

Siemens *Intern*





Behov for et bedriftsblad?

De to viktigste kanalene for intern informasjon i Siemens er i dag - Bedriftsbladet "Siemens Intern"

- Intranettet ("Siemens Intern på nett")

Nettbrukerne vil ha lagt merke til at vi stadig legger mer kortfattet nyhetsstoff ut på Intranettet ("Siemens Intern på nett"), og at en del av dette senere dukker opp i avisen "Siemens Intern". Etter hvert som nettet blir mer levende, er det derfor naturlig å stille spørsmål om bedriftsbladet fortsatt er liv laga.

I første omgang vil noen kanskje svare "Nei, når vi har Intranett, kan Siemens Intern legges ned".

Ved nærmere ettertanke må man imidlertid ta følgende fakta med i betraktning:

- Mange av våre medarbeidere, blant annet nærmere 800 montører, har sjelden eller aldri tilgang til PC/Intranett.

- Våre 500 pensjonister vil svært gjerne holdes orientert om hva som foregår på deres gamle arbeidsplass. Bladet er deres viktigste informasjonskilde.

- Mange tar med seg papirversjonen hjem, til glede og nytte for resten av familien.

Man må også huske at de to mediene er svært forskjellige. Intranett er egnet for rask nyhetsformidling og korte meldinger, bladformen for utdypende kommentarer, reportasjer og sosialt stoff. Bla gjennom den utgaven du nå sitte med i hendene - hvor mye av dette ville egnet seg for en tilsvarende grundig gjennomarbeiding på nettet?

Det er forøvrig ingen policyendring når det gjelder Siemens Intern, men vi har økt mengden stoff på Intranett og redusert antall utgivelser av Siemens Intern til fire nummer per år. Vi vil derfor gjerne vite om *du* synes bladet fyller sin misjon, og høre dine forslag til forbedringer.

På side 25 finner du en liten svarkupong. Vi håper du tar deg tid til å fylle den ut og sende den til oss!

Tor Cederkvist

Siemens Intern
ønsker sine
lesere en riktig
God Sommer!



Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0081-06005.0

Redaktør:

Tor Cederkvist, tlf. 22 63 37 11
e-mail: tor.cederkvist@siemens.no

Redaksjon:

Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72
e-mail: sissel.e.bergh@siemens.no

Kontakt i Trondheim: Berit Selbo,
tlf. 73 95 91 75
e-mail: berit.selbo@siemens.no

Produksjon/trykk: Transfer AS

INNHOOLD

Fagopplæringsprisen 2000	3
Strategidagene	4
Profesjonell Prosjektledelse	5
Samferdsel	6
Den Norske Opera	8
EVA	10
Kunnskapsledelse	11
Streiken	12
Friskusen	13
Chateau Fyllingsdalen	14
Innstallasjon	16
WAP	17
Fiskemelfabrikk	18
Lederskifte i Skien	18
Narvesen - kontrakt	19
Fotokonkurranse 2000	19
Studentlos	20
Friskluftinntak	20
Ny kantine	21
Lederskifte i Osram	21
I Farten	22
Vurdering av Siemens Intern	25



Tekst og foto: Tor Cederkvist



Peter Bjerling (øverst), Lars Kjensli (t.v.) og montørklubbleder Gunnar Furuseth mottok prisen fra byråd Bård Folke Fredriksen.

Best i by'n på fagopplæring!

Byrådet i Oslo har tildelt "Fagopplæringsprisen 2000" til Siemens AS. Bedriften får prisen fordi den kontinuerlig har hatt lærlinger, at lærekontrakter sjelden heves, og at strykprosenten blant lærlingene er lav. Bedriftens engasjement i forbindelse med Reform 94 har også vært av vesentlig betydning for vurderingen.

Prisen ble utdelt under "Svennefesten" i Oslo rådhus 11. mai, en årlig markering der alle nye svenner i håndverksfagene får utdelt sitt svennebrev. I år fikk Oslo Håndverks- og industriforening 479 nye svenner av begge kjønn, fordelt på 43 forskjellige fag. Foreningen har i alt 21 laug, størst tilvekst i år hadde tømrerfaget, med 143 nye svenner. Det burde borge bra for husbyggingen i Osloområdet de nærmeste årene.

Fagopplæring av høy kvalitet

Prisen, som er innstiftet av Byrådet i Oslo, ble i år utdelt for femte gang. Spesielt morsomt er det at Siemens fikk prisen for sin opplæring i elektro-faget, et fag som ikke tilhører noe laug. I vår bransje blir man jo ikke svenn men fagarbeider (elektriker/montør), ikke mester men installatør.

Opplæringsprisen skal i følge statuttene utdeles "til beste lærebedrift i Oslo. Hensikten med prisen er å stimulere lærebedrifter til å ivareta fagopplæring av høy kvalitet og fremme den generelle in-

teresse for fagopplæring i arbeidslivet". Siemens AS ble innstilt som priskandidat av Fagopplæringsetaten i Oslo, og ble foretrukket av juryen i konkurranse med 7 andre bedrifter.

Bredt engasjement

Byråd for kultur og utdanning, Bård Folke Fredriksen, begrunnet i sin tale til delingen slik:

- Bedriften har i dag 26 løpende lærekontrakter, de fleste gjennom Elentreprenørens Opplæringskontor. Siemens AS er en god lærebedrift med interesserte opplæringsansvarlige, der de faglige ledere og instruktører har deltatt på Fagopplæringsetatens etterutdanningskurs etter innføringen av Reform 94. Byrådet har videre lagt vekt på at Siemens AS siden Reform 94 aktivt har deltatt i Fagopplæringsetatens strategi om utplassering av elever i videregående skole for å gi elevene en realistisk opplevelse av faget og arbeidslivet. Bedriften har vært en vesentlig medspiller i utviklingen og gjennomføringen av dette

prosjektet.

Siemens AS har også partnerskapsavtale med Linderud skole, har arrangert Norgesmesterskap for automatikere og uttaking til ungdommens yrkes-OL".

Lagspill i Siemens

Peter Bjerling fremhevet i sin takktale det gode samarbeid mellom bedriften og de ansatte.

- Fortjenesten går først og fremst til Lars Kjensli, som blant annet har ansvaret for oppfølgingen av alle våre lærlinger, til den enkelte fadder for lærlingene og til den enkelte montør som har med seg lærlingene ute på oppdrag, sa Peter.

- Vårt mål med opplæringen av våre lærlinger er at de fra første dag skal vite at de blir verdsatt som en ressurs, og at de skal kunne være trygge på at de vil bli gitt den opplæring de har rett til, enten det er som telekommunikasjonsmontør eller elektriker. Vi ønsker selvfølgelig også å sikre at de skal kunne fortsette som fremtidige Siemensmontører.

Strategidagene 2000

Tekst: Vigdis Sværen

Under strategidagene år 2000 var det konsekvensene av de store strukturendringene i Siemens-konsernet som stod i fokus. Konsekvenser for oss i form av strenge krav til effektivitet og lønnsomhet. Vi skal møte disse kravene ved fortsatt å omstille oss. Styringsverktøyet Balanced Scorecard innføres for å systematisere og kommunisere våre felles strategi-

er og tiltak. Vi blir målt etter EVA (Economic Value Added), dvs summen av verdiskapning som vår virksomhet gir. I tillegg skal vi bli mer kostnadseffektive ved å omstrukturere våre sentrale tjenester. Konsekvensene blir merkbare for oss alle!

Årets strategidager ble innledet med fellessamling for lederkretsen i Siemens AS og SBS AS 10.mai i Forum. Dagen ble benyttet til en gjennomgang av de viktigste strategiske fellestiltak som er nødvendige for at vi i Siemens AS og SBS AS skal innfri våre eieres forventninger - bedre lønnsomhet!

Hans Lødrup var klar i sine budskap til lederkretsen og henviste blant

annet til de fem strategiske tiltakene dr. Heinrich von Pierer refererte til under Siemens AG sin generalforsamling i februar:

- Utnytte synergier på tvers av hele Siemens-konsernet. Informasjons- og kommunikasjonsteknologi er basis for alle virksomheter.
- Satsing på områdene service og tjenester, hvor målet er å øke andelen av omsetningen fra 30% til 50%. I Norge ligger vi på ca 40%.
- Sette våre medarbeidere og deres kompetanse i sentrum. Etablere et globalt kunnskapsnettverk og utnytte den lokale kompetansen der den finnes.
- Elektronisk Handel. Det var et klart budskap fra von Pierer at her skal Siemens satse, ikke bare lokalt, men gjennom hele verdikjeden fra leverandør til kunde.
- Varemerket (Brand) Siemens. Vi skal fortsatt arbeide for et sterkt Siemens navn, noe alle forretningsområder profiterer på.

Siemens-konsernet har opplevd en betydelig verdiøkning på børsen i Tyskland som følge av de store endringene konsernet har gjennomgått. Vi har gjort det vi sa vi skulle gjøre, samlet våre nøkkelområder og skilt ut tapsområdene. Aksjemarkedet har tro på våre tiltak!

Forventer resultater

En slik visjon stiller klare krav til oss i Siemens gruppen i Norge, og det forventes at vi viser resultater!

- Jeg mener at vi er på god vei, og våre tiltak står i god sammenheng med konsernets målsetninger og strategi. Vår omsetning har hatt en god vekst, men resultatene er for dårlige. Ved å fullføre de tiltak vi har iverksatt skal vi også vise bedret lønnsomhet og verdiøkning, sa Lødrup.



Lødrups budskap var klart - nå forventes resultater!

Innføringen av PROST har slitt både på vår organisasjon og våre resultater. Vi har ikke realisert gevinstene eller identifisert oss med potensialet som ligger der. Dette må vi gjøre, og det skal synliggjøres i budsjettet. I tillegg har innføringen av US GAAP vært en kompliserende faktor.

Balanced Scorecard knytter strategi og top+ sammen i en kontinuerlig styringsmodell, som sikrer at vi alle arbeider mot de samme målene.

- Vi har så langt fått det forenklede Scorecard på plass, men innenfor det enkelte forretningsområdet må divisjonene selv utvikle dette videre. Dere må selv

identifisere driverne for deres virksomhet, driverne som påvirker deres EVA. Jeg forventer at innføringen av Scorecard blir prioritert, og at dere fortsetter arbeidet med å innføre og utvikle dette, sa Lødrup.

Omstrukturering av sentralavdelinger

Til tross for de store endringene i forretningsenhetene de senere år, har sentralavdelingene ikke vært berørt strukturmessig. Bidrag fra utskilte divisjoner og selskaper faller fra, og vi kan ikke lenger kreve at de benytter Siemens AS sin infrastruktur og tjenester. De resterende divisjoner kan ikke bære de gjenstående kostnader, og vi kan derfor ikke opprettholde et uforandret kostnadsnivå. Vi må sammen etablere en sentral organisasjon som kan ivareta de tjenestene som etterspørres innenfor de gitte kostnadsrammer.

Hans Lødrup konkretiserte følgende krav i tilknytning til den pågående budsjettprosessen:

- Synliggjøre og realisere PROST Business Case
- Realisere strukturendringene i vår sentraladministrasjon
- Tydelig forbedre vår EBIT.
- Sette fokus på Asset Management.

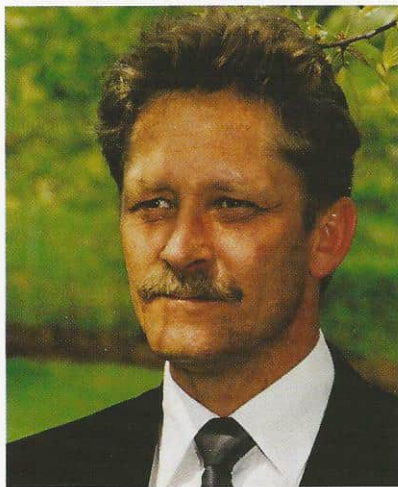
- Slik vil vi også oppnå en positiv EVA.

I tiden fremover blir det stadig viktigere for oss i Siemens-gruppen å fremstå som den totalleverandøren vi faktisk er. Vi må utnytte synergier på tvers av divisjoner og datterselskaper for å beholde og styrke vår posisjon i markedet, vi må fremstå som en sterk enhet! I tillegg må vi utvise en kontinuerlig evne til å utvikle og tilpasse oss det raskt skiftende markedet som omgir oss.

Våre eiere og våre kunder vil i fremtiden ha store forventninger til oss og stille enda strengere krav - disse forventningene må vi innfri!

Internasjonal karriere:

Med prosjektledelse som profesjon



Vi traff Tom Nicolaysen en vakker vårdag i Oslo, og ønsker ham lykke til i Singapore. Utsendt som Senior Vice President i IPS Asia Pasific av Siemens AG - men fortsatt utleid fra Arne Besseberg på Linderud, Oslo, Norwegen!

- I Siemens har du alle muligheter, bare du viser initiativ og pågangsmot, sier Tom Nicolaysen.

- Og det er da gøy at en kar fra lille LG Norwegen kan få så mye luft under vingene i det store verdenskonsernet?!

Det er såvisst ingen mangel på begeistring hos denne gutteaktige karen med glimt i øyet og entusiasme i stemmen. Egenskaper som kanskje har vært avgjørende for å bringe ham dit han er i dag.

- Det stemmer, sier Arne Besseberg, mannen som i sin tid ansatte Tom på daværende divisjon TLC.

- Naturligvis er det hyggelig at Tom er fornøyd med de muligheter han har fått i vårt firma, men det er også viktig å understreke at han har personlige egenskaper som gjør ham verd å satse på.

Profesjonell prosjektledelse

Tom kom med softwarebakgrunn til Siemens i 1995, i første omgang leid inn for å styrke prosjektstyringsfunksjonene på Divisjon Telecom. Han avanserte raskt til ansvarlig for prosjektstyringen av TLCs leveranser til den nye hovedflyplassen på Gardermoen. Og det er som prosjektleder han har gjort karriere i firmaet. Hele tiden på tele/data området, det som i dag går under betegnelsen I&C.

