

SIEMENS INTERN

Fredag 12. februar 1971. Nr. 2.

«Regning» for image gruppearbeid: 156 800 kroner?

Gruppene utarbeidet 209 rapportsider – én av rapportene var på 58 sider

I tiden før jul gikk 28 studiegrupper i hele firmaet løs på en analyse og diskusjon av imagerapporten " + og – om Siemens". En av gruppene regnet ut hva dette gruppearbeidet egentlig kostet firmaet, og regnestykket ser slik ut:

Antall møter ca. 4.	
Antall deltakere ca. 230.	
Antall timer pr. møte ca. 3.	
Av dette fåes:	
Medgått tid på møtene	2760 t
Rapportskrivning (28x20 t)	560 t
Forberedelse, oppfølging	300 t
	3620 t
Selvkost (kr. 40,- pr. time)	kr. 144.800,-
Middager, reiser etc.	" 12.000,-
	kr. 156.800,-

Nå hører det med til regnestykket at det slett ikke har "kostet" firmaet så mange penger. Det meste av arbeidet ble nemlig utført på gruppedeltagernes fritid – og det tilsvarende beløp må da ansees som en gave fra gruppedeltagerne til firmaet. Så går det vel kanskje opp i opp. Og dermed er tanken bak arrangementet virkelig gjort: At det fra begge sider – firmaledelse og medarbeidere – skulle skje en ytelse i en sak av eksepsjonell art og betydning for vårt firma.

SAMMENDRAG

Hva skjer nå? Ass. markedssjef Buer svarer: – Først i disse dager er samtlige rapporter kommet inn. Jeg har lovet gruppen et "sammendrag" som tilbakemelding, og det løftet skal jeg holde. Men det blir vanskeligere å oppfylle enn jeg hadde forestilt meg. Det kommer av den store bredde og dybde grupperapportene har fått. Det er nedlagt et meget stort arbeid, tildels på et særdeles høyt kvalitativt nivå. Jeg kan nevne at det ble utarbeidet ialt 209 rapportsider, og en av rapportene er på 58 sider. Og jeg tør si at det var ikke én side for meget. – Altså: Foreløbig leser jeg, og så får vi se hva som skjer.

GRUPPENE HAR IKKE ARBEIDET FORGJEVES!

Som nevnt i forrige nr. av Siemens Intern, har avdelingsdirektør Arnfinn Johnsen, Trondheim, fått i oppdrag å analysere virkningene av vår nye organisasjonsstruktur og fremme konkrete forslag til forbedringer. I den forbindelse har Arnfinn Johnsen fått overlatt kopi av rapportene fra de 28 image studiegrupper som var i virksomhet i firmaet før jul.

– Dette er jo midt i blinken for meg nå, sier Johnsen. Etter en foreløbig gjennomlesning kan jeg si så meget at materialet vil bli av meget stor verdi for de vurderinger vi skal gjennomføre. Gruppene har ikke arbeidet forgjeves!

SÆRPREGEDE SIEMENS-SKJEGG

Det var en ung dame ved kantinebordet På Linderud som sa det: – Rart igrunn at det ikke er flere her i Siemens som har skjegg. Jeg liker godt mannfolk med skjegg. Jeg skulle ønske jeg hadde en sjef med skjegg.

Så gikk vi på skjegg-jakt på Linderud. Og vi fant ovenstående 4 særpregede Siemens-skjegg, i bakerste rekke fra venstre Jens Jensen, Verkstedet, Arild Bugge, Organisasjonsavd., og foran Geir Lae Solberg, Teknisk Seksjon og Ole Hadland, Svakstrømlaboratoriet.

For å skape liv og avveksling i all denne skjeggpryd, fant vi Jorunn Karlsen, M-seksjon, som imidlertid presiserer: – Jeg er i og for seg ikke særlig begeistret for skjegg. Jeg syns mannfolk godt kan klare seg uten skjegg. Jeg ønsker meg slett ingen sjef med skjegg. – Men en liten bart kunne han naturligvis godt ha.



Bjarne Lyngvær hedres - og sier takk for seg.

Ved en enkel sammenkomst på avdelingsdirektørens kontor er lager-sjef Bjarne Lyngvær, S/B, overrakt Norges Vel's medalje.

Medaljen ble overrakt av avdelingsdirektør Falkenberg, som takket Lyngvær for hans innsats i hele 39 år i firmaet. Bjarne Lyngvær har hatt stilling som lagersjef de siste 33 år, med hovedvekt på aktivt salgsarbeid.

Falkenberg takket Lyngvær for den PR han har opparbeidet for firma gjennom sin kundedekontakt, og roste han for den energi og innsatsvilje han har lagt for dagen.

Etter medaljeoverrekkelsen leste formann Hansen en hilsen fra kolleger i hele Norge, og overrakte Lyngvær et bokverk. "Med takk og ønske om alt mulig godt når du nå går inn i pensjonistenes rekke", sa Hansen.

Lyngvær har vært Bergens representant for SIEMENS-bladet, og mangt et innlegg fra ham er trykket der. Redaksjonen takker ham også for hans gode jobb!

Siemenslaget i Bergen har hatt Lyng-



Takk skal du ha, Bjarne, sa Sverre Falkenberg (t.h.) da han festet medaljen på Lyngværs bryst.

vær som medlem fra starten av. Fester, båtturer og andre hyggearrangementer var utenkelige uten en ny sang diktet for anledningen av Lyngvær. Mange er de gode minner som er knyttet til hans navn!

TAKK!

Jeg vil på denne måten gjerne få takke alle kolleger i Bergen for gaven. Samtidig takker jeg alle i Siemens Norge A/S for hyggelig og godt samarbeid.

Bjarne Lyngvær

Salget begynner ikke før kunden har sagt nei

Regionene hadde salgsmøter på Røros, Voss og Gjøvik

Januar er selgermøtenes tid. Da møtes man til intense rådslagninger, opphissede meningsutvekslinger og lavmælte planlegninger - fortrinnsvis på hoteller rundt om i Norges land. Siemens danner intet unntak - som samlingssted valgte regionene denne gang Røros (Nord), Voss (Vest) og Gjøvik (Øst). Vi spør salgssjef Gismervik, Siemens Bergen:

- Er du fornøyd med årets salgsmøte, Gismervik?

- Jo, - jeg må kunne si det. Den innsats som ble vist og det arbeid som ble lagt ned fra deltagernes side, har styrket min tro på at vi nærmer oss den form vi vil gi våre fremtidige regionale salgsmøter.

- Du sa noe lignende også i fjor, - har det arbeidsåret vi har bak oss gitt resultater du kan henføre til salgsmøtet?

