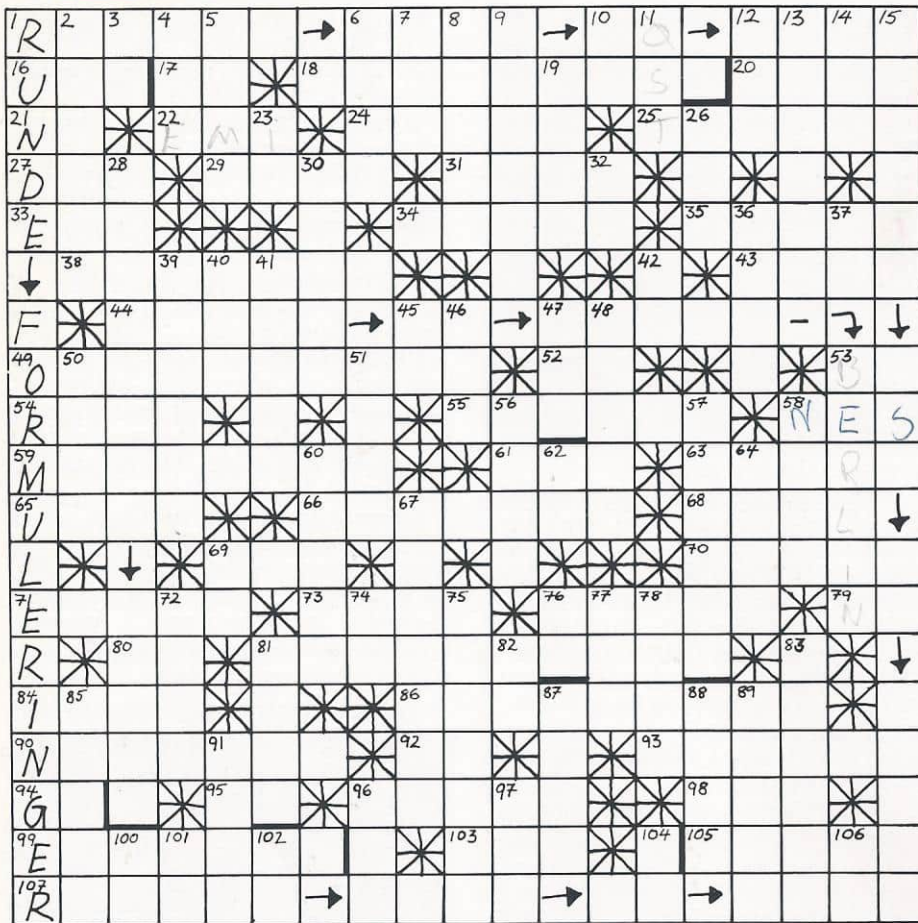


Glade pensionister fra Siemens Trondheim i restaurant "Old Vienna" i London. Fra venstre: Arvid Weiseth, Inger Fredriksen, Sigrid Stene, Gunvor Larsen, Lilly Skjervøy, Kari Nordmark, Svanhild Krosby og Johanne Olsen.



Jeg tok saken med hjem til kona og så løste vi den sammen, sier Odd Prytz

Løsning innen 6.12.83.



– Jeg følte det jo som en straff da vet du, og ble nok først litt irritert, men så tenkte jeg at her gjelder det å gjøre det beste ut av det, og så tok jeg hele saken med meg hjem til kona, og så løste vi den sammen, sier Odd Prytz, Siemens Trondheim, dagens kryssordredaktør (med kone) om utfordringen fra Manger & Økland, Bergen.

– Er du kryssord-løser?

– Nei, det kan jeg ikke si om meg selv. Men jeg fikk nokså tidlig klart for meg rammen – bokstavelig talt – for kryssordet, og så gjaldt det å fylle ut innmaten, og med flest mulig Siemens-stikkord, naturligvis.

– For eksempel?

– At Siemens er en elektrisk måleenhet. Det lærer sivilingeniører og andre ingeniører på skolen, og vi andre får nå anledning til å supplere våre kunnskaper om Siemens.

– Hvem skal vi la stafetten gå videre til?

– Jeg tenkte meg at Carl S. Andersen, Siemens Harstad er den riktige. Jeg vil ham jo ikke noe vondt, men...

Siemens Intern-redaktøren kan bekrefte dette og erklærer at Carl S. Andersen er hjertelig velkommen til å prøve seg, og helst med nord-norsk vri.

Vannrett

1. Er nord
16. Tysk by
17. Slagsted
18. Servicemann
20. Sang
21. Fase
22. Plateselskap
24. Tilfelle
25. Godt tilbud
27. Forkortelse
29. Brett (omv.)
31. Probl.industri
33. Tidligere EF
34. Betyr
35. Først I
38. Har misser
43. Norsk bandleider
44. Bok av Falkberget
49. Tilstøtende
52. Uavgjort
53. Tren (omv.)
54. Stilles
55. Hodeplagg (omv.)
58. Odde
59. Kokekunst i skolen
61. Lur
63. Fortiet
65. Ønsket
66. Stor skipskunde
68. Tristesse
69. Roman
70. Eng. tallord
71. Store (omv.)
73. Rot
76. Tappenstrekk (eng.) – T
79. Plass
80. Eie
81. By i 3 verdensdeler
84. Renner gj. München
86. Siemens/Tandberg
90. Tilslutt iflg. Buddah
92. Mesterskap
93. Nordligst i Siemens
94. Grand turissimo
95. Sportsbil
96. Slave
98. Fyr
99. Sanselig anlagt
103. Et eller annet
105. Portretteres
107. Også en påstand

Loddrett

1. Er de andre 3 sider
2. Disipler
3. Bilprodusent
4. Belegg
5. Int.org.
6. Montørklubben
7. Tysk slektning
8. Hvile
9. Fruktene
10. Filmfigur
11. Bydel i Oslo
12. Suksessbedrift
13. Vanskelig
14. Svart gull (eng.)
15. Også en påstand
19. Sot
23. Selskap
26. Vakker (omv.)
28. Kjent romanfig.
30. Skape seg
32. Røyk
36. El.komponent
37. Slette
39. Land (på fr.)
40. Gressland
41. Duo
42. Drikk
45. Avansert avd.
46. Elver
47. Legemsdel
48. Troll
50. En Henny
51. Ingenting
53. Muren
56. Transp.middel
57. Oljeby
58. Klovn
60. Stenge
61. Lakke
64. I London
67. Skaller
69. Alkoholholdig drikk
72. Krav
74. Samarb.form
75. Resiprok OHM
76. Tangens
77. Tilbake
78. Vasket
81. Vil ikke (eng.)
82. På hollandske biler
83. Legge ut
85. Dirre
87. Ufyselig
88. Blankt
89. NMT-konk.
91. Valutadiff.
96. Stor elverk-kunde
97. Bib. navn
100. Pluss
101. Tall
102. Tinn
104. Adm.rasj.
106. Voks

Vinnere av Manger/Økland-kryssord i SI nr. 4:

Erik Baklokk, S/T, Slepetau
Kjersti Meland, S/T, Sulitjelmabrikker
Oyvind Solbakken, El.med., Rosenborggt. S/O, Hadeland-figur.
Kjell Skjevik, S/T, Siemensbag
Grethe Brottveit, S/Kr.sand, Hadeland-figur
Odleif Lovseth, S/T, Sulitjelmabrikker