- Naturlig nok selger vi gjerne Siemensprodukter, sier Tom.

- Men vårt produkt er ikke først og

Oslo-München-Moskva-Singapore. Praktisk talt nonstop. Fem år brukte Tom Nicolaysen på å avansere fra prosjektleder i Siemens Oslo til senior vice president for Bereich ICNs forretningsområde International Project Services (IPS) i Asia og Stillehavsområdet.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

fremst HICOM og liknende løsninger, vårt produkt er prosjektledelse. Vi ren-dyrker og profesjonaliserer prosjektledelse og Corporate Account Management-funksjonen, og påtar oss alt fra relativt enkle systemleveranser til omfattende turn key oppdrag. Et av de siste gjelder fire bilfabrikker for Ford og Fiat i Kina, hvor vi står ansvarlig for alt fra betong og armering til tele- og datasystemer.

Corporate Account Manager

I Norge har vi etter hvert blitt fortrolige med begrepet Key Account Manager, en allsidig og erfaren person i vår organisasjon som fungerer som bindeledd mellom Siemens AS og våre største kunder. Med funksjonen Corporate Account Manager går konsernet enda et skritt lenger. En CAM opererer på absolutt toppnivå, og selger inn Siemens til de store multinasjonale bedriftenes toppløse og styre. Både når det gjelder for eksempel I&C-løsninger, og ideen om Siemens som IPS-partner.

Kometkarriere

Tom ble på divisjon TLC til desember 97, før han ble utleid til München fra 1.1.98. Hans første store oppdrag for tyskerne ble å lede et turn key oppdrag i Moskva, der Siemens sto ansvarlig for hele Deutsche Banks nybygg under bankens etablering i Russland.

- En måtte bruke fantasien og ukonvensjonelle metoder for å holde fremdriften, minnes Tom.

- Blant annet hyret vi inn i 50 mann fra den russiske hær en week end for å sjau. Betalte cash i US-dollar, de ble visst fete-re av det enn av et års lønn i hæren!

Tom fortsatte i banksektoren, tok over ansvaret som project manager for Siemens' engasjementer med Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commercebank og DGBank over hele verden. For tiden bor han med kone, unger og bikkje i Frankfurt am Main, og visittkortet lyder International Project Director, Banking

and Financial Institutions. Men det varer ikke lenge. Allerede 1. august starter han som sjef for Bereich ICNs "Siemens Enterprises Asia Pasific". Tittelen blir Senior Vice President, og bosted Singapore.

Norsk prosjektmodell

Tom har ikke bare beholdt kontakten med Siemens i Norge, men også med NTNU-miljøet i Trondheim og deres "Prosjekt 2000". Herfra har han lånt tanken om en nivå-standardisering av prosjektledere, med en innplassering på nivå A av prosjektdirektører og ledere av turn key prosjekter, nivå B omfatter ledelse av store enkeltprosjekter og C mindre prosjekter.

- Dette bidrar til en standardisering og en kvalitetssikring som er nødvendig når vi skal selge prosjektledelse som et produkt, sier Tom.

- Kriteriene for innplassering er primært personlig egnethet, erfaring og forståelse for interkulturelle sammenhenger, mer enn formell utdanning.

Muligheter for nordmenn

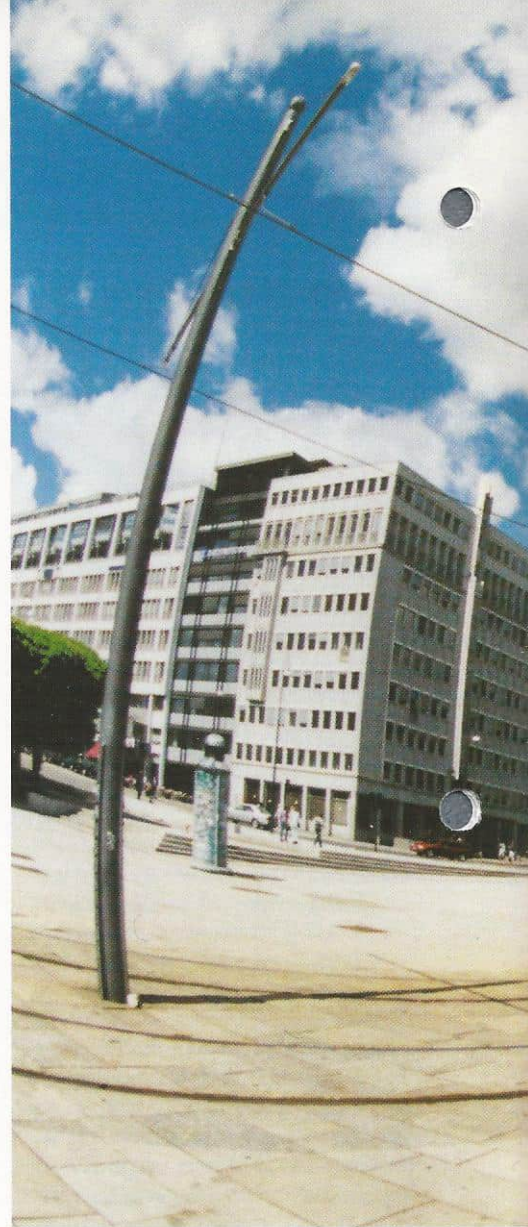
Til tross for sin suksess internasjonalt, kommer Tom stadig tilbake til at grunnlaget ble lagt gjennom de muligheter han fikk og den tillit han ble vist på Linderud. Og den norske ledelsens vilje og evne til å operere som dørråpner mot de større miljøene i Tyskland. Dette gir muligheter for internasjonal erfaring og karriere som få andre firmaer i Norge kan tilby.

- Arne ga meg alltid tid når jeg trengte en sparringspartner, understreker Tom. Likeledes min nærmeste sjef på Gardermoprosjektet, Henning Denstad. Henning tok meg bestemt men fair ned på bakken når jeg var i ferd med å fly for høyt. Denne kombinasjonen av frihet og korreksjon ga meg den selvtilit jeg trengte for å kaste meg ut i større oppgaver.

Stor aktivitet på Seksjon Samferdsel

- Noen trækker har vi fått, men det er fremgang som preger seksjonen. Marsjarten er god og butikken går bra!

Tekst og foto: Tor Cederkvist



Sjefen for Seksjon Samferdsel, Leif Karlsen, er trygg på seg selv og sine folk. Spesielt hyggelig synes han det er å kunne slå fast at bredden i seksjonens virksomhetsområde er i kraftig vekst. Siemens har i mange år vært sterk på vei-trafikk- og tunnellautomatisering. Nå kommer andre deler av samferdselssektoren etter, og til sammen utgjør vi en enhet som vel kan sies å være teknologisk toneangivende innen Samferdsel i Norge.

Skinnegående trafikk

Med et omsetningsvolum på 150 millioner kroner nærmer Seksjon Samferdsel seg en liten divisjon i størrelse. Veksten kommer primært på banesiden, med Jernbanelinjen, NSB Gardermobanen og Oslo Sporveier som de største kundene.

- I første omgang dreier det seg om utskifting og oppgradering av strømforsyningsanleggene og signalanleggene for trikk og jernbane, men i neste fase vil vi også være med i konkurransen om rullende materiell, forteller Leif.

Kontrakt med Oslo Sporveier

Trikkene i Oslo har til nå fått sin energitilførsel fra et 600 V likestrømsnett. For å ta i bruk de nye trikkene AS Oslo Sporveier nå har i bestilling, må nettet oppgraderes til 750 V. Seksjon Samferdsel har fått denne kontrakten, som omfatter alt fra kabler til likerettere og trafoer. Spesielt interessant er det at dette er en pakkeløsning i samarbeid med Siemens Finans, som leverer en finansieringsløsning med ramme på 120 millioner kroner.

Når denne oppgraderingen er fullført vil Oslo Sporveier bygge nettet videre ut, blant annet med et betydelig antall likeretterstasjoner.

Skal stoppe snikerne

Oslo Sporveier har i dag et stort problem med gammelt billettsystem og snikere, en aktivitet man antar påfører selskapet et tap på nærmere 50 millioner kroner i året. Et ledd i å bekjempe dette problemet er å innføre et billettsystem basert på smartkort-teknologi. De reisende drar kortet gjennom en lesar ved påstigning

og avstigning ("check in check out"), og kortet tappes for et beløp svarende til reisen. Selskapet vil forespørre på et slikt system i nær fremtid. Siemens har allerede levert en slik løsning blant annet til Köln, og er i dag en av de få firmaer som kan demonstrere et slikt system i drift. Etter leveransen kan det bli aktuelt for Oslo Sporveier å outsource driftingen av systemet, a la "AutoPark" for biltrafikken. Outsourcing vurderes også når det gjelder drift av strømforsyningsnettet, og Siemens har tilbud inne.

Full fart på Sørlandsbanen

Leveransene av omformere til Jernbanelinjen på Stavne (Trondheim) og Kjelland (Egersund) er for lengst i drift. Nå skal strømforsyningen av Vestfoldbanen og Sørlandsbanen forsterkes, med nye omformerstasjoner på Skoppum og Leivoll. Dette er nødvendig på grunn av dobbeltsporet som er under bygging gjennom Vestfold, og for å føre krensetogene videre fra Kristiansand og frem til Stavanger.

- Siemens har fått begge kontraktene, de



Kollektivtrafikken i Oslo forbedres, og Siemens er med!

største i sitt slag som vil bli utdelt av Jernbaneverket i år. På disse anleggene er vi også tiltransportert ventilasjonskontraktene for å få felles ansvar og optimal løsning på de mest krevende tekniske entreprisene, sier Leif.

En styrking av Vestfoldbanen og Sørlandsbanen er naturligvis viktig også for nærtrafikken i Oslo-området. Det samme gjelder i høy grad den nye driftssentralen vi bygger for Jernbaneverket i Drammen. Sentralen følger fremdriftsplanen, med første FAT (factory acceptance test) i høst.

Denne driftssentralen er en kontrakt vi har fått i et samarbeid med Divisjon Energiforskyning, og representerer en betydelig utvikling innen sitt område.

- En viktig faktor i dette bildet er naturligvis den høye grad av verdiskapning i Norge, sier Leif Karlsen.

- Dette gjelder leveransene både til Oslo Sporveier og Jernbaneverket. Mye av utstyret produseres ved Sterkstrømsfabrikken i Trondheim, og engineering/monstasje i Oslo eller lokalt.

Veitrafikk fortsatt viktig

Siemens har lenge vært en toneangivende leverandør av automatiseringssystemer til veier og tunneller i Norge. Tåsentunnelen er den siste som gikk i drift, nå er vi i gang med styrings- og overvåkningssystemet for Oslofjordtunnelen og Svartdalstunnelen.

- Oslofjordtunnelen er viktig også for nye prosjekter i "ilandstigningsområdet"

Buskerud/Vestfold, sier Leif Karlsen.

- Likevel må vi nok innse at markedet i Norge tross alt har et tak. Vi har derfor kastet våre øyne på Sverige, og har allerede levert et anlegg til Häggviktunnelen. Delvis sammen med Siemens AB har vi inne tilbud på meget store prosjekter som "Södra Lenken" og "Essinge-leden". Vi vil også utvide vårt marked ved å til-



by økt driftsanavar for automatiseringsanleggene i vei og tunnelanleggene, og har nylig sammen med Serviceavdelingen fått vår største kontrakt hittil. Kontrakten er inngått med Statens Vegvesen Oslo. Den gjelder foreløpig for 5 år, med et antatt omsetningsvolum innenfor denne perioden på ca. 30 millioner kroner.

Den Norske Opera:

Siemens hovedsponsor,

Tekst: Svein Erik Nordby



Som kjent har Siemens AS inngått en 3-årig sponsoravtale med Den Norske Opera.

Målet er å være sammen med DNO på veien frem til den nye operaen i Bjørvika står ferdig.

Nytt operahus i Bjørvika vil ha stor media- og publikums- oppmerksomhet!

Vi er en av 7 hovedsponsorene sammen med SAS, VG, Gjensidige, Hakon-gruppen, OBOS og Canon. Men Den Norske Opera er ingen ny partner for Siemens, vi har en historie på lys-siden sammen helt fra 1979.

Vi spurte Bengt Elter, en av ildsjelene bak vår sponsoravtale med DNO

- Hva nå?

- DNO skal primært brukes som kundearena til relasjonsbygging. Divisjonene og datterselskaper må derfor være aktivt

engasjert og bruke prosjektets muligheter.

- Hvem er med?

- Våre interne sponsorer er foruten Direksjonen, divisjonene IND, OG, INS, ICN og ICP.

Vårt sponsorbidrag er på ca. en million kroner per år, hvorav Direksjonen dekker halvarten.

Resten fordeles likt på de 5 divisjonene.

- Vår plass som hovedsponsor?

- Vi har bransje- eksklusivitet vedrørende elektro, elektronikk, IT osv i sponsorforeningen "Opus7". Etter vår oppfatning vil sponning av DNO styrke Siemens image i markedet og komme hele Siemens- gruppen til nytte.

- Operaen i Bjørvika?

- Operaens folk vil være sentrale premis- leverandører og bidragsytere i utviklingen av funksjons- og oppdragsbeskrivelsen.

Mulighetene for relasjonsbygging i forbindelse med prosjekt "Opera Bjørvika" vil være store.

Selektiv profilering mot utvalgte målgrupper som politikere, byråkrater, kulturmiljøet og viktige beslutningstakere hos kunder vil også gi muligheter for andre store oppdrag.

- Hva består sponsorpakken av?

- Siemens har 300 billetter i DNO i året.