- De salgsresultater Region Vest har oppnådd i 1969/70 var tilfredsstillende, derfor har vi ført den linjen vi la opp til på fjorårets møte videre.

- Overvurderer du ikke salgsmøtenes betydning noe nå?

- Selvfølgelig setter jeg det noe på spissen. Det er ikke bare salgsmøtene som er avgjørende. Mer viktig er den innstilling vi alle har til problemet salg, - noe et godt salgsmøte kan gi.

- Hva mener du egentlig med dette?

- Jeg mener at vi som region - an-



legg og salgsavdeling om du vil - har én hovedoppgave. Nemlig: Markedsføring av de produkter og tjenester Siemens Norge A/S tilbyr markedet til optimal fortjeneste, med minst mulig investert ydelse. I denne forbindelse vil jeg forøvrig trekke inn en kommentar fra vår gruppeleder Langhelle, gitt på årets salgsmøte: "Salget begynner ikke før kunden har sagt nei."

- Er dette også ledelsens innstilling?

- Dette er min innstilling! Jeg kan ikke svare på direktør Falkenbergs vegne, men kan skyte inn at vi er glade over å ha fått en leder for Region Vest som har en positiv innstilling til vår arbeidsform.

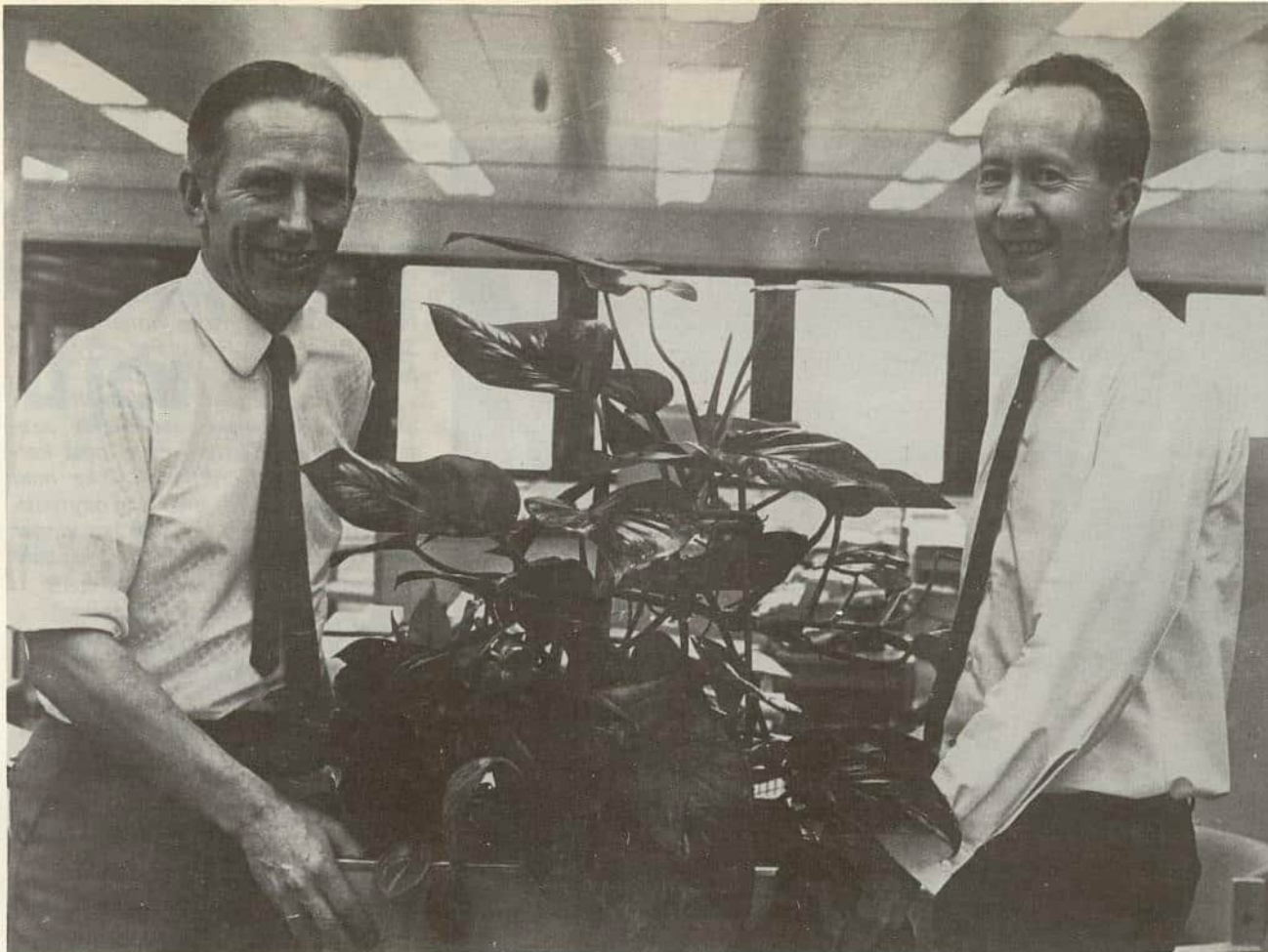
- Hvordan var årets salgsmøte lagt opp?

- Kort kan vi si at følgende hovedpunkter sto på dagsordenen:

1. Drøfte gode og dårlige erfaringer fra året som gikk.
2. Få informasjon fra våre sentralseksjoner.
3. Gi informasjon til våre sentralseksjoner fra markedet.
4. Få frem aktiviteter for kommende år.

- Kom det så noe ut av diskusjonen omkring disse 4 punkter?

- Ja, foruten å greie ut med de lokale problemer, fikk vi anledning til å drøfte felles problemer med nøkkel-folk fra sentralavdelingene. Vi fikk



"Det var nå tredjemann som skulle ha'n!"

Her er to blide karer fra Teleteknisk Seksjon på Linderud som insisterer på å gi hverandre blomster. Digre blomster. Foranledningen er følgende brev fra Direktøren for Forsvarets Fellessamband:

*Adm. direktør Thorvald Selmer
Siemens Norge A/S*

**LEVERING OG INSTALLASJON
AV TELEFONSENTRAL I
FORSVARETS KONTORBYGG
PÅ HUSEBY**

*Det gleder meg å kunne fortelle
Dem at såvel Fellessambandet som*

brukerne er meget tilfreds med resultatet av leveransen og arbeidet. Deres firma har utført i Forsvarets nybygg på Huseby.

Til tross for problemer har telefon-sentralen ikke på noen måte forsinket innflytting i bygget. Anlegget har også funksjonert meget tilfredsstillende allerede fra første dag.

Fellessambandet takker for vel utført arbeid, og vil sette pris på at vår hilsen og takk overbringes til alle som bidro.