I tillegg 20 lokale billetter til operaens turne-forestillinger per stoppested, noe som allerede er blitt et populært tilbud på våre uteavdelinger. Vil også få nevne de populære barne- og familieforestillingene. En spennende mulighet er vår rett til spesialforestillinger på Norsk Teknisk Museum, NTM, eller andre arenaer. Kanskje kan vi bygge opp en tradisjon med årlige VIP-arrangementer på for eksempel NTM - hva med "Kunst og Teknikk"?

utstyrs- og tjenesteleverandør

- Har "vi" begynt å gå mer i Operaen?
- Ja, enkelte divisjoner har kommet godt i gang. Hva med din divisjon, DIV IND forresten?
- For å si som sant er, ingen har så langt vært i Operaen med kunder. Men vi har noe artig på gang. Etter sommerferien vil John Tverberg, i beste SSP- ånd, ta med seg felles kunder på tvers av divisjonsgrenser. Det er som team vi er best.
- Hva har Siemens levert av utstyr?
- Her bør du ta en prat med Edgar Schwuchow, teknisk sjef på DNO.

Vi fulgte Bengts forslag. Bak scenen, mellom kullisser og kabler, fikk vi den samme følelsen som for 22 år siden, da vi installerte nytt lysstyringsanlegg fra Siemens Erlangen. Atmosfæren i huset gjør noe med deg, du blir på en måte spenningsatt.

- Like rotete kabelopplegg som for 20 år siden, Edgar?

- Ja, det har du rett i. Vi er derfor pålagt å ansette en egen autorisert elektriker fra høsten av. Våre egne folk er selvlærte og uunnværlige fordi de kjenner huset, men de er ikke godkjente. Romerike Energi er IK- ansvarlig. I gamle dager hadde jo forresten Siemens en elektriker gående fast hos oss!

- Hvordan kom Siemens "på scenen"?

- Da vi begynte å lukte på nytt utstyr til DNO i 1978 var det naturlig for meg å kontakte Siemens, blant flere andre europeiske leverandører. Vi skulle skifte ut det gamle ASEA- anlegget.

Siemens var den gang et begrep i teaterbransjen innenfor lysregulering. Jeg hadde tidligere jobbet på operaen i Frankfurt, som lysmester, og kjente derfor til Siemens.

- Hva leverte Siemens i 1979?

- Lysanlegg for styring av 240 lyskaster og 10 uavhengige dias- projektorer. Fjernbetjening over kabel fra transportabel kommandopult eller med IR- sender. Utstyr for generering av flammeeffekter og vandreskrift samt en Siemens 330 datamaskin med floppy, fargemonitorer og skrivemaskin.

Vi kom forøvrig på forsiden av Siemens Årsrapport det året!

- Når ble lysanlegget skiftet ut?

- Det ble byttet ut med AVAB- utstyr i 91. Synd for Siemens!

- Fornøyd med Siemens i Oslo?

- Nei. Kunne ønsket meg "en teatermann" som partner. På vår jakt etter

nytt lysreguleringssystem, havnet vi blant annet hos ADB i Brussel. ADB, som er kjøpt opp av Siemens, er en belgisk familiebedrift. Her er vi meget godt fornøyd. Adrien De Backe har dyktige ingeniører som samtidig er fantastiske teaterfolk. Riktige partnere. Det er dette jeg savner hos Siemens i Oslo.

Må også få nevne reparasjonen av dreiescenen. Den gikk over hele 6 måneder, noe som fikk oss på kanten av sammenbrudd.

- Nå skal dere skifte til nytt utstyr igjen?

Ja, og det ble ikke Siemens styresystem.

Mangler en del finesser som Ethernet-tilkobling for å simulere, prøve, programmere og endre en forestilling fra "kontor- arbeidsplassen". AVAB var best. ADB kunne levere tilsvarende utstyr til høsten. For sent, og vi ønsket ikke å være prøvekult.

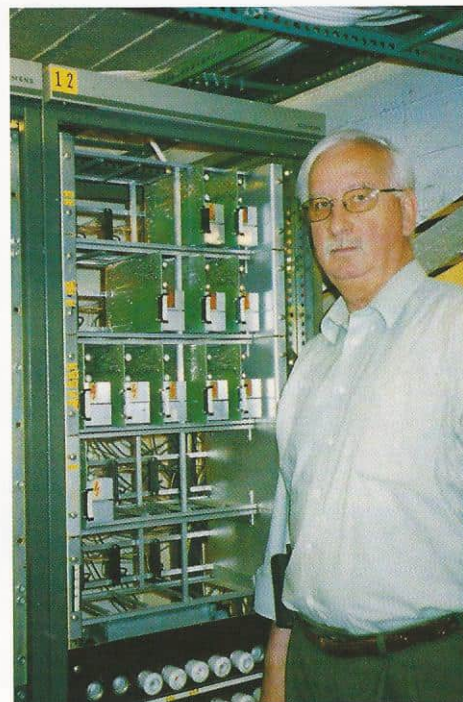
Regulatorer og dimmere fra ADB er derimot up to date.

Siemens skal derfor "kun" levere dimmerne til en verdi av ca. 1 million kroner.

- Blir du med til operaen i Bjørvika er ferdig?

- Nei, før det har jeg gått av med pensjon. Regner med å bli brukt som konsulent videre mot Bjørvika. Håper på et godt samarbeid med Siemens fremover, og at dimmer- leveransen blir vellykket. Så Siemens, skjerp dere, avslutter Edgar med et stort smil.

- Tilbake på Linderud spør vi Trygve Thøgersen, markedssjef og ansvarlig for



Teknisk sjef Edgar Schwuchow på DNO savner bransjekunnskap om teater hos Siemens i Oslo.

DNO på DIV INS;

- Hva nå?

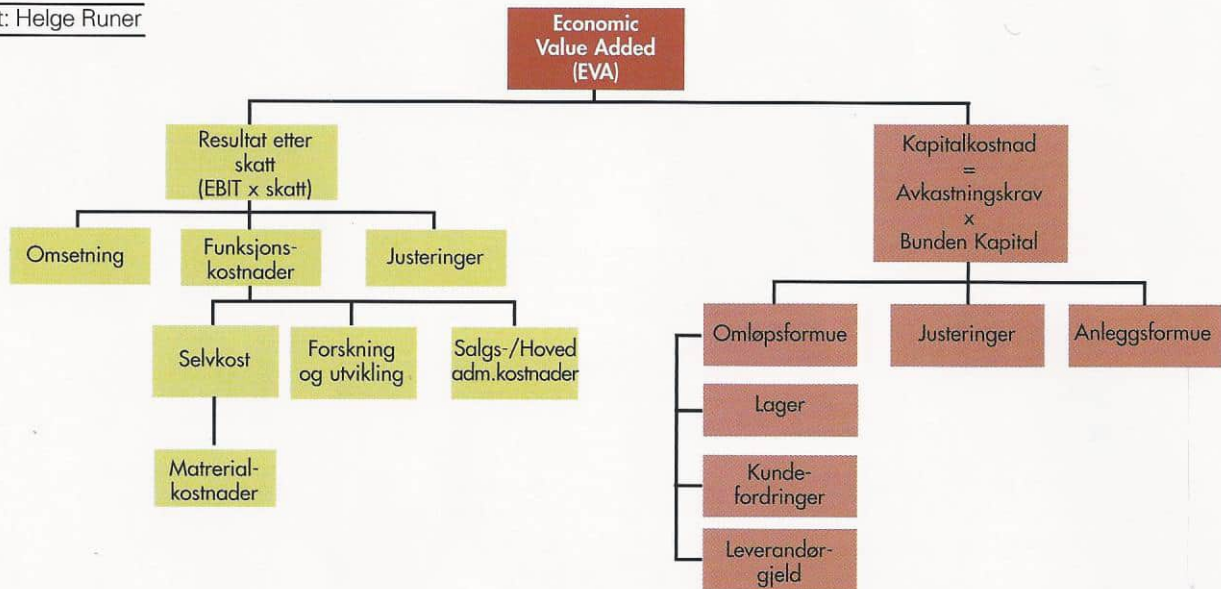
- Siemens akter å være på scenen, ikke bak, når kampen om oppdragene til Opera Bjørvika skal stå. Vi og våre partnere har mye å tilby, og dette skal vi selge inn! Regn med oss, Edgar.



EVA og Siemens AS

Vårt felles mål er å øke Siemens' langsiktige lønnsomhet og verdien av våre investorers investeringer. For å kunne sikre fremtiden til bedriften og de ansatte, er vi nødt til å stille krav til avkastning på pengene vi binder gjennom virksomheten vi driver. Siemens AG har i lengre tid hatt stor suksess med verdiskapningsinitiativet WIN, og nå vil også vi i Norge øke fokus på dette.

Tekst: Helge Runer



Som mål på verdiskapningen har man valgt å måle etter Economic Value Added (EVA) som består av følgende:

EVA = Resultat etter skatt - [Bunden kapital x Avkastningskrav]

Den bundne kapitalen består hovedsakelig av hva vi binder i kundefordringer og varerlager minus gjeld til leverandører i tillegg hva vi eier av bygninger, PC'er, osv. For å prissette hva denne kapitalen koster, er det satt et krav som tilsvarer hva vår alternative avkastning ville ha vært på disse pengene. Når vi ser på hva vi tjener på vår daglige drift mot hva vår bundne kapital koster

oss, får vi et balansert bilde av hvor lønnsomme vi er. I figuren over har vi satt opp et forenklet bilde av hvordan EVA er bygget opp.

For å bedre lønnsomheten i Siemens AS er det besluttet å implementere EVA som styringsstørrelse også i Norge, og minimumskrav for EVA i neste forretningsår er formidlet til hver divisjon. Ettersom EVA også vil være den viktigste finansielle måleparameteren i Balance Score Card, er det viktig å identifisere og jobbe med de drivere som reduserer den bundne kapitalen. Følgende parametre er plukket ut:

• **Kredittid mot kunder** – Gjennom-

snittlige betalingsbetingelser mot våre kunder

• **Forfalte fordringer** – Hvordan våre fordringer fordeler seg etter forfall. Spesiell fokus på forfalte fordringer eldre enn 30 dager.

• **Kredittid leverandører** – Gjennomsnittlige betalingsbetingelser mot våre leverandører

• **Excess cost i % av omsetning** – Viser hvor mye vi henger etter med faktureringen mot kundene

• **Excess billings i % av omsetning** – Viser hvor mye vi ligger foran med faktureringen mot kundene

• **Reklamasjoner** – I kroner

Tankeeksperiment som illustrerer EVA

Tenk deg at du driver en fabrikk.

Du vurderer å utvide fabrikk og har satt opp følgende regnestykke:

Økt salg pga. utvidelse	4.500.000
Økte kostnader	4.300.000
Resultat etter skatt (skatt lik 28%)	144.000

Investeringen er tilsynelatende lønnsom. Hva er feil? Vi har glemt å se på selve kapitalbindingen ved prosjektet. La oss gjøre dette.

Fabrikk vil koste 3.000.000 å bygge.

Du krever risikofri rente (lik rente på statsobligasjoner) pluss et tillegg fordi det er risiko, forbundet med investeringen.

La oss anta at ditt avkastningskrav på kapitalen du investerer er 9,5%.

La oss sette opp regnestykket for kapitalbindingen på bakgrunn av hva vi har funnet ut:

Investering i ny fabrikk	3.000.000
Avkastningskrav	9,5%
Kapitalkostnad (3.000.000 x 9,5%)	285.000

Ved å ta hensyn til kostnaden du har ved å binde kapital vil regnestykket se slik ut:

Resultat etter skatt	144.000
Kapitalkostnad	285.000
Economic Value Added (EVA)	-141.000

Som beregningen viser vil ikke investeringen lønne seg når vi tar hensyn til kapitalbindingen.

Vi bør derfor ikke gjennomføre denne type investering.

Det er ved hjelp av andre at du blir god

Tekst: Ivar Vehler

Din kunnskap øker når du deler den med andre. Hvorfor er dette så vanskelig?

Kunnskapsledelse handler om hvordan man legger forholdene til rette for at den enkelte skal kunne bidra med sin kunnskap. I all hovedsak skiller det mellom to typer kunnskap, eksplisitt og taus. Den første typen er oftest uttalt og nedskrevet (for eksempel i en database), mens den tause kunnskapen kan ha et langt mer personlig preg. Dette er kunnskap den enkelte medarbeider sitter inne med, og som det er utrolig viktig at det rettes et fokus mot.

Prosesorientering vs resultatorganisering

“Vi i Rosenborg fokuserer ikke på det å vinne serien eller på å gå videre i Mesterligaen. Vi fokuserer på oss selv, på vår egen utvikling.”

Resultatene i en bedrift, både for Rosenborg og Siemens, er selvfølgelig det viktigste. På den annen side er resultatene nettopp resultat av noe - av at hver enkeltes bidrag samles til en felles slagkraft. I en tid hvor forandringene skjer raskt, og hvor flere typer produkter er foreldet nesten før de når markedet, må alle bidra i prosessen for at Laget skal henge med resultatmessig.

De menneskelige driverne

“Det er nettopp i forståelsen av det at du må bidra, og du må bidra på en måte som av og til kan oppleves som litt selvutslettede, men som egentlig, hvis alle følger reglene, så vil det gi deg veldig mye tilbake igjen.”

At alle bidrar er essensen i arbeidet med å overføre kunnskap og med å skape ny kunnskap. Implikasjonene i det gamle

Foto: Scanpix



ordtaket “kunnskap er makt” er at hver og en beholder store deler av sin personlige kunnskap for seg selv og dermed sikrer sin posisjon. Denne tankegangen er totalt avleggs, men like fullt forståelig i mange tilfeller.

Hva må egentlig til for at den enkelte vil åpne seg opp, og samtidig unngå en personlig “overflødiggjøring”?

Mitt første svar til dette spørsmålet er trygghet. Trygghet kan skapes ved at man blir belønnet for sitt bidrag, og ved vissheten om at man ikke blir “satt på tribunen” fordi man ikke lenger er alene om disse kunnskapene. Det å åpne opp sitt kunnskapslager må føre til en belønning og ikke til at en blir gjort overflødig.