*Med vennlig hilsen
V. Kumle*

Teamet bak dette vellykkede resultat var Bjørn Dahlberg, Arne Pedersen og Rolf Eriksen, de to første på Teleteknisk Seksjon, sistnevnte på Region Øst. På bildet forsøker Dahlberg og Pedersen å gi hverandre den blomsten det her er snakk om, men ble tilslutt enige om at Eriksen burde ha den, han som ikke var der da bildet ble tatt.

gode råd, – og ble godt informert om de planer sentralseksjonene har.

I denne forbindelse vil jeg si at sentralseksjonens folk i større grad enn de har gjort det siste året, – planmessig må besøke regionene. Godt arbeid skapes bare gjennom nært samarbeid.

– Du avsluttet din oppsummering siste dagen med å advare mot bås-

dannelser innen regionen. Hva tenkte du konkret på?

– Den gruppeinndeling vi har foretatt på salgssiden i Region Vest, som hittil har fungert utmerket, kan føre til at vi ensidig arbeider for gruppens interesser. Det kan ikke sterkt nok presiseres at en slik innstilling ikke er ønsket. Vår ledelse og salgsledelsen i de enkelte regioner ser like mye på

samarbeidsevnen og innstillingen den enkelte har. Det er ikke bare de rene salgsresultater som teller.

– Du kom også inn på en salgsmanns humør –

– Ja, – jeg vil hevde at humøret er den viktigste vitamin i salgsarbeidet – uten humør kan du ikke drive salg. *Og salg – det er tross alt det regionen skal bedrive og det Siemens lever av.*



LYRISK OM KOMBI OG KAKTUS

Og her kommer da den store og endelige avsløring av hemmeligheten omkring Kombi og kaktus: Else og Jacob Schärer fra Brekstad ved Trondheim med sitt lyriske vinnerprodukt. Så vi bare spør: Hvem sier at lyrikere har dårlige kår her i landet?

Det viste seg at medarbeiderne i Siemens er ganske anderledes prosaiske. Før jul utfordret vi også kollegene til dyst, riktignok ikke med Tunis-reise i utsikt, men dog høyfjells-sol. Hva opplevde vi? Nok en vinner fra Trondheim, for vi fikk jo bare forslag fra Trondheim.

Her er de:

1. Begge står for tørken. — A. Aas.
2. Begge klarer tørken godt. — Brigt E. Lyngstad, som også foreslår
3. Begge trekker vannet ut med roten.
4. Med litt vann gjør den resten selv. — Bj.H.
5. Begge stikker seg ut. — O.P.

Juryens dom er endelig og inappellabel: Høyfjellssolen går til A. Aas, for forslaget "Begge står for tørken". Gratulerer!

Samhold og trivsel er Siemens-lagets mål

Visste du at du er medlem av en forening som heter Siemens-laget? Ja, forutsatt at du arbeider i Oslo da. Kjenner du formålsparagrafen? Her er den: Å arbeide for samhold og trivsel på arbeidsplassen.

Kanskje det ville interessere deg å bli med aktivt i foreningen? Det blir generalforsamling tirsdag 23.2.1971 på Linderud - i det store møterom i 1. etasje, Kontorbygget. Møtet starter kl. 16.40. Middag må bestilles dagen i forveien av hver enkelt. Det vil også bli anledning til å få kjøpt rundstykker, og det blir underholdning.

SIEMENSHYTTA I SØRKEDALEN

Mange vet kanskje ikke at det ligger et praktfullt tømmerhus i Sørkedalen som står til disposisjon for alle fast ansatte i Siemens Norge A/S.

Foreningen Siemenshytta skal i slutten av februar avholde generalforsamling og vi benytter nå anledningen

til å gjøre oppmerksom på dette. En bredere omtale av "hytta" med tiliggende herligheter vil komme i et senere nr. av Siemens Intern.

Formann i styret er nå K. Skofteby S/O.

2 kampanjer

I disse dager går 2 større reklamekampanjer for Siemens. "Automatiser med Siemens" lyder slagordet i annonser i fremtredende fagblad. Annonnene forteller om våre automatiseringsanlegg på Rena Kartonfabrik A/S, Drammens Glassverk A/S og A/S Sydvaranger (pellets). Vi sender også ut brosjyrer til viktige folk i industrien. - Fjernskriveren kan brukes til mer enn å sende telexer, forteller en annen kampanje for Siemens' spesielle data-registreringssystem basert på fjernskriver-teknikk. Kampanjen omfatter annonser i aviser og tidsskrifter, brosjyrer, brev og telexbrev.



LINDERUD-SPØRSMÅL:

Hva skal nå dette skiltet her bety for noe da?

Vår vei... fins det noen annen vei da? Kanskje fins det en vei som ikke er vår, kanskje betyr det det?

En vei vi trækker opp over naboens grunn, for eksempel?

Når vi går til og fra T-banen på Linderud stasjon om dagen?

Var det en tanke å bruke vår egen vei, tro - selv om den er 22 skritt lenger?

Kronår for elvarmefabrikken ifjor

Nytt ferdigvarelager på 2000 km² må komme snart – men Sluppen blir for trang med årene.

Elvarmefabrikken på Sluppen i Trondheim hadde ifjor sitt beste driftsår. Den produserte over 250 tusen apparater og ga Siemens Norge et tilfredsstillende overskudd. Men fabrikken sliter med plassproblemer. Ifjor høst skapte plassmangelen store vanskeligheter, og en utvidelse av lagerlokalene vil måtte komme i løpet av de nærmeste år, forteller sjefen for fabrikk, overing. O. Heggland.

5 ÅR I TRONDHEIM

Elvarmefabrikken flyttet for 5 år siden fra Tomter i Østfold til Trondheim. Det var i januar 1966 byggearbeidet på Sluppen ble påbegynt, og allerede i juli samme år startet produksjonen. Jubileet kan feires med pene tall. Planen er å produsere ca. 300 000 elektriske apparater i år, det er nesten en ti-dobling på 10 år. Omkring 160 ansatte sørger for denne produksjonen. Daglig blir det laget mellom 1200 og 1400 apparater.

NYTT BYGGETRINN

– Den økende produksjonen ga oss store problemer med lagerplass i høst, sier Heggland. Vi rår over 9250 kvm ialt, men det er altså ikke nok. Det nye byggetrinnet blir et ferdigvarelager på

2000 kvm. Det som nå er lager, blir overtatt av produksjonen.

– Hvor blir det nye lageret reist?

– Vegg i vegg med fabrikkens østside. Det kommer til å fylle hele tomtehjørnet her, for reguleringsmyndighetene har lagt en byggelinje som beskærer en god del av tomten. Byggelinjen er forøvrig regulert påny i henhold til omlegningen av E6, noe som har redusert de totale utbygningsmuligheter på Sluppen i en følelig grad.

– På hvilken måte?

1000 ARBEIDSPLASSE

– Det er faktisk bilparkerings skoen trykker verst for. Byggelinjens forandring fratar oss hundrevis av parkeringsplasser. Forholdet aktualiserer i høy grad en nyvurdering av hele Sluppen-området med henblikk på det fremtidige utbygningsbehov.

– Hvor langt er det mulig å bygge ut Sluppen idag?

– Jeg skulle tro den maksimale kan gi ca. 1000 arbeidsplasser.

NYTT LOVENDE SAMARBEID

– Hva innebærer det nye samarbeid mellom elvarmefabrikken og UI (Unternehmensbereich Installationstechnik)?

– Det betyr både en tillitserklæring og en øket garanti for fremtiden. Vi opererer nå på linje med en lang rekke Siemens-fabrikker over hele verden og har eneretten til å produsere elektriske varmeapparater av "vår" type. Idag er det eksporten til Sverige, Danmark og Finland som har størst betydning, en eksport som Siemens Norge er overlatt ansvaret for. Forøvrig går all eksport over Siemens AG.

– Er våre varmeprodukter aktuelle ellers i verden?

– I land utenfor Norden er husene gjennomgående dårligere isolert, liksom strømprisene er høyere. Forutsetningene for elektrisk boligoppvarming er derfor dårligere enn i Skandinavia. Vi håper imidlertid at utviklingen etter hvert skal bringe byggeteknikk og forbruksvaner i større overensstemmelse med forholdene her.

– Vil elvarmefabrikken produsere spesielle eksportapparater?

– I noen grad må vi kanskje finne oss i å levere spesielle apparattyper for markeder med andre særpreg enn hos oss.

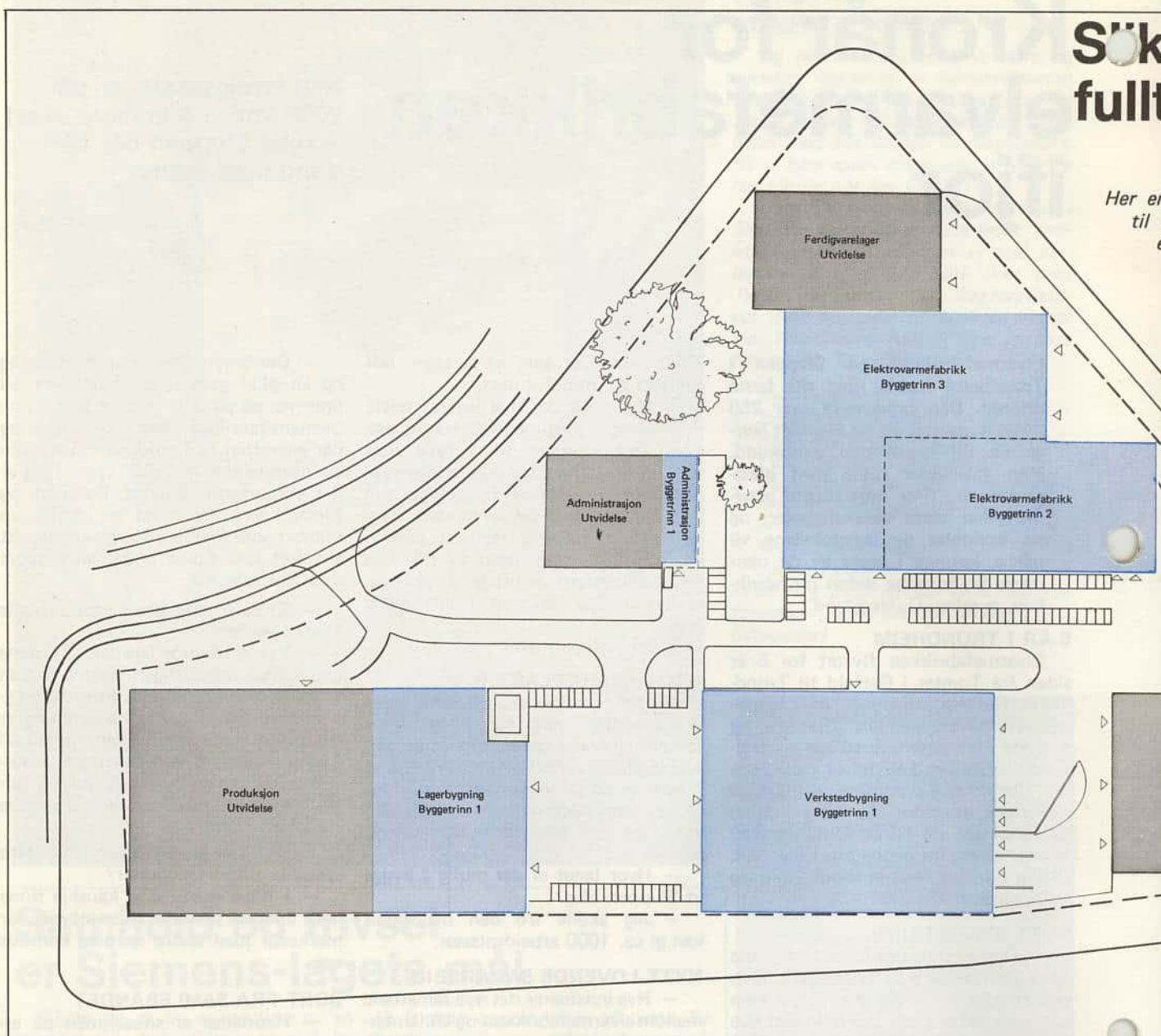
BORT FRA SAMLEBÅNDET

– Hvorledes er situasjonen på arbeidsmarkedet i Trondheim?



Oversiktsbilde fra elvarmefabrikken.

Her er
til
e



— Vi har foreløpig ikke hatt noen problemer med tilgangen på arbeidskraft, men vi merket i løpet av fjoråret en viss tilstramning.

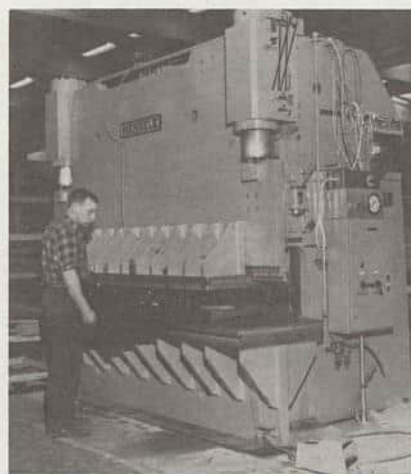
— Er elvarmefabrikken avhengig av høyt kvalifisert arbeidskraft?