Og akkurat belønning er mitt neste forslag i forsøket på å besvare spørsmålet

ovenfor. At belønning er viktig framstår som en selvfølgelighet for de fleste, men jeg tror ikke det er en like stor selvfølgelighet at man faktisk blir belønnet for sine bidrag. (Med belønning her menes blant annet anerkjennelse, tildeling av økt ansvar, økt status og rett og slett positive tilbakemeldinger)

I det komplekse bildet, for eksempel ved utviklingen av et produkt, kan det være svært vanskelig å se hvor ideene kommer fra. For å mestre denne tilbakemeldingsproblematikken er det nødvendig at organisasjonen både har ledere og medarbeidere som både har evnen til å “lese” hva som foregår, og at de har evnen til å gi anerkjennelse for gode prestasjoner. Rett og slett at flest mulig har evnen til å se “viktigheten av sine medspillere for å skape et best mulig resultat.”

forts. side 19

Ivar Vehler er hovedfagsstudent i Sosiologi ved Universitetet i Oslo. I sin hovedfagsoppgave foretar han en sammenlikning av Rosenborg B.K og Siemens AS når det gjelder kunnskapsdannelse og kunnskapsoverføring.

Ivar Vehler er opptatt av å sammenligne styring/ledelse i en kunnskapsintensiv høyteknologibedrift med en toppenhet innen idretten. Valget falt på Rosenborg og Siemens.

I denne artikkelen vil han rette søkelyset mot de

menneskelige ressursene i en organisasjon i forhold til kunnskapsledelse. I tillegg vil han ta for seg fordelene ved en prosessorientering. For å belyse dette vil han benytte sitater fra sitt intervjumateriale med en av RBK's trenere.

- Dette er meget interessant for oss, da vi i lederutviklingssammenheng er svært opptatt av team og lagspill hvor idretten kan lære oss noe. Dette blir sentralt i en mer og mer prosessorientert organisasjon i Siemens, sier lederen for vår opplæringsavdeling, Inge Bø.

Hvordan opplevde vi streiken?

Tekst: Aage Amundsen
Foto: Øyvind Myklebust

Streiken tidlig i mai rammet begge våre fabrikker i Trondheim. Vi har intervjuet produksjonsjef Kjell Vik i Elektrovarmefabrikken og klubbformann Roy Lund i Fellesforbundet om hvordan man opplevde denne arbeidskonflikten.

- Hvilke konsekvenser fikk streiken for divisjon Elektrovarme?

Kjell: I vår divisjon førte streiken til at Fellesforbundet, Handel og Kontor samt Forbundet for Ledelse og Teknikk ble trukket ut. Det gjorde at produksjon, lager og verksted stanset helt opp.

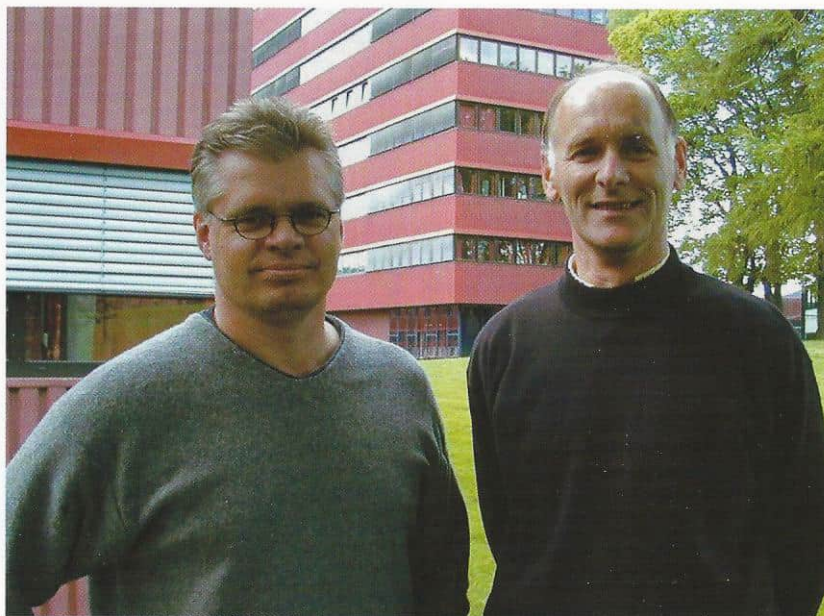
- Kom streiken på et ubeleilig tidspunkt?

Kjell: Både ja og nei! Produksjonsstans noen dager på denne tiden av året er ikke dramatisk for divisjon Elektrovarme. Med tanke på innføringen av nytt hovedprodukt og stans i fremdriften av nytt produksjonsutstyr, var det imidlertid svært uheldig. Vår nye ovnsserie 2NC8 skal jo produseres like over sommerferien.

Roy: Streik kommer alltid ubeleilig, og den normale virkelighet blir satt til side. Da er det viktig at vi hele tiden er innstilt på at vi skal tilbake til normale tilstander igjen.

- Hvordan kunne vi avhjelpe problemer som fulgte av streiken?

Kjell: Dette må man ha tenkt gjennom på forhånd slik at man er enige om spilleregler begge parter kan følge. Det ble bl.a. avtalt hvem som er organisasjons-



nes kontaktpersoner som ledelsen kunne kontakte ved behov. Det ble også utpekt navngitte personer som kunne opptre som bedriftens eier og som dermed kunne gjøre alle tjenester.

Det var særlig viktig å få ekspedert has-televeranser på eksport, og vi hadde to slike forsendelser i streikeperioden. Da tok ledelsen jobben som lagerbetjener.

Roy: Det er viktig at partene er tilstede og kan avklare de situasjonene som måtte oppstå. Dialog mellom partene og vilje til å finne løsninger er nødvendig for å møte problemene. Slik er vi vant til å samarbeide i det daglige, for dette gjelder naturligvis ikke bare i en streikesituasjon.

- Hvilke skadevirkninger fulgte av denne streiken?

Kjell: Forhåpentlig vil det ikke vise seg noen større skadevirkninger, men det er klart at det er fare for tapt salg og reduserte markedsandeler på eksport. Her hjemme var våre konkurrenter i samme situasjon som oss, slik at det ikke førte til noen endring av konkurransesituasjonen.

- Media kunne fortelle om en tilspisset situasjon enkelte steder i arbeidslivet. Hvordan gikk det her hos oss?

Kjell: Vi hadde hjelp av det gode samarbeidsklimaet i fabrikken som er bygget opp gjennom en årrekke. Partene viste gjensidig respekt for situasjonen vi var kommet opp i, og vi har derfor unngått "småkonflikter". Streikevakter og tillitsvalgte fikk tilgang til bedriftens lokaler under streiken. Bedriftsledelsen har erfart at det tjener helheten best og medvirker til å unngå konfliktsituasjoner.

Roy: De steder der vi har sett konfliktsituasjoner presentert i media, tror jeg dette skyldes vanskeligheter i det daglige, og at dette topper seg under streiken. Vi har opplevd lock out i 1986 og streiker i 1996 og nå i år, og vi har alltid følt oss sikre på at dette ikke skulle skade det gode samarbeidet vi ellers har. Selv om vi naturligvis kan ha ulike syn på bl.a. lønn og arbeidsforhold, er det viktig å finne løsninger ved samarbeid og å unngå konflikter. Det klarte vi også denne gangen.

Friskusen fra Laksevåg

Tekst og foto: Gunnar Friedl

Dagfinn Sagstad er bas på NH's bygg på Sandsli, med 49 år uten sykefravær bak seg!



Han har aldri vært borte fra jobben, ei heller vært hos lege noen gang, unntatt de gangene han ble innkalt til bedriftslegen. Han fikk sin første bil etter fylte 50 år men bruker heller beina. Hvem snakker vi om? Jo, Dagfinn Sagstad som kan se tilbake på 49 arbeidsår i Siemens uten en eneste dags sykefravær. Oppskriften er enkel og grei, mener han, nemlig trivsel i jobben blant gode kolleger.

Skulle du tilfeldigvis møte en skikkelse på Puddefjordsbroen en søndags formiddag i krumbøyd trass mot regn og stormkast kan det godt være Dagfinn Sagstad som er ute på en vanlig søndagstur. Ofte støter du på ham i raskt trav over Vidden – strekningen mellom Fløyfjellet og Ulriken, eller på mer hjemlige fjell på Laksevågsiden. Treffer du ham ikke på et av de syv fjell er han sannsynligvis på sin kjære hytte på Lindås eller i båten i ferd med å sløye fisken han tok grytidlig om morgenen. Et eller annet sted ute i naturen er han i hvert fall å finne.

- Er det dette som skal til for å holde alskens sykdom og ulykker fra livet gjennom et langt liv, undres vi.
-Uteliv i den gode myke luften vi har her vest hjelper utvilsomt, og det fine med aktiviteter ute i Guds frie natur er at du selv kan bestemme hvordan du vil bruke kroppen din, sier en smilende og blid Dagfinn der vi treffer ham på sin faste arbeidsplass gjennom de siste 16 av sine 49 arbeidsår i Siemens, Norsk Hydros praktfulle bygg på Sandsli. Der har han vært bas for montørene helt siden Siemens fikk elektroentreprisen i 1984.
-Ja, jeg liker å gå. Har brukt beina flittig helt siden jeg begynte som løpergutt (bud) i A/S Proton i 1951. Så ble det lære med tilhørende aftensskole. Da var det å gå fra Jon Lundsgt. over Nygårdshøyden til Dokkeskjæret for å ta fergen hjem til Laksevåg, hive i seg maten og så samme veien tilbake til skolen i byen. Mye trakking, men jeg likte det. Vet du forresten at jeg fikk min første bil da jeg hadde passert 50 år? Og siden det har jeg brukt den minst mulig, ler han.

-Å holde kroppen i form er viktig, det vet jo enhver. Selv har jeg vært heldig. Kom fra en sunn familie som lærte meg noen dyder jeg siden har holdt fast på. Et regelmessig liv med faste måltider, ingen røyking og nok søvn - det er jo ikke nødvendig å få med seg alle TV-programmene om kvelden?
Han tar seg i det: - Men tro nå ikke at jeg er et dydsmønster. Tar gjerne et glass vin eller en dram når det passer, ler han.

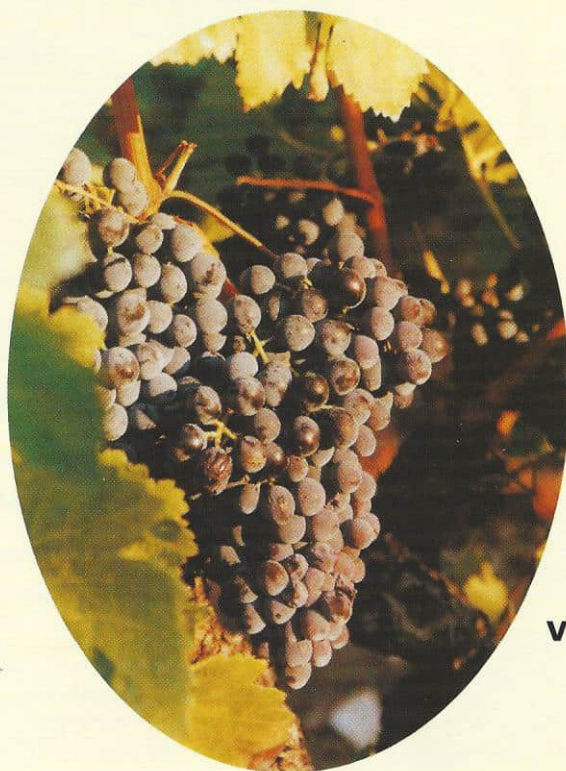
-En kollega av deg i S/T uten en eneste fraværsdag gjennom 25 år gav hele æren til gamalosten han hadde på brødiskivene hver eneste dag. Har du en lignende favoritt?
-Nei og nei, i hvert fall ikke gamalost, den kan jeg absolutt ikke fordra, fnyser Dagfinn. Men mye fisk og grønnsaker har jeg absolutt sans for.
Fra spøk til alvor. Når du spør meg om oppskriften til et langt liv uten sykefravær tror jeg det er andre årsaker enn de vi har vært inne på som er helt avgjørende, først og fremst at du trives på jobben. Så lenge jeg kan minnes har jeg gledet meg til å gå på jobb og jeg er ikke i tvil om at det skyldes det fine kameratskapet og det gode arbeidsmiljøet vi har hatt på arbeidsplassen. Jeg har alltid forsøkt å være tidlig på jobb for å få tid til en prat med gode kolleger om de siste begivenheter før vi tar fatt på dagens oppgaver. Det gir ettertanke, ro i sjelen og større selvtillit. Lysten til å gjøre en god jobb øker tilsvarende – en psykisk effekt, om jeg kan si det slik.
-Men har du aldri hatt lyst til å bli hjemme en mandags morgen når du har følt deg litt gruggen, stormen har herjet og

regnet plasket ned?
-Enten du tror det eller ei så kan jeg ikke minnes noe sânt. Det er heller ikke tanken på å måtte være hjemme hos kona for å pusse støv eller krysse av på hennes liste over ugjorte oppgaver som driver meg ut, ler han. – Litt kjefting blir det jo fra tid til annen som i de fleste familier, men aldri slik at det har gått utover trivselen hjemme blant kone, barn og barnebarn. Nei, jeg gleder meg virkelig til å stå opp og gå på jobb hver eneste dag, og det er de gode kollegiale forholdene og det gode miljøet på arbeidsplassen som gjør det, fastholder han.

Dagfinn har ikke vært forskånet for slitet som ofte følger med montasjearbeidet. Han har arbeidet ute under robuste værforhold og kjent savnet av familien når han har vært på uteanlegg. Ikke minst har han følt ansvaret ved å være bas for en gjeng montører både i medgang og motgang.
Kolleger omtaler Sagstad som en fremragende ambassadør for firmaet. "En mer lojal Siemens-mann må du lete lenge etter" er den gjengse oppfatningen. Dagfinn har også evnen til å gjøre kundene fornøyd, og forstår tydeligvis å ivareta balansegangen mellom kundens og Siemens' interesser på en god måte. 49 år uten en eneste dag sykefravær. Utrolig! I seg selv en enestående bragd i Siemens' historie. Dagfinn Sagstad må uten tvil ha hatt en jernhelse og en ikke så liten porsjon flaks gjennom et langt arbeidsliv. Når han nå går inn i sitt 50.de arbeidsår ønsker vi Dagfinn fortsatt god helse, både frem til pensjonsalder og ikke minst for årene etterpå!