— Vi går meget sterkt inn for å utvikle ansvarsfølelsen og kvalitetssansen hos alle våre ansatte i produksjonen. Dette er faktisk blitt en merkesak for oss. Vi har således gått bort fra samlebandproduksjonen for varmeviften. Nå setter hver enkelt mann apparatet sammen og kontrollerer det selv.

— Er dere fornøyd med dette nye produksjonssystemet?

— Fornøyd er vi ikke ennå. Men vi håper vi skal bli det, for vi tror på dette. Det er en konsekvens av de nye tanker om arbeidsorganisasjon som er oppe i vår tid, og som setter de men-

neskelige ydelser og kvaliteter i sentrum, fremfor å innrette menneskene etter maskinene, som vi gjorde tid-



I denne pressen lages bl.a. plater for panelovnen.

ligere. Jeg kan således nevne at vi driver et utstrakt studiearbeid omkring dette tema på fabrikken, med deltagere fra alle skikt av organisasjonen.

PROSJEKTGRUPPER

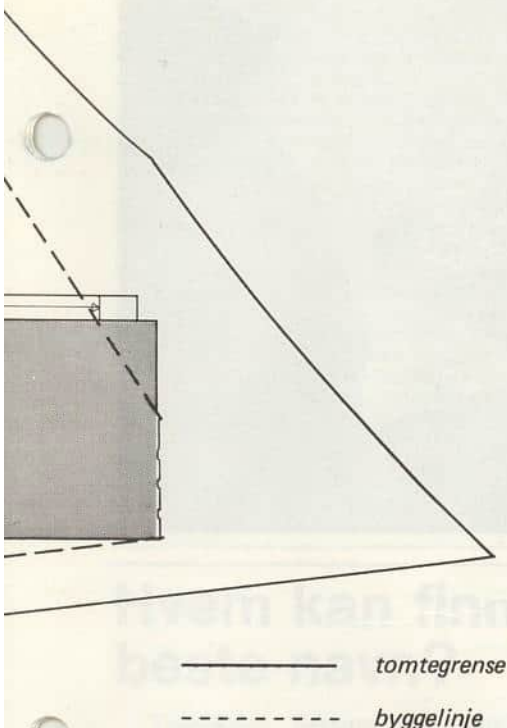
— Men har det noen praktisk betydning?

— Ja, i høy grad. Jeg kan for eksempel nevne utviklingsarbeidet, som drives av prosjektgrupper sammensatt med deltagere fra alle skikt av organisasjonen. Ledelse og deltagelse her er ikke spørsmål om status, men om kompetanse. Den som er best skikket til det, leder arbeidet, uansett om han får sine sjefers under seg i det spesielle prosjekt.

Dette er et ledd i den klare utvikling mot utjevning i arbeidsvilkår, f.eks. mellom arbeider og funksjonær. Men gjensidig respekt er ikke noe man

Sluppen bli - tbygget

alternativene for full utbygging av Sluppen 700 arbeidsplasser. De blå feltene betegner ferdige bygg, de grå prosjekterte. - Ferdig-lageret i øverste hjørne blir antagelig bygge-rinn 4 i løpet av de nærmeste år. Alternativet tar sikte på totalt ca. 40000 kvm gulvplass, derav ca. 25000 til produksjonen. I tillegg tilfluktsrom for ca. 1000 personer. Bilene må man også regne med: Parkeringsplass til 700 biler.



Hvorfor ikke prøve med en film

Trenger du film i informasjons- og salgsarbeidet? Eller i undervisningsvirksomheten? Siemens AG har et vell av aktuelle, instruktive og moderne filmer, her bringer vi en liste over de som står til vår rådighet (PR-sjef Engebretsen er kontaktmann og gir nærmere opplysninger):

Siemens heute (i redigert utførelse - Finnes i Oslo)
Ein Werk hilft heilen
Manchmal genügt ein Tag
Zum Beispiel: Frankfurt
Partnerschaft
Projekt Kalwa
Anlage bereit - Gröden kommen
Siemens in Schweden
Umwandlung
Ziel Gigawatt
Siemens in München (kommer i mai 1971)
Projekt Elbkreuzung
Überall, wo Züge fahren
Mit fünf Schritten (finnes i Oslo)
Ein neuer Partner
Siemens System 4004

Følgende akkvisisjonsfilmer stilles til vår rådighet:

- UBB 1. Integrierte Schaltungen
- 2. Laser in der Bauindustrie
- UBD 1. Dialog in Bit
- 2. Grossversuch Kybernetische Insel Hannover
- UBE 1. Hochspannungsmotoren
- 2. Sinumerik mit Adaption
- 3. Registerregelung
- 4. Rechnergesteuerte Breitbandstrasse
- 5. Integriertes Prüfsystem 70, Verdrahtungsprüfung
- 6. Prüffeldautomatisierung bei Bosch
- 7. Ela - Anlagenmittler für Information und Unterhaltung
- 8. Elektromechanische Waagen in der Industrie
- 9. Zentrale Wasserversorgung einer Grosstadt
- 10. Prozessautomatisierung mit Siemens (Nr. 1 - 8 er akkvisisjonsfilmer)
- UBI 1. Lagerung und Vermarktung von Kartoffeln
- 2. Elektrotechnik in der Rinderhaltung
- 3. PE - Kabel
- 4. Kabelverteilerschränke
- UBN 1. ESK 3000 E
- 2. Automation in Fg-Anlagen
- 3. Fernsprechkomfort
- 4. Rohrpostanlage NW 75 T
- 5. Rohrpostanlage NW 124 T
- 6. ESK-Relais/Staubfest

SICALL på Designutstilling

I tiden 5/2 - 29/3 blir det utstilling av skipsutstyr i Norsk Designsentrum, Oslo. Siemens deltar med sin nyutvikling SICALL.

avtaler seg til. Den må gro frem i arbeidsfellesskapet, blant annet av evnen og viljen til å påta seg ansvar. Og det er særlig på dette punkt vi må gi arbeiderne en sjanse til å hevde seg. Vi må gi dem oppgaver, utfordring, kunnskap, alle de ting som funksjonæren får som en selvfølge, og som er nødvendig for å få de nye organisasjonsmønstre til å virke.

EFFEKTIVITET

- Vil vi få høyere effektivitet av det?

- Jeg tror vi i fremtiden vil få flere kriterier enn stykkallseffektivitet å regne med. Blant annet vil miljøfaktorene tre frem på en helt annen måte enn idag, og på en avgjørende måte plassere oss i konkurransen om den gode del av arbeidskraften.

(Fortsettes neste side)



Overing. Heggland og driftsing. Rygh undersøker en prøveserie.

— Norge er blitt Siemens' største avtager av Simatic-materiell utenom EEC, kan Trygve Gundersen, Teknisk Seksjon fortelle. Han ser det som en hyggelig bekreftelse på at den linje vi følger, med solid og planmessig informasjonsarbeide, er den riktige. Og for 1971 har han planlagt 13 kurs rundt om i hele Norge, for industri- og skolefolk. Det første ble avviklet i Trondheim 11. - 15. januar, det andre gikk i Stavanger 25. - 29. januar og det

tredje i Porsgrunn 1. - 5. februar. Så blir det et kurs på Linderud i slutten av måneden.

Mange steder er pressen interessert i det som foregår. Under disse linjer gjengir vi det bilde Adresse-avisen i Trondheim tok av kursdeltagerne og deres populære lærer, Trygve Gundersen. Kursene er av stor verdi også for Siemens, fordi våre folk får lære industriens problemer bedre å kjenne, og bygger ut sine personlige kontakter.

Velkommen til Simatic-kurs!



— Miljø skapes ikke bare av kantine og sosiale fordeler?

— Det er snakk om arbeidsmiljø. En arbeidsplass hvor et menneske skal få anledning til å trives med jobben sin, fordi han finner personlig tilfredsstillelse gjennom utfoldelse av sine anlegg og evner. Den bedrift som er så heldig - eller flink - at den klarer å skape slike arbeidsplasser, vil oppdage at den frigjør menneskelige ressurser. Så til syvende og sist er jeg ikke i tvil om at systemet fremmer produktiviteten. Det skjer bare via nye veier.

GJENNOMBRUDD FOR TERMOSTATSTYRTE OVNER

— Hva skjer på varmeovnmarkedet for tiden?

— Det viktigste som skjer er utviklingen henimot termostattyrt elektriske ovner. Man kan her snakke om



60 - 70 % av ovnsproduksjonen går til eksport.

et gjennombrudd for denne teknikk i løpet av de siste par år. For å nevne et eksempel, var vår omsetning av panelovner i Norge for 2 år siden bare 10 %. Idag er den på over 50 %. På dette område ligger Sverige foran oss, med enda høyere krav til kvalitet og varmekom-

fort. Men det er gledelig at vi kommer her i Norge også.

— Hvorledes blir elektrisitetens konkurransevne med oljen i fremtiden?

P3 - HOVEDPRODUKTET

— Jeg tror den vil bedre seg på en avgjørende måte. Oljen har jo lenge dradd fordel av et unormalt lavt prisnivå, som nå regulerer seg. Men av like stor betydning tror jeg den nye teknikk på området elektrisk romoppvarmning vil bli. Termostatteknikken gir en mulighet for individuell og fingradert varmeregulering som imøtekommer det moderne menneskes krav om varmekomfort på en helt annen og bedre måte enn et konvensjonelt oljeoppvarmningssystem.

— Hva er elvarmefabrikkens viktigste produkt idag?

— Det er panelovner. Type P3, belønnet med Designprisen 1969.

"Selective Call"

kunne muligens ha avverget "Antilles"-ulykken

Brannen ombord i det franske passasjer-skipet "Antilles" kunne muligens vært avverget, og det samme kunne muligens den forutgående grunnstøtningen ha vært, dersom skipet hadde hatt det nye "selective call" radiokommunikasjonssystem. Det er eksperter på radiotekniske forhold som sier dette til "N.H. og S.T.", etter at meldingene kom inn om at skipet er utbrent og samtlige passasjerer og mannskaper har forlatt det i Der karibiske hav.

Det såkalte "selective call"-systemet er den nye mulighet man har fått for direkte og umiddelbar radiokontakt mellom skips- og landstasjoner, utviklet av Siemens Norge. Det omfatter et anlegg ombord, som gjør at skipets radio-folk hvor de enn befinner seg ombord øyeblikkelig kan få beskjed om at det er "trafikk" til skipet.

Når man i land vil sende telegram eller formidle telefonsamtale til skipet går dette normalt for seg slik at skipet kalles opp fra landstasjonen på visse tider, får beskjed om at det er trafikk og en "plass i køen" for å få den igjennom. Med det nye system tar landstasjonen direkte kontakt med skipet, og telegram/samtale formidles straks forbindelse er etablert.

I tilfellet "Antilles" var det folk på land som så at skipet stevnet mot det farlige farvann som det senere grunnstøtte i. Dersom de hadde kunnet få en melding om dette gjennom til skipet straks, kunne dettes ansvarshavende ha vært gjort oppmerksom på faren, kursen kunne vært lagt om, og/eller farten satt ned, og man kunne ha unngått en ulykke som riktignok ikke krevde menneskeliv, men som nok representerer tap av et tresifret antall millioner kroner.

300 var Siemensgjester ved Mjøsas strand



Region Øst har hatt 14 dagers of-fensiv på Hedmark og Opland. Hoved-begivenheter var kundemøter i Lillehammer, Hamar og Gjøvik, alle med godt besøk.

— Tilsammen møtte frem ca. 300 innbudte, og det syns vi var bra, sier avd.direktør Tor Jemtland. Stemning-en var god, vi fikk mange positive reaksjoner og mange nye kontakter. Ak-sjonen hadde som hensikt å presentere vår bredde og vise at vi levde, og det mener vi da vi oppnådde.

To Siemens-generasjoner møttes på Lillehammer under aksjon Hedmark/Opland: Tidligere direktør Waage var en av gjestene på vår kundeaften og viste seg som interessert spørsmålstiller til Tor Jemtland.

— Når blir neste aksjon?

— Ikke helt bestemt ennå, antagelig i mars, og da blir det Buskerud. Det blir siste. Fra høsten av skal vi gå ut med nye former for kundebearbeidelse.

Hvem kan finne det beste navn?

Teleteknisk Seksjon har utviklet "selektiv anropsdekoder for landmobil VHF - Radiotelefon". Vi trenger et slående navn til systemet snarest mulig og oppfordrer våre kolleger til å legge sine hoder i bløt.

De tre beste forslag premieres (kr. 300,-/kr. 200,-/kr. 100,-). Det tas forbehold om ikke å dele ut premier i det hele tatt, eller å dele dem ut etter juryens skjønn. Jury: Overing. K. Høi-tomt, siv.ing. J. Haraldseid, ing. S. H. Jensen og reklamesjef L.O. Slaatsveen.

Siemens anropsdekoder kan tilkobles alle typer mobile radiotelefoner. Den er enkel å montere og opptar minimal plass. Dekoderen varsler øyeblikkelig og automatisk den aktuelle abonnent om anrop. (Selektivt anrop.) Dekoderen tilkobles mottagerens lavfrekvensdel - uavhengig av volumkontrollen. Dette betyr at mottagerens volumkontroll kan nullstilles slik at u-vedkommende anrop og samtaler ikke forstyrrer abonnenten. Ved mottaking av et selektivt anrop utløser dekode- ren

et akustisk og et visuelt signalorgan. Anropet avstilles ved hjelp av en trykkknapp.