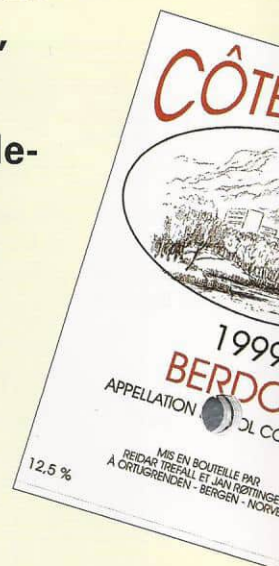
"Chateau Fyllingsdalen"

Chateau Fyllingsdalen "Chateau Fyllingsdalen" Chateau Fyllingsdalen



Tekst: Svein E. Nordby

"Chateau Fyllingsdalen" ligger ikke så langt fra Siemens, men langt fra Provence. Det er her, hjemme i kjelleren, at Jan Røttingen og kameraten "beintrækker" druene og lager franske viner av høy klasse.



Hvor stor prestasjonen er, fremgår av en omtale i BergensAvisen den 19. februar av Geir K. Gjerdrum. Geir skriver også om vin i Dagens Næringsliv. Vi siterer fra artikkelen i BA:

Sensasjon fra Fyllingsdalen

At to bergensere klarer å lage vin i Fyllingsdalen, er en fenomenal og festlig prestasjon. Uansett hva kvaliteten måtte være. Når det så viser seg at vinen er i verdensklasse, er det en bragd få aner omfanget av.

Kunsthåndverk

Å lage vin av topp kvalitet er et kunsthåndverk som krever stor innsikt og kreativitet. Alle årganger er forskjellige – du blir aldri utlært. Dagens profesjonelle vinmakere kalles gjerne oenologer. De har syv år på universet bak seg og har i tillegg gjerne uvurderlig kunnskap nedarvet gjennom flere familiegenerasjoner. Bergenserne Jan Røttingen (57) og Reidar Trefall (58) har gjort det umulige. I sin lille hjemmesnekrede vinkjeller lager de bedre vin enn franske vinkunstnere. Jeg har aldri noensinne hørt om eller sett noe lignende i inn eller utland. Jeg tviler på at vi vil få se en større kunstnerisk prestasjon i kulturbyåret. (sitat slutt)

Skipsteknikk på jobben

Jan jobber på Skipsavdelingen i Bergen som Account Manager for Siemens world wide.

En helt ny stilling hvor moderhuset betaler lønnen. Han farter verden rundt for å selge våre miljøvennlige og kostnadseffektive løsninger for diesel-elektrisk fremdrift samt en kraftstasjon basert på gass-/damppturbiner for produksjon av elektrisk energi og varme - såkalt combined cycle power plant (CCPP).

Vin på fritiden

Jan er en jordnær kar med sans for livets små og store gleder.

- Er det noe jeg har lært i Frankrike må det være å kose meg mer sammen med gode venner.

Det ligger store utfordringer både i jobb og hobby, noe jeg trives med og er avhengig av, forteller Jan entusiastisk.

- Hva fikk deg til å bli vinbonde?
- Jobbet et år i Frankrike. Ikke til å unngå at interessen for god vin ble skjerpet.

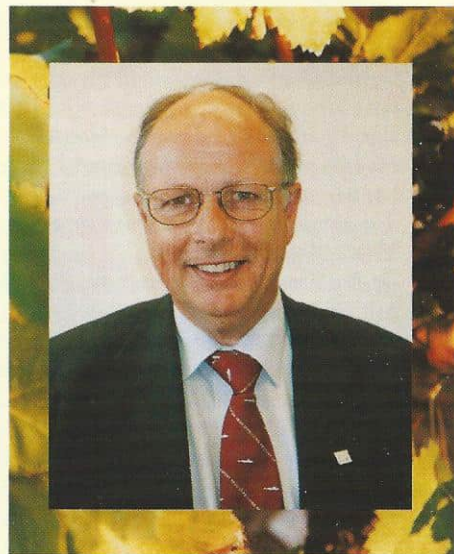
Ble svært godt kjent med vinbonden Jacques og kona hans Huguette. Skulle gjerne tatt med meg en hel del flasker, men det går jo ikke.

Da slo det meg; hvorfor ikke ta med druer hjem og lage vin selv? Så ikke på ideen den gang som sprø. Ambisjonen var kun å lage en

drikkbar rødvin.

- Hva er likheten mellom CCPP og vinproduksjon?

- Vineventyret begynte med en idé som etter grundig praktisk gjennomgåelse resulterte i et solid opplegg hvor alle detaljer var utarbeidet. Så satte vi i gang, fulgte opplegget og suksessen kom automatisk. CCPP var også en idé jeg tok med meg inn i Siemens. Ved profesjonell og metodisk planlegging og gjennomføring vil også dette bli en suksess som kan gi mange utfordringer og mye moro og et sluttprodukt en stolt kan identifisere seg med.



Jan Røttingen

"Chateau Fyllingsdalen"

Chateau Fyllingsdalen

Chateau Fyllingsdalen "Chateau Fyllingsdalen" Chateau Fyllingsdalen



Håndverk og kjærlighet

- Hvor henter dere druene?
- Vi reiser ned til Provence i Frankrike i en gammel, sliten og liten pick up på en onsdag.

Jacques har ringt og sagt at druene er modne. Bruker 20 timer på turen, kjører som bare f.

Fredag gjør vi diverse innkjøp og tidlig på lørdag starter vi plukkingen.

Etter en tur på 2000 kilometer, non stop i den skranglekassa, starter vi knusingen av druene.

Friske druer til produksjonen er et must for å kunne lage gode viner.

For å holde druene friske under transporten hjem, har vi siden 1996 brukt litt tørris.

- Hvordan er det mulig å lage så god vin i Norge?

- Hvordan? Det spør selv "verdenskjente" franske vinbønder seg om.

Uten vennskapet med Jacques og kona Huguett hadde vi ikke kommet igang. Vi var og er avhengig av at de hjelper oss hele veien i prosessen frem til vi henter druene.

Et fantastisk distrikt med fantastiske druer og herlige mennesker.

Svaret ellers er enkelt; de beste råvarer og godt gammelt håndverk kombinert med stor kjærlighet og ydmykhet for faget. Bli aldri utlært. Vi tar alt med i gjæringen, også stilken.

Vi har lært oss å eksperimentere og kan nå ta på smaken om vinen er ferdig gjæ-

ret eller ikke.

Til å begynne med kjøpte vi "papir" på apoteket for å kontrollere om det var sukker i urinen.

- Godt gammelt håndverk. Er det å beintrække druene?

- Ja, det var slik det hele startet. Ble etterhvert både for tungvint og kaldt på beina.

Vinpressen er en ombygd biljekk og "fouloir'en" som erstatter beintrækkingen har fjærbelastede tromler slik at druene ikke knuses for mye. De skal helst rives i stykker og derfor har vi brukt tannhjul med forskjellige diameter.

Vin i verdensklasse?

- Ja, vinen vår Cotes de Ortu (Ortugrenden på fransk) har fått terningkast seks i 95/96/98, fire i 97 og fem i 99! Vi har blitt ikke så lite stolte, etter hvert.

Det er ofte at noe med vinen blir borte i kommersiell vinproduksjon. Dette har med å gjøre at en prøver å få jevnest mulig kvalitet fra år til år. Vår vin varierer mer fra år til år, men kan i gode år nå større høyder.

Klassifiseringen vår er Berdol som kommer fra Bergen og Bandol (den franske betegnelsen)

Vinbonden Jacques er ikke så lite kry av hva to gærne vikinger har fått til med "hans" druer.

Han har stolt tatt med vår vin på større vinsamlinger. Hos en av de største produsentene i Bandol, med en enorm vin-

samling i kjelleren, fikk vi mye ros for kvaliteten på vinen vår.

De som lager vin får et nært personlig forhold til sin vin og noen ganger får en følelsen av at det er som å drikke deres blod.

- Kan jeg få kjøpt noen flasker av deg?

- Nei. De er til eget konsum, men når vi besøker familie og venner er det populært å bringe en flaske vin med til vertskapet i stedet for en blomsterkvast.

- Er dette lovlig i Norge?

- Ja. Det franske lovverket fikk vi hjelp til å avklare av Jacques.

For norske myndigheter er det uproblematisk å importerte 600 kg druer. Det hadde vært verre hvis det var poteter.

Druene representerer så liten verdi at det ikke er toll og avgifter å betale.

- Hvem har lagd den flotte etiketten?

- Den har kona gjort. Hun er kunstmaler.

Bildet viser Ortuvannet i Fyllingsdalen med Løvstakken, et av de sju fjell i Bergen i bakgrunnen. Det har blitt kritisert litt av franskmennene at hun har tatt med et par av høyblokkene på bildet, men som hun sier - det er jo slik det er her i Fyllingsdalen, så det viser vel bare at i Norge kan en lage vin hvor som helst hvis åkeren til druene befinner seg i Frankrike, avslutter Jan entusiastisk.

Chateau Fyllingsdalen

Installasjon

– noe mer enn hva det var

Installasjon omfatter i dag mye mer enn hva vi tidligere la i begrepet. Vi har sett på tre anlegg på Vestlandet som illustrerer noen av forandringene.

Magne Røssland og Thorbjørn Øvrebø tar del i "renessansen" av bankens interior.

Norges Banks monumentalbygg i Bergen fra empiretiden.



Tekst og foto Gunnar Friedl

Kunstnerisk i Bergen sentrum

- Visste du at det var Europas første bankbygning Banco Mediceo i Firenze, bygget i 1455 som sto modell for denne flotte bygningen, spør Magne Røssland der han skuer ned fra stillaset i bank-salen. Vi befinner oss i Norges Banks tidligere lokaler på Vågsalmenningen. "Slik skal en bank se ut!", var konklusjonen fattet av arkitekt og byggherre i 1840 da byggingen startet. Siemens-guttene er tydeligvis preget av den ærverdige og litt fornemme atmosfæren som fortsatt hviler over lokalene. - Ingen røff industrimontasje dette nei, tvert imot får vi spilt ut våre kunstneriske evner, smiler kollega Thorbjørn Øvrebø der han med nennsom hånd får på plass lysarmaturene som skal gi ornamentene og den kunstneriske utsmykningen fra farne tider ny glans. - Selv om det dreier seg om elektriske installasjoner av vanlig type, er det både morsomt og interessant å jobbe med rehabiliteringer, spesielt på bygg som dette. Etter at lokalene hadde tjent som bank frem til 1982 måtte Norges Bank se seg om etter større lokaler, og bygget ble overdratt til kommunen. Siden har det blitt benyttet til forskjellige aktiviteter, bl. a. billed- og kunstutstillinger. Bygget ble fredet i 1986 og fremstår i dag som et av Bergens mest markante

kjennemerker. " Dette monumentalbygget fra empiretiden er en av de mest verdifulle i arkitektonisk henseende som vort land i det hele tatt eier fra denne perioden", heter det i en av de mange omtaler bygget har fått gjennom tidene.

Multidisiplin i Flåm

I 1908 kom det 79 store turistskip inn Sognefjorden til Gudvangen og amtsbåtene fraktet 4500 reisende videre inn til Flåm, " to the hearth of the grandest scenery, with a succession of marvellous views". Dette var seks år etter at gården til bygdas rikeste mann, Christen Fretheim, fikk status som hotel. Fretheim hotel har huset mange turister, berømtheter, engelske og norske laksefiskere gjennom nesten 100 år. Den opprinnelige delen er fremdeles intakt, mens hotellet gjennom årene er blitt utvidet i flere trinn. Den siste utvidelsen omfatter en helt ny og hypermoderne hotell del som skal tas i bruk i sommer. Innspurten er begynt – her gjelder det å ikke tape gjestedøgn i

sommersesongen – bl.a. farer 10 Siemens-montører høyt og lavt for å gjøre installasjonene klare. På dette hotellet har Siemens påtatt seg ikke bare elektroinstallasjonen, men også ansvaret for ventilasjons- og røranlegget. Herav betegnelsen multidisiplin. - Men har Siemens erfaring og kunnskaper på disse områdene? Vi retter spørsmålet til mannen som har ansvar for kontrakten, inst.sjef Knut Dale. - Trenden går i retning av totalentrepri-ser, og i dette tilfellet ville entreprenøren AS Veidekke ha en kontraktspartner for disse tre områdene. Dermed påtok vi oss totalansvaret. Men det er selvsagt ikke våre egne montører som utfører ventilasjons- og rørmontasjen. Til det har vi inngått kontrakter med passende underleverandører. - Men det økonomiske ansvaret påhviler Siemens? - Ja, det er nettopp hensikten sett med entreprenørens øyne. Fra vår side er det

om og gjøre at vi skaffer oss solide samarbeidspartnere som kan gjøre en god jobb og som vi kan stole på. For å følge opp dette har vi ukentlige byggemøter på anlegget. Så langt er vi fornøyd, egentlig lover denne formen godt for kommende oppdrag. I Eidfjord vinker nemlig et nytt. Det gamle og ærverdige fjordhotellet skal bygges nytt, og vi har skrevet kontrakt for elektro-, rør- og sanitæranlegget, luftbehandling og sprinkleranlegg, sier Dale fornøyd og legger til at Siemens også er i ferd med å utrede varmepumpeanlegg for hele hotellet.