Stikkord: AUTO - SELEKTIVT - LAND - MOBIL - ANROP - CALL
Forslag sendes SHJ, Teleteknisk Sek-sjon, Linderud, innen 28.d.s.

SKIPSAUTOMASJON MED DATAMASKINER

Prosess-datagruppen i Siemens Nor-ge består idag av 14 sivilingeniører, cand.real'er og ingeniører, og er i stadig utvikling. Vårt firma er sterkt opptatt med utviklingen av komplekse skipsautomatiseringssystemer med da-tamaskinstyring, og kan tilby flere in-teressante stillinger for høyt kvalifiserte folk på følgende områder: Skipsauto-matisering, systemanalyse, prosess-styr-ing med datamaskiner, programmering i assemblerkode, sanntidsprogrammer-ing e.l. og digitalteknikk.

NYE NAVN PÅ LINDERUD

Siv.ing. Jon Engebrigtsen, Anleggs-konstruksjonsavdelingens (AKA) skips-gruppe.

Regnskapsass. Vivi Brånen, Lønnings-kontoret.

Punchedame Grethe Lill Geertsma, Data-avdelingen.

Teknisk tegner Per Møller, Teknisk Seksjons konstruksjonsavdeling.

Velkommen alle sammen!

NYTT OM NAVN

Hroar Syversen, som er ansvarlig for eksport av produkter fra vår elektro-varmefabrikk i Trondheim, er med virkning fra 1. februar utnevnt til eksportsjef.

Fra 1. februar vil ass. markedsjef Per Buer ha den direkte ledelse av kom-munikasjonssiden i Markedsseksjonen, som omfatter PR, reklame, markeds-forskning og kataloger/lister. - Fra samme dato er Finn Gjerstad utnevnt til katalogsjef og Peter Nicolaus til markedssekretær.

Siemens-sporten på Linderud hadde et bra år ifjor. Her er deler av gruppens beretninger:

BANDYGRUPPEN

Vi er ikke det dominerende laget i 1. div. lenger, til det er avdelingen eller 10-klubbserien som det nå heter, for jevn. Men vi er likevel med i fullt monn, det ble både tap og seire i serien som nå er ferdigspilt. Med en tredje-plass i serien ble det i såfall flere seire enn tap.

I løpet av serien ble det brukt 15 spillere, ingen fast lagoppstilling, til det er det for mange som reiser.

Grunntrening foran denne sesongen er som ifjor. De fleste spiller også fotball, så kondisjonsmessig skulle vi ligge godt an.

Istreningen på Valle-Hovin kunne kanskje vært bedre, men den regnfulle høsten vi hadde ifjor fjernet tankene fra skøytesport, det må kulde til før bandybasillen biter seg fast.

I inneværende sesong er det startet en ny form for bandy som kalles "Hockey Pockey". Det er bandy som spilles på ishockeybane. Vi var med for å prøvespille ifjor, og denne form for bandy ble meget populær.

FOTBALLGRUPPEN

Rent sportslig sett må vi være fornøyd med sesongen, selv om det relativt tidlig i serien var klart at vi ikke maktet å følge opp foregående sesong. Ifjor manglet vi som kjent kun 1 poeng på å erobre avdelingsmesterskapet. I serien i år er det spilt 11 kamper, hvorav 4 seire, 2 uavgjort og 5 tap. Dette bragte totalt 10 poeng, og med 21-14 i målforskjell, ga dette oss en 6. plass på tabellen, og vi sikret oss da selvsagt kontrakt med 1. divisjon. Det er imidlertid helt klart at det ikke lenger er riktig å vente så store resultater i denne gren, som vel sannsynligvis er den hardeste disiplin innen bedriftsidretten. Det kan i denne anledning nevnes at det til denne sesongen var påmeldt totalt 315 lag fordelt på 6 divisjoner.

TO SIEMENSLAG

Denne sesongen har imidlertid brakt det nye at vi har hatt en stor tilgang på nye spillere, og for første gang på mange år kunne vi i år stille to Siemenslag til treningskamp på vårsesongen. Det har i år vært benyttet totalt 33



Siemens Håndballag. Her ser vi i bakerste rekke fra venstre: Leder og trener Kaj Varly, Signe Tryti, Randi Solhjøm, Lillian Bergset, Britt Johansen og Trine Luth. Forreste rekke fra venstre: Gerd Meland, Turid Andersen, Olaug Sørboen og Gunhild Kjøren Hansvold.

spillere, alle treningskamper inkludert.

På grunn av det store antall spillere, burde det ha vært utviklet flere treningskamper for å holde de ikke faste spillere i aktivitet. Dette har vi imidlertid ikke kunnet tillate oss da vi ellers ville ha sprengt budsjettet. På grunn av den store oppslutning vil sannsynligvis Siemens melde på to lag til serien i sesongen 1971. Det er helt klart at vi har mannskap nok til to lag, men vi er selvsagt avhengige av at fotballgruppen får de nødvendige bevilgninger som drift av to lag krever.

I denne sesongen har fotballgruppen vært vertskap ved weekend-besøk fra Siemens/Trondheim.

MOSJONGYMNASTIKKEN

på Sagene skole har også i denne sesongen blitt drevet som før. Det har vært en bedring i oppslutningen. To mann som har gjennomgått Norges Bedriftsidrettsforbunds treningslederkurs, har virket som ledere. Kontrakten med Sagene skole er fornyet for kommende sesong.

Konklusjonen må bli, sportslig sett, en brukbar sesong med stor tilgang av nye spillere. Dette bærer bud om øket aktivitet for kommende sesong forhåpentligvis med to lag i fotballserien. Vi ser med glede på at stadig flere kan

friske opp guttedagenes lek med lærkula på løkka.

HÅNDBALLGRUPPEN

Vi kan igjen se tilbake på en fin innsats, såvel innendørs-sesong som utendørs-sesong:

Damene spilte seg opp en divisjon, og er nå i 2. divisjon. I utendørs-serien ble de avdelingsvinnere i 3. divisjon. Innendørs ble laget blant de beste. Det deltok ialt ca. 10 - 12 damer.

Herrene hadde også en bra sesong. Riktignok gikk de ned fra 1. til 2. divisjon i utendørs-serien. Kvaliteten i den fornemste serien er meget høy. I innendørs-serien er vi også i 2. divisjon og holder en fin plassering. I øyeblikket ligger vi på en 3. plass.