- Det er vel ingen selvfølge at elektroleverandøren skal være penneførende, kan det ikke like godt vært rør- eller ventilasjonsfirmaet som går i bresjen?
- Jo, men det avhenger litt av hvem som har den største andelen, og først og fremst av hvem hovedentreprenør fester mest lit til. Siemens stiller sterkt fordi vi har rike tradisjoner og erfaringer gjen-

nom 100 år, og dertil en sterk og solid ryggrad. Men det er på ingen måte nok, vi må være på offensiven hele tiden, bedyrer Dale.

Gunnar Røssland er bas for Siemens-montørene på anlegget og bekrefter at samarbeidet med ventilasjons- og rørfolket glir godt.

- Ingen problemer, flinke og greie gutter alle sammen. Og så er jo dette en drømmeplass med et natursceneri det ikke fins make til.

Statens bygg

Bredden i S/Bs installasjonsvirksomhet blir bedre synlig når vi føyer til at avdelingens nest største elektroentreprise noen sinne, et oppdrag på 18 millioner kroner, ble avsluttet for kort tid tilbake. Til Statens Bygg, et praktbygg på 10 etasjer, hadde avdelingen ansvaret for fordelingsanlegget (400 volt), lysanlegget, telefonsentralen (Hicom) og alarmanlegget.

Hovedfordelingen i 1.etg mater underfordelinger – to i hver etasje, samtlige produsert i S/T.

Lyset styres individuelt i hvert rom via et bussystem. I lysanlegget er det benyttet mange forskjellige armaturer, f. eks. hengelamper med optikk tilpasset PC-bruk, vegglamper, lyskastere, pendelarmaturer og trinnlys.

Telefonsentralen er utstyrt med DECT-kort for trådløs telefoni med separate antenner i hver etasje.

Sammen med Cerberus er det installert et helautomatisk brannalarmanlegg og en kombinert adkomst og innbruddsalarmanlegg.

Statens bygg i Bergen rommer det mest moderne og tidsriktige elektriske utstyr som finnes på markedet i dag, og egner seg derfor utmerket som referanseanlegg ikke bare i Bergen, men for hele landet.

WIRRE - WIRRE - WAP™

Tekst: Mona Tønne

Sannsynligvis går det knapt en dag uten at du hører om eller leser om WAP (Wireless Application Protocol), en protokoll som gjør at du kan lese utvalgt informasjon fra internett på mobiltelefonen.

Med en WAP-telefon kan du for eksempel lese og sende lese e-post, eller få med deg de siste nyhetene rett fra nett på din mobiltelefon. I tillegg vil det komme mange nye tjenester innen e-handel, underholdning og spill i tiden fremover.

For å kunne bruke WAP må du ha en WAP-telefon eller en lommedatamaskin (personlig dataassistent) som er konfigurert for den nye protokollen. I tillegg må du ha et abonnement som støtter wap, fra for eksempel NetCom eller Telenor Mobil.



VERDENSPREMIERE I NORGE

I april lanserte Siemens sin første WAP-telefon, C35i. Norge var det første landet i verden som fikk tilgang til denne nyvinningen. Prisen på ca. 1500 kroner (med abonnement) har ført til at C35i har slått godt an i markedet. C35i har fått gode kritikker av samtlige journalister som har testet den. "Folkewappen", "Testvinneren" og "Det beste WAP-alternativet" er betegnelser som har blitt brukt.

FOR DE PROFESJONELLE

I juni kommer S35i på markedet. S35i er "storebroren" til C35i, og vil koste ca. 3500 kroner med abonnement. Med IC35 i tillegg har du et helt kontor i lommen. IC35 er en liten lomme-Pc som kan benyttes sammen med alle de nye WAP-telefonene. Har du en "gammel" S25, kan du også benytte IC35 og få full WAP-funksjonalitet.

IC35 kommer i juli/august og vil koste i underkant av 2500 kroner.

FOR DE TØFFE

M35i lanseres i løpet av sommeren. Dette er telefonen for folk som ønsker seg en telefon som tåler vannsprut, støv og støt. M35i har forøvrig de samme funksjonene som C35i, og vil koste ca. 2000 kroner med abonnement.

Ønsker du å teste ut teknologien og tjenestene før du går til anskaffelse av en ny wap-telefon, kan du gå inn på en av disse sidene:

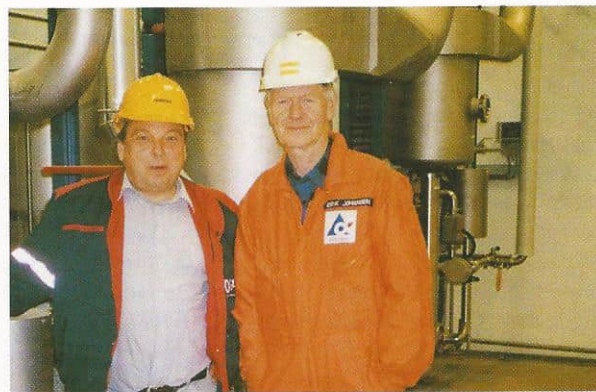
<http://www.netcom.no/wap>
<http://mobil.telenor.no/produkter/wap.asp>
<http://www.arakno.no/cgi-bin/twap.cgi?url=http://wap.aftenposten.no>

Les mer om mobiltelefonenes funksjoner og egenskaper på vår side:
<http://www.siemens.no/telefoni/gsm/index.htm>

Fiskemelfabrikk på Lovund

Tekst : Oddbjørn Jonstad

Alfa Laval's prosjektleder Erik A. Johansen (t.h) sammen med Siemens prosjektleder Oddbjørn Jonstad ved overlevering av anlegget til kunde.



Langt oppe i nord – og svært langt til havs, har Siemens levert energi- og automatiseringsanlegget til en kombinert fiskemel- og fiskeoljefabrikk. Kontrakten var på ca 5 millioner kroner, kunden var Alfa Laval Norge og byggherre Aquarius AS - et lokalt, men stort selskap i fiskerisammenheng. Siemens Kristiansand bygget tavlene, Siemens Sandnessjøen utførte installasjonene og Siemens Trondheim med hjelp fra Siemens Mo i Rana har påtatt seg service- og garantiarbeidene. Sluttkunden, som også driver fiskeoppdrett og lakseslakteri, sysler med planer om å bygge et like stort anlegg i nærheten.

Leter man etter Lovund på kartet, ser

man at det er en liten øy i Lurøy kommune langt til havs på

Norlandskysten. Øya, som er på ca. 5 kvadratkilometer med ca. 500 innbyggere, består for det meste av et bratt fjell - Lundeura, 619 m.o.h. Fjellet er et kjent landemerke, og på nordsiden hekker store flokker av lundefugler. Reisen til Lovund foregikk med hurtigbåt av Sleipner-typen fra Bodø. Reisen tok ca 5 timer og foregikk vinterstid i stor fart i trangt farvann med dårlig sikt i regn og mørke. Det var en skrekkblandet opplevelse å sitte på broen og se hvordan kapteinen fant

frem mellom skjærene ved hjelp av GPS og radar. Det var kar som kunne sitt fag, ellers er det ikke sikkert denne artikkelen hadde blitt skrevet.

På Lovund, som også har et hotell med restaurant og pub, kan man i dag få leie rorbuer. Fisket er utmerket og undertegnede fisket i løpet av en time torskemiddag til 8 personer til overleveringsselskapet. Det ble billig, men en meget god representasjonsmiddag for Siemens det!

Skiansavdelingen skifter navn og leder



Ole Asbjørn Storebø kan tillitsfullt overlate roret til Asgeir Knutsen, i forvisningen om å ha tjent firmaet med ære i 23 år.

Storebø startet opp avdelingen med Svein Stensbøl som eneste montør i 1977. Etter Rafnesutbyggingen, hvor Siemens hadde flere større prosjekter,

En ny epoke innledes i Siemens Grenland når Ole Asbjørn Storebø etter 23 suksessrike år trekker seg tilbake som leder av installasjonsavdelingen i Skien. Han overlater stafettspinnen til Asgeir Knutsen.

fant Stenbøl ut at både damene og regionen passet ham. Han ble derfor igjen etter at resten av Oslo-gjengen hadde reist hjem. Det samme hadde for øvrig vestlendingen Ole Asbjørn funnet ut noen år tidligere.

- Avdelingen i Skien ble opprettet med tanke på det kundegrunnlaget industrien i området representerte, og industrien er fortsatt avdelingens viktigste kundegruppe. Avdelingen har vokst sakte men sikkert fra sin spede begynnelse til det den er i dag med 63 medarbeidere, sier Ole Asbjørn. Han er også godt fornøyd med resultatene avdelingen har produsert gjennom en rekke år.

Ole Asbjørn regner nå med å bruke mye av tiden sin ute i Bambleskjærgården, der han gjerne har tatt med seg både kunder og kolleger opp gjennom årene. Han ønsker både avdelingen og Siemens lykke til videre.

Øker i bredden

Avdeling Grenland er atypisk i installasjonssammenheng, blant annet med en egen engineeringgruppe rettet mot industrien. Gruppen består av 8 høyt kvalifiserte sivilingeniører og ingeniører. Asgeir Knutsen, som har sin bakgrunn fra Norsk Hydro på Herøya, ble ansatt i Siemens Grenland i 1988. Hans arbeidsoppgaver har spent over prosjektledelse, salgsarbeid og gruppeledelse.

- Vi ønsker i fremtiden og utvide vår virksomhet mot IT-KS, byggmarked og småindustri, samtidig som vi fortsatt skal være meget offensive mot storindustrien, sier arvtakeren i sin "programerklæring".

- Vi må være kundeoffensive og utradisjonelle i vårt virke for å lykkes i fremtiden. Et lite symbol i så måte markerer navneforandringen for avdelingen, som endres fra Siemens Grenland til Siemens Telemark Divisjon Installasjon.

Narvesen

valgte Siemens som totalleverandør

Divisjon ICP, avdeling Retail Systems, har inngått en kontrakt med Narvesen ASA om leveranse av nye butikksystemer i prosjektet "Nye Butikksystemer år 2000".

I konkurranse med andre etablerte leverandører av butikksystem-løsninger, falt valget tilslutt på Siemens for leveranse av komplett løsning for butikk og hovedkontor, basert på anerkjente Beetle-kasssystemer

fra Wincor Nixdorf og programvaren POSITIVE fra Point Of Sale.

I fase 1 skal vi levere systemer, nettverk, prosjektledelse, installasjon, opplæring, drift, overvåkning og en egen sluttbruker help-desk for Narvesen-kjeden. Leveransen i denne fasen omfatter installasjon i 430 kiosker og 600 kassepunkter.



Kontraktunderskriftelse: fra v. bak: Jan Lindquist, Kari Mackie fra Div. ICP, avd. Retail Systems og Inger Støle, Olav Næss fra Narvesen ASA. Foran fra v.: Hans Lødrup, Siemens og Harald Tyrdal, Narvesen.

forts. fra side 11
....."Fotball og ledelse"

Det hele handler om å ha gode sosiale egenskaper.

Siemens

Siemens virker å ha kommet godt i gang med organiseringen for en ny tid. Samtidig tror jeg det ligger et stort utnyttet potensiale i økt fokus på prosess og menneskelige drivere i organisasjonen. Hvis de menneskene jeg har møtt i Siemens er representative for resten, så er absolutt de menneskelige ressursene tilstede for å kunne utnytte dette potensialet. De personene jeg har intervjuet i Siemens har i alle fall framvist den åpenheten som er nødvendig for å kunne skape en fri flyt av kunnskap. I tillegg virker det som om de organisatoriske rammebetingelsene for å få til dette er tilstede i aller høyeste grad.

Utover dette er det av den største viktighet at de forskjellige "team" blir satt sammen av mennesker med forskjellige egenskaper, og som styres av det samme mål - å få Siemens til å produsere de beste produktene på markedet. Dette kan kun oppnås ved et utstrakt samarbeide preget av åpenhet mellom de enkelte kunnskapsinnehaverne i organisasjonen.

For - "det er ved hjelp av andre at du blir god."

Siemens suveren i fotokonkurranse

Fotogruppa i Siemenslaget Oslo gikk av med en knusende seier i OBEKAs (OsloBedriftenes Kameraklubber) "Fotokonkurranse 2000".

Det var sendt inn 127 bilder. Våre folk vant individuelt både sort/hvitt (Nils-Petter Aaland), dias (Tormod Iversen) og

Kunstfoto/manipulerte bilder (Helge Thime).

Gruppen vant førstepremie lagkonkurranse i sort/hvitt, fargepapir og kunstfoto.

Noen av de premierte bildene har dere sett i kantina på Linderud tidligere. Mer følger!

Tekst/foto: Tor Cederkvist



Siemens sponser studentlosprosjektet ved NTNU



Studentloser i aktivitet på Adolf Øyens videregående skole i Trondheim. Fra venstre Marte Hatlo, Haakon Hasting, Robin Sangar, Torunn Stranden sammen med Aage Amundsen.

Studentlosene er de primære aktørene i dette prosjektet som i 1999/2000 har en ramme på ca. 1,5 mill.kr. Prosjektet har sin bakgrunn i at det er dårlig rekruttering til typiske ingeniørfag, og det er bekymringsfullt for norsk næringsliv. Også i Siemens ser vi en fare for at det kan bli vanskelig å rekruttere dyktige ingeniører

sponsing av dette prosjektet. Vi har tro på at dette er et effektivt tiltak. De som er valgt ut som studentloser, er studenter med fremragende evner både faglig og sosialt. Når disse er ute i videregående skoler og kan fortelle om spennende arbeidsoppgaver, et kreativt og skapende arbeidsmiljø og gode lønns-

Tekst : Aage Amundsen
Foto: Berit Selbo

Hva er en Studentlos? Uttrykket brukes om noen engasjerte studenter ved NTNU som driver "misjonsvirksomhet" i videregående skoler for å øke interessen blant elevene for teknologi og naturvitenskap. Studentlosprosjektet er startet etter initiativ fra Norges teknisk-naturvitenskapelige Universitet (NTNU) og Norges Tekniske Vitenskapsakademi (NTVA)

i framtiden. Derfor har Siemens bidratt med en betydelig

vilkår for ingeniører, bør vi kunne ha håp om at flere velger å utdanne seg i den retningen.