MOTORKLUBBEN

Motorklubbens aktivitet har også siste år innskrenket seg til assistanse ved kjøp av utstyr og rekvisita til bilen. På grunn av arbeidspress har det ikke vært mulig å arrangere billøp e.l. Hvis det hadde vært mulig, evtl. med firmaets hjelp, å skaffe et passende lokale hvor medlemmene selv kunne utføre mindre reparasjoner på sine biler, ville dette redusere utgiftene ved bilhold ganske betraktelig. Klubben er stadig på jakt etter et slikt lokale.

T SIEMENS SPOR

SKYTTERGRUPPEN

Skytterne har i sesongen 1969/70 hatt 36 treningskvelder med 239 deltagere. Dette gir et gjennomsnittsfremmøte på ca. 7 deltagere pr. treningskveld. I denne sesongen er det skutt ca. 12.500 skudd og medgått omkring 2500 skiver. De stevner som skytterne har deltatt i, har gitt en del gode resultater individuelt, men som lag henger vi noe etter. Dette kommer av at lagene ikke er klasseinndelt. Skyttergruppen presiserer også i år sitt ønske om en bane på Linderud som vil gi bedre muligheter for trening.

For innendørssesongen 1970/71 har vi fornyet leiekontrakten i HV-huset på Bryn, så hver tirsdag fra kl. 17.30 til kl. 20.00 trener vi der.

SPORTSKLUBBEN

Sportsklubbens oppgave inneværende sesong har vært å støtte opp under de forskjellige grupper. Således er tennis tatt opp igjen og 14 spillere deltok.

Det har vært yttre ønske fra flere hold at det bør arrangeres et skirenn med fest. Vi håper dette vil kunne la seg gjennomføre hvis ikke snøen svikter oss fullstendig.

MONTØRKLUBBENS IDRETTSAKTIVITETER

Siemens-montørene har i mange år deltatt i elektromontørenes fotballserie og hevdet seg meget godt. Tidligere har deltagerne dekket utgifter selv, og draktene er blitt lånt av fotballgruppen. Dette har forårsaket en del problemer da det hender at begge lagene skal spille kamp på samme dag.

Armer oppad strekk... midt i arbeidstiden!

Bedriftsgymnastikken er blitt et selvfølgelig og populært innslag i den daglige arbeidsrutine i Siemens Trondheim. Hver dag i halv to-tiden har man anledning til armer strekk, fremad bøy etc., og de aller fleste benytter seg av denne mulighet til å løsgjøre stive muskler og få blodsirkulasjonen i bedre gang. Det er nå omkring 5 år siden bedriftsgymnastikken ble innført i Siemens Trondheim, og blant medarbeiderne er det utdannet 30 instruktører som leder gymnastikken. Deltagelsen ligger stort sett på ca. 70 %.

Hvorfor skal vi egentlig ha bedriftsgymnastikk? Fysioterapeut Arne Gjelsen sier:

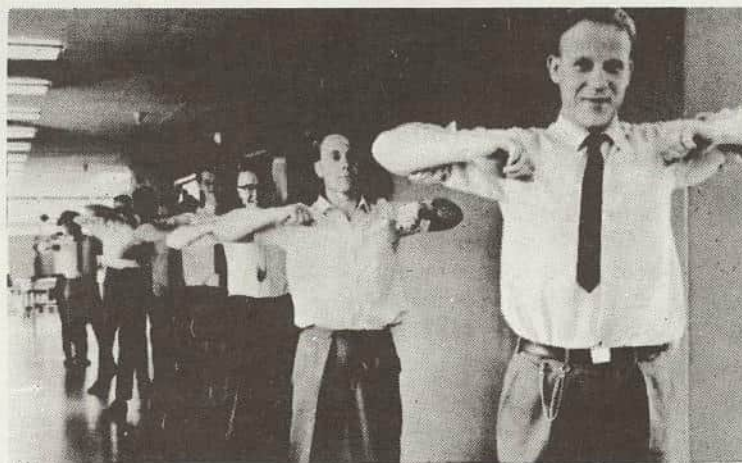
Regelmessig gymnastikk, drevet riktig og lagt slik opp at den enkelte tar hensyn til sin alder og treningstilstand,

er et verdifullt tiltak i det forebyggende helsearbeide. Kombinert med friluftsliv og mosjonstrening i frisk luft har vi her et middel til å holde sin arbeidskapasitet vedlike, og til å motvirke de aldersforandringer som gir seg tilkjenne ved nedsatt leddbevegelighet, slapp holdning og svak kondisjon.

At bedriftene legger forholdene til rette for å motvirke disse tendenser må hilses med glede og er til avgjort fordel for såvel arbeidstakeren som for bedriften.

Gymnastikken bygger på frivillighetsprinsippet, og bedriftslegen trer støttende til med råd og veiledning for den enkelte.

Viktig er det også at gymnastikken er lystbetont og at den påkaller humøret, dermed er også tiltaket positivt med i trivselsarbeidet i bedriften.



Slik arter det seg når kollegene i Trondheim har bedriftsgymnastikk.

Med et tappert smil



Som en farsott griper ikke-røykingen om seg på Linderud, kong Nicotin sviktes på det skjendigste. Gamle, innbarkedde røykere stumper røyken for evig og inngår allianser seg imellom om aldri mer, aldri mer. Det er blitt in ikke å røyke. – Men uten sjelelige rystelser foregår det jo ikke. Trygve Engebretsen, Teleteknisk Seksjon, Linderud, innrømmer blankt at husfreden har stått i fare fra tid til annen, og kollegene utviser en fornyet respekt og uvant takt i tiltaleformer og henvendelser.

– Hvor lenge har tilstanden nå vart?

– I 3 uker, og jeg befinner meg altså i en kritisk fase. Som innbitt røyker tar det lang tid før organismen vender seg til de nye tingenes tilstand, og jeg svever fortsatt i stor fare for å gripe vanemessig ned i sigarettpakken som en intetanende kollega byr meg. Det er også en betydelig risiko tilstede for at min moralske habitus og min stålsatte karakter skal få en svikt i avgjørende øyeblikk. Da er det godt å ha kolleger i samme situasjon å styrke seg sammen med; jeg tenker da på en rent åndelig styrkning.

– Det fins vel også noen praktiske råd?

– Utenom det å være med i en gruppe, vet jeg sannelig ikke hva det skulle være. I begynnelsen tydde jeg til halspastiller. Så blir det endel kaffedrikking. Men ellers fins det ingen snarvei, sukker Trygve Engebretsen, som allikevel formår å tilveiebringe et tappert smil når fotografen løfter apparatet.

DU TAR VEL

Siemens Intern med deg hjem og leser det grundig? La familien også få lese det, så den følger litt med i hva som foregår i firmaet.

SIEMENS INTERN

Utgitt av
SIEMENS NORGE A/S
Markedsseksjon