Det er framsynt og positivt at Siemens støtter et prosjekt som dette. Det inngår i en langsiktig satsing for at både Siemens og hele vår bransje skal møte morgendagens utfordringer. Det er ingen enkel oppgave, og vinnerne blir de som vinner kampen om de beste talentene!

Friskluftinntak?

Fra dette inntaket hentes friskluft-tilførselen til Kontorbygget på Linderud.

- Når røykerne benytter denne plassen til å få seg en blås, blir det jo ikke akkurat så mye friskhet for de som overtar luften, sier verneombud Pål Filtvedt.

- Vi har derfor satt opp disse plakatene, men de har dessverre en tendens til å bli borte etter kort tid.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Mange røykere på Linderud har funnet området omkring luftinntaket til K-bygget egnet som fristed når de skal ha seg en blås, sier verneombud Pål Filtvedt. - Dette er av forståelige grunner uheldig, og hovedverneombudet har derfor satt opp plakater som ber om at det ikke røykes i dette området. Men plakatene har en tendens til å forsvinne ganske kjapt!

Ikke vet vi om det er den kraftige vinden som stadig feier gjennom

Groruddalen som er synderen, eller om det er tobente som er på ferde. Det interesserer oss heller ikke så veldig. Men problemstillingen med friskluftinntaket er interessant, og berører langt flere enn bare røykerne. En fokusering bare på disse er derfor å innsnevre problemstillingen. Plasseringen av inntaket gjør at inneluften i K-bygget på dager med uheldige klimatiske forhold kan ha et høyt innhold av eksos, noe som er meget plagsomt for mennesker som reagerer allergisk på slike stoffer. Vi har også

snakket med pollenallergikere som får sine plager forsterket når det slås gress på plenene rundt bygget.

Vi håper det tas hensyn til dette ved neste revisjon av VVS-anlegget i K-bygget. Og kanskje bør man også på nytt vurdere å opprette noen skikkelige røykerom på området - de forfrosne fuglene som flakser rundt med en røyk i munnen er vel ikke til glede hverken for bedriften eller seg selv, når de velger å benytte sin menneskelige frihet til å ta seg en blås?





Den nye kantina i Trondheim rommer 300 personer, samt gjestekantine og konferanserom.

Ordfører Anne Katrine Slungård stod for den offisielle åpningen av kantinen.

Roy Lund overrekker gave fra organisasjonene til bedriften ved Kåre Ytre-Eide.

Ny kantine i Trondheim

Tekst : Arne Næverdall
Foto: Ivar Skjevik/Arne Næverdall

Endelig kan ansatte på Sluppen Nord i Trondheim glede seg over at det er bygget ny kantine. For det er de ansatte først og fremst som skal bruke dette fine bygget. Den gamle kantina var et rom i kjelleren under Sterkstrømsfabrikken som i utgangspunktet var beregnet til galvaniseringsverksted og således utstyrt med travers i taket. Det er ikke mange kantiner som har slike fasiliteter. Det er bra at det nå er ei ordentlig kantine som folk kan innta sin daglige lunch i.

Om dette er den viktigste grunnen til at det er bygget ny kantine, så er det ikke den eneste. Det er også slik at våre kunder bør få bevertning i hyggelige omgivelser. I så måte er dette imøtekommet, selv om gjestekantina synes litt liten. I tillegg har Siemens en del bygg som ikke

kan fylles opp uten ved utleie av kontorer til eksterne firmaer. Ei slik kantine vil ved sin attraktivitet kunne øke muligheten til å få leid ut disse arealene også. Det er ikke noe nytenkning trønderne har satt i gang her. Kantine på Sluppen har vært planlagt helt siden 1961, i alle fall har det foreligget planer om det siden da. Den nye kantina har kostet 25 millioner kroner, noe som er så nær budsjett som over hodet mulig. Overskridelsene er på 1%. Likevel er det en overskridelse som gjør at det ikke er penger til utsmykninger i kantina av særlig betydning.

Siemens Intern var til stede under åpninga. Det var Tormod Bekken som tok i mot gjestene. Deretter ledet plassjef Kåre Ytre-Eide åpningsprogrammet der Trondheims ordfører Anne Katrine Slungård foretok den offisielle åpningen

av kantina. Det ble redegjort for hele byggeprosessen der det var laget en video som viste byggets gang fra dag en til det stod ferdig slik vi ser det i dag. Bygget er i Siemens - sammenheng helt ulikt andre bygg som er satt opp på bedriftens tomter. Bygget har fått en spennende form med vinkler hvor ingen er nitti grader, men alt annet. Det er et sirkelformet sentrum omtrent midt i bygget. Ut fra dette går det en korridor i hver retning som begge vider seg ut ulikt og med et tak som blir høyere og høyere i lengderetning, men de er ikke like høye. Det fortelles at det er flere håndverkere som har revet seg i håret på grunn av umulige konstruksjoner og rare vinkler. Det har vært nesten umulig å måle seg ut fra vegger og tak for å kunne plassere ting riktig. Det er, etter det Siemens Intern har brakt på det rene, en vegg som har blitt litt tykkere enn planlagt for å skjule feilplassering av et oppstikk. Fint har det i alle fall blitt.

Åpninga ble avsluttet med en lunch som det stod respekt av. Bli maten av slik kvalitet i fortsettelsen så blir gjennomsnittsvakta i S/T vesentlig høyere om kort tid.

Ny sjef i Osram-Fabrikken AS

Osram-Fabrikken AS har i disse dager fått ny sjef. Rune Marki (til h.) overtok den 2.mai som administrerende direktør etter Gisle Heuch. Marki (49) kommer fra NEBB/ABB, der han har vært ansatt i 22 år og innehatt forskjellige ledende stillinger. De siste årene har han vært adm.dir. i EB Handel, ABB Komponent og ABB Control. Han er formann i Elektroforeningen. Osram-Fabrikken AS er en del av det tyske Osram-konsernet som er en av

verdens største bedrifter på belysningsområdet. I Norge er Osram-Fabrikken i Drammen den eneste produsent av glødelamper; vesentlig for det norske marked, men også med en betydelig eksport. Osram-Fabrikken AS hadde i fjor en omsetning på 276 millioner kroner. Bedriften har 125 ansatte og hovedkontoret ligger i Oslo. Siemens AS eier 44% av Osram-Fabrikken AS.



Mobilautomat slår an!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Den Siemens/NetCom-utviklede brusautomaten (se Siemens Intern 4/99) - et av de første eksemplene på direkte handel via mobiltelefon - har nå vært i drift et halvt år. Automaten er plassert på Aker Brygge, tilgjengelig for et stort og variert publikum. Det tok litt tid før denne nye måten å handle kontantløst på slo gjennom, men aksepten har økt etter hvert. Statistikken viser at det er flere som har ringt nummeret enn de som har kjøpt brus. Det kan tyde på at folk er litt usikre i begynnelsen og legger på uten å handle. Men allerede etter kort tid ble det solgt flere flasker via mobiltelefon enn ved vanlig myntinnkast. For et par uker siden ble en ny automat utplassert på Linderud. Den selger også godt - kanskje først og fremst fordi brusen er gratis i en prøveperiode?!



Kolleger blir kunder

Tekst: Odd Prytz/Foto: Ola Fiske



De som var tilstede i Trondheim denne dagen.

Fredag før påske samlet de Trondheimsansatte i tidligere Siemens Vannkraft AS seg til markering av overgangen til Voith Siemens Hydro Power Generation AS (Voith AG 65%/Siemens AG 35%). Regnskapsmessig skjedde overgangen fra 1. april, mens selve navneendringen har drøyet noe på grunn av en del formaliteter.

Parallelt med markeringen i Trondheim hadde også Osloavdelingen bløtkake og utdeling av collegegensere med vår nye Voith Siemens logo før påske.

I og med eierskiftet, fra tidligere 100% eierskap av Siemens AS, går nå vannkraftaktivitetene sammen med oss ansatte ut av Siemenskonsernet og inn i

Voithkonsernet. Men om vi ikke er datterselskap lenger, så blir vi i hvertfall en del av Siemensgruppen i Norge. Og vårt leieforhold med Siemens på Sluppen og på Linderud er med små endringer planlagt å fortsette som før.

Vi ser frem til nye og spennende utfordringer i det nye konsernet - og ikke minst et fortsatt godt samarbeid med gamle kolleger i Siemens AS - nå også som kunde!

Flere håndballspillere i Trondheim?

Håndballgruppa i Trondheim er på jakt etter humørglade Siemens-ansatte eller samboere av Siemens-ansatte som kunne tenke seg å være med en glad gjeng i idrett og sosialt samvær.

Damelaget er en gjeng som har det veldig hyggelig i lag. Denne sesongen har laget bestått av 8-10 faste spillere. Dette er noe lite, da vi kan få problemer med å stille lag når noen ikke kan møte opp. Vi trener en gang i uken, mandager

klokken 19.00-20.00 i Fokushallen, og pleier å være på håndballcup to ganger pr. sesong. En her i Trondheim og en cup hvor vi reiser bort for en helg. Da er både det sportslige og det sosiale i fokus. Sesongen varer fra september til april. Når jeg blir spurt om hvordan vi ligger an på tabellen og lignende, liker jeg best å svare på hvordan det gikk i fjor. Da rykket vi opp til 1. divisjon, men valgte å fortsette i 2. divisjon. I år tror jeg at vi ligger like under halvveis på tabellen.

Høres det fristende ut å bli med på håndball så er du hjertelig velkommen til å møte møt opp i Fokushallen til høsten. Dette gjelder også samboere av Siemensansatte. Er det noe dere lurer på så kan dere kontakte meg via mail eller på telefon (73 95) 93 27. For damehåndballen: Siv A. Ingebrigtsvoll.

Herrelaget består av rundt 8-10 spillere. Vi spiller hovedsakelig kamper i sesongen som varer fra oktober til april. Nivået er "sånn passe", med enkelte glimrende lag- og enkeltprestasjoner. Humøret er på topp.

Sesongen i fjor endte med en 6. plass av 12 lag i 2. divisjon. Vi er godt fornøyd med dette når en tar i betraktning at for mange kamper ble spilt med for få spillere. Håndball fungerer som kjent best når det er like mange spillere på hvert lag. Derfor ønsker vi nye spillere for å heve laget både sosialt og spillemessig. Til høsten planlegger vi å få i gang noen treninger når sesongen starter. Treninger for oss betyr hovedsakelig det å få rørt litt på seg ved å kaste litt håndball. Har du lyst til å være med å spille håndball skal du være hjertelig velkommen. Er det Siemensdamer med noen hjemme som også har behov for å røre litt på seg er det bare å ta kontakt. Ring eller send en e-post så skal jeg varsle når vi kommer i gang med litt trening. For Herrehåndballen: Inge Randen 9545



Til informasjon: Dette er damelaget – derom ingen tvill!!

Husker du? "Harald Jarl" 40 år

I juni 2000 er det 40 år siden "Harald Jarl" ble overlevert fra TMV til NFDS.

Alt elektrisk utstyr ombord ble levert og montert av PROTON. Det deltok ca 60 mann.

Var du en av dem?

For å gjenoppfriske gamle minner fra 1960 har noen av de som var med på jobben interesse av å treffes til en uformell sammenkomst utpå høsten (oktober/november).

Møtested vil bli "Elektrikerloftet" på TMV ("Solsiden").

For å få en foreløpig oversikt over antall interesserte, bes du tegne deg på liste i Verktøyburet i Trondheim, Siemens Syd v/Franz Skrogstad, telefon nr. 73 95 91 51 - så snart som mulig!

Kjell Roaldset



Alkoholbruk - en privatsak?

Testen nedenfor er enkel og gir ingen fasitsvar. Men den kan hjelpe deg å kartlegge ditt eget alkoholkonsum. La gjerne andre du kjenner fylle ut testen. Den er et godt utgangspunkt for diskusjon.

Test deg selv

1 Hvor ofte drikker du?

Aldri 0
Månedlig eller sjeldnere 1
To til fire ganger i måneden 2
To til tre ganger i uka 3
Minst fire ganger i uka 4

4 Hvor ofte har du skyldfølelse p.g.a. drikkingen?

Aldri 0
Sjelden 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

6 Hvor ofte har du blackout og husker lite fra kvelden før?

Aldri 0
Sjelden 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

3 Har du eller andre blitt skadet p.g.a. din drikking?

Nei 0
Ja, men ikke det siste året .. 2
Ja, i løpet av det siste året .. 4

2 Hvor ofte føler du at du ikke kan stoppe å drikke når du først er i gang?

Aldri 0
Sjelden 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

En drink = 1 alkoholenhet (AE)
1 AE inneholder ca 12,8 gram alkohol og 415 kJ energi:

1 glass
hølvinn
(8 cl.)



1/2 flaske
pils (35 cl.)



1/2 flaske
lettøl = 0,5 AE



1 vanlig
glass
rødvinn/
hvitvinn
(12 cl.)



1 drink
(4 cl.)
brennevin



1/4 flaske
rød/
hvitvinn = 6 AE



5 Hvor ofte fører alkoholbruken til at du bryter avtaler, unnlater å gjøre ting du har planlagt, holder deg hjemme fra jobben o.l.?

Aldri 0
Månedlig eller sjeldnere 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

8 Hvor ofte drikker du mer enn seks drinker?

Aldri 0
Månedlig eller sjeldnere 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

9 Hvor mange drinker drikker du på en typisk drikkedag?

1 - 2 0
3 - 4 1
5 - 6 2
7 - 9 3
Minst 10 4

7 Hvor ofte starter du dagen derpå med en drink?

Aldri 0
Sjelden 1
Noen ganger i måneden 2
Noen ganger i uka 3
Nesten daglig 4

10 Har slekt, venner, kolleger eller lege engstet seg over ditt alkoholforbruk og bedt deg drikke mindre?

Nei 0
Ja, men ikke det siste året .. 2
Ja, i løpet av det siste året .. 4

Slik tolker du svarene dine:

Under 11 poeng

Dette ser bra ut. Er du sikker på at du har svart riktig, kan du ta det med ro. Dine rusvaner er til å leve med, ihvertfall hvis svaret ditt på spørsmål 3 er «sjelden» eller «aldri».

11-15 poeng

Du er i faresonen og kan risikere å skade deg selv og andre. Tenk igjennom ditt forbruk - når og hvordan kan du redusere det?

Over 15 poeng

Du drikker for mye og bør redusere alkoholforbruket omgående. Vurder også om du bør søke hjelp.



Arbeidslivets komité mot alkoholisme og narkomani

Kretsmestre!

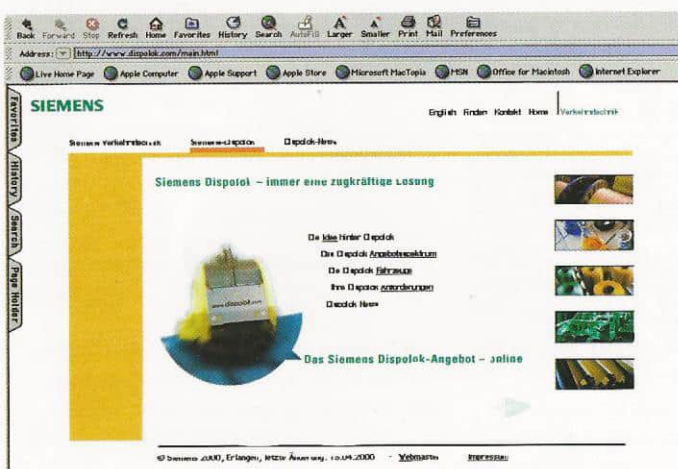
Volleyball-laget til Siemens Trondheim deltok den 29.april i Kretsmesterskap for Sør-Trøndelag i Rosenborghallen. Laget gikk av med seieren, etter å ha slått konkurrenten "Brøseth" etter "tiebreake" i finalen.

Da vi bare var to damer måtte vi spille hele turneringen med bare 5 spillere på banen! Slitsomt for "gamle damer", så vi tar gjerne mot flere damer på laget!



Bak fra venstre: Yngve Andersen, Einar Rønning, Lars Alfer Foran fra venste: Roger Kåring, Jorunn Skotvoll, Berit Selbo

Berit Selbo



Bruk for et lokomotiv?

Jernbaneselskaper som ønsker å avvikle trafikktopper uten å overinvestere, kan nå få dekket sitt behov gjennom en utleieordning tilbudt av forretningsområdet VT (VerkehrsTechnik) i Siemens AG. Ordningen kalles "Dispolok", og tilbys blant annet via Internett. I denne lokomotivpoolen inngår også de Di6-lokene som NSB returnerte for et par år siden. Så se opp - neste gang du reiser i Spania eller Hellas treffer du kanskje et lokomotiv som snakker gebrokkent norsk!

<http://www.dispolok.com/main.html>

TCe

VURDERING AV SIEMENS INTERN

Se også leder side 2.

Hvordan bedømmer du Siemens Intern?

Finn frem de siste 3-4 numrene, og gi din vurdering ved å krysse av på kupongen.

1. Jeg leser helst

- forretnings/bedrifts-stoff (første del av bladet)
- reportasjer/intervjuer (midtre del av bladet)
- småstoff/I Farten/Personalialia (siste del av bladet)

2. Jeg synes bladet er:

- meget godt
- godt
- middels
- mindre godt
- dårlig

3. Jeg er misfornøyd med:.....

Mine ønsker og forslag til forbedringer:.....

Hjertelig takk

Vi takker Seniorklubben i Bergen for delta-
gelsen ved vår mor Anna Grotle Hansen sin
bortgang. *Finn Grotle med familie*

- til Direksjonen for den vakre blomsteropp-
satsen i anledning min 70 årsdag.
Jack Winther

- til Direksjonen, divisjonsledelse IND og
kolleger i Siemens for vakre blomster og hyg-
gelige gaver i forbindelse med både mitt 25-
års jubileum og min 50-årsdag.
Odd Bjørkli S/T

- til Direksjoene for nydelig blomsteroppsats
i anledning min 80 års dag.
Peder Guldal S/T

- til Direksjonen, verkstedklubben og
arbeidskolleger for blomster og gaver i anled-
ning min 50 års dag. *Steinar Aasvang S/T*

- til Direksjonen, kolleger og venner for
blomster og gaver i anledning min 50-års
dag. *Kjell Romundstad S/T*

- til Direksjonen, firmaledelse og arbeidskol-
leger for gaver og oppmerksomhet i forbin-
delse med mitt 40 års jubileum.
Benn Helmersen S/T

- til firmaledelsen for oppmerksomheten i
anledning mitt 40 års jubileum.
Tore Sandnes S/T

- til Direksjonen, Montørklubben, Inst.avd.og
Industri Oslo for blomster og gaver i anled-
ning min 50-års dag. *Tom Eriksen S/O*

- til venner og kolleger for gaver og annen
hyggelig oppmerksomhet i forbindelse med
min overgang til AFP den 01.04.00
Arne Matre S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for opp-
merksomheten på min 75-års dag.
Nelly Ingberg S/O

- for all oppmerksomhet i forbindelse med
min overgang til pensjonisttilværelsen
Alfhild Karlsen S/T

- til Direksjonen for de vakre blomstene jeg
fikk i anledning min 75 års dag.
Arne Mikkelsen S/Tromsø

- til firmaet for oppmerksomheten i forbin-
delse med min 67-årsdag. *Odd Viken S/T*

- til Direksjonen og kolleger for gaver, blom-
ster og all hyggelig oppmerksomhet i anled-
ning mitt 25 års jubileum.
Tove Kjøstre Antonsen S/O

- til Direksjonen og prosjektledelsen for
blomster og gaver i forbindelse med mitt 25
års jubileum. *Angelika Weber S/O*

- til Direksjonen, kolleger og avdeling for
blomster og gaver i forbindelse med min 50
års dag. *Einar Quverland S/Stvg*

- til firmaledelsen for blomster og gaver i an-
ledning mitt 25 års jubileum *Tore Overå S/T*

- til Direksjonen og kolleger for blomster og
gave i anledning min 50 års dag.
Terje A. Wikan

- til Direksjonen og avdelingsledelsen for ga-
ver og blomster i anledning mitt 25 års jubi-
leum. *Bjørn Nordang S/T*

- til Direksjonen for vakre blomster og hygge-
lige hilsener til min 75 års dag.
Torbjørn Gulstad S/Tromsø

- til Montørklubben og montasjeavdelingen
for de fine blomster og gaver som jeg fikk i
anledning min avgang til AFP.
Freddy Andersen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for blom-
ster og hilsen på min 75 års dag.
Alice Johansen

- til Direksjonen for nydelig blomsterbukett
og gode hilsener på min 70 års dag. *Per Bye*

- til Direksjonen, Div. Installasjon, Siemens
Montørklubb og kolleger for oppmerksom-
het, blomster og gaver til min 50 års dag.
Arne Kvernhusløyken S/O

4. Tilleggsspørsmål

Du får hvert år tilsendt firmaets årsberetning.
Denne ligger også på Internett.
I fremtiden ønsker jeg:

- Fortsatt å få tilsendt et personlig eksemplar.
- Kun ha årsberetningen tilgjengelig på nett.
- Begge deler.

5.

Navn (frivillig)

- Mann
- kvinne

Alderår

Jeg arbeider i:

- Divisjon i Siemens AS
- Sentralavdeling i Siemens AS
- Datterbedrift

Kupongen sendes til:

Siemens Intern redaksjon
v/ Sissel E. Bergh / Tor Cederkvist
K1 Oslo



Ønsker du å sende kommentarer på
e-mail, vennligst merk:
Siemens Intern/Kupong

sissel.e.bergh@siemens.no
tor.cederkvist@siemens.no

- til Direksjonen/Plassledelsen i Bergen, Divisjonsledelsen i IND, kolleger og venner for de mange fine blomstene og de flotte/gode gavene jeg fikk i anledning min 50 års dag.

Harald Økland S/B

- til Direksjonen, kolleger og venner for gaver og blomster i forbindelse med mitt 40-års-jubileum.

Alf Jan Johansen S/O

- til Direksjonen for nydelige blomster og til kolleger for blomster og flott Hetlandbilde i forbindelse med min 60-årsdag

Gerd Foss S/B

- til kolleger og venner i Trondheim, Bergen og Oslo. Takk for avskjedsgave og hyggelige hilsner. Takk for hyggelig samarbeid igjennom mange år.

Arne Tungen S/T

- til Direksjonen, divisjonsledelsen, kolleger og venner for gaver og blomster i forbindelse med min 50-års-dag.

Jan Thorsen S/Skien

- til Direksjonen for hyggelig blomsterhilsen i anledning min 80 års dag.

Kåre Baverfjord S/T

Velkommen nyansatte

Bakkom, Jan Ove, Oslo
Betele, Hallgeir, Oslo
Bjørnan, Roger, Oslo
Bjørnerud, Steinar, Oslo
Boutin, Jean-Francois, Oslo
Brevik, Håvar J., Oslo
Braathe, Harald, Gardemoen
Børseth, Arild, Gardemoen
Carlsen, Tove, Oslo
Deverill, Christopher, Oslo
Engstrøm, Lars, Oslo

Evensen, Bård-Erik, Oslo
Fagervik, Marit, Stavanger
Flytøren, Terje, Ålesund
Gregersen, Stein Olai, Oslo
Gundersen, Pål, Bergen
Hammerø, Vegard, Oslo
Hansen, Gjermund, Kirkenes
Haugen, Finn Roar, Oslo
Heggstad, Terje, Oslo
Helgesen, Kurt, Bergen
Holtet, Tonny, Oslo
Husabø, Kjell, Stavanger
Katona, Mona C., Oslo
Klauseie, Audun, Oslo
Kleven, Grete, Oslo
Kolstø, Ivar Martin, Bergen
Langeland, Erik, Skien
Marker, Sondre T., Skien

Martinsen, Sten Werner, Oslo
Myklebust, Trine, Oslo
Nilsen, Rune, Oslo
Olsen, Stian Botten, Oslo
Ophus, Lisbet Dokka, Oslo
Puntermold, Arild, Stavanger
Rusten, Christian, Oslo
Schweitzer, Julia, Oslo
Skjeggedal, Olve Erik, Oslo
Sørensen, Astrid Åslaug, Oslo
Titlestad, Jørgen, Bergen
Ungersness, Jan, Oslo
Vislie, Geirmund, Bergen
Wahl, Birgit, Oslo
Walsvik, Ståle, Sunnfjord
Zare, Siamak, Oslo
Aavatsmark, Knut, Oslo

Vi gratulerer:

25- års jubileum

01.07 Gulvik, Aud Mary S/O
14.07 Kristoffersen, Dagfinn S/O
15.07 Fleck-Baustian, Anny Grete S/O
28.07 Døske, Magne S/Haugesund
28.07 Pedersen, Werner S/Haugesund
28.07 Kolnes, Helge S/Haugesund
28.07 Hollund, Alf Kristian S/Haugesund
01.08 Skaugrud, Turid S/O
13.08 Strand, Aud May S/T
25.08 Edseth, Jan S/O
25.08 Larsen, Knut Haakon S/O
01.09 Engell, Bjørn Willy S/O
22.09 Kvifte, Kjell S/O

40 års jubileum

01.07 Mathisen, Bjørn Steinar S/O
15.08 Hagset, Hans S/T
12.09 Jørstad, Helge Bjørn S/O
26.09 Eikeri, Vidar S/O

50 år

07.08 Albrigtsen, Helene N S/T
08.08 Urdahl, Gunnar S/O
15.08 Engen, Hans Gustav S/O
18.08 Stølen, Arnfinn S/O
22.08 Brundtland, Jorunn S/B
10.09 Lykkebø, Arvid S/Sunnfjord
14.09 Johansen, Svein Erik S/O

60 år

06.07 Weum, Elisabeth S/O

07.07 Høybakk, Sverre S/T
10.07 Logan, Einar J S/T
12.07 Stålesen, Ole Kjell S/Stavanger
15.07 Pahr, Odd S/B
20.07 Danielsen, Trond S/T
29.07 Skogen, Gunnar S/T
05.08 Stølhaug, Brage Edvin S/T
08.08 Bjørntvedt, Inge S/O
30.08 Eggehagen, Hans Jacob S/O
04.09 Gjerde, Lars S/B
10.09 Løvvik, Kåre Inge S/O
22.09 Moen, Tordis Marie S/T

67 år

12.07 Krogstad, Svenn S/T
10.08 Berg, John M. S/O
23.08 Holst, Wenche S/B
02.09 Thomassen, Åge S/O
03.09 Brurok, Ingvald S/T
20.09 Vikan, Magnhild S/T

70 år

05.08 Schiøth, Per
Vårstigen 12 B 1470 Lørenskog
29.08 Hansen, Målfrid
Høgreina 54 7079 Flatåsen
30.08 Petersen, Knut
Kringkastingsvegen 2 7052 Trondheim
14.09 Refseth, Bjørn
Reppevegen 56 7054 Ranheim
18.09 Stenberg, Oddvar
Fagerheim Alle 4 7040 Trondheim
22.09 Lund, Ragnhild Rigmor
Belgerudveien 3 0957 Oslo

75 år

18.07 Johansson, Harry Fr
Magnus Den Godesgt 3 7030 Trondheim
29.07 Kvelland, Olav
Ringvn. 48 4400flekkefjord
07.09 Winnje, Arvid
Bølerveien 5, 0690 Oslo
15.09 Garnes, Margareth
Breadablikveien 74 7020 Trondheim
20.09 Holmstrand, Leif
7562 Hundhamaren
22.09 Hajek, Laszlo
7540 Klæbu
28.09 Flåthe, Arne
Orionvegen 3 7037 Trondheim

80år

10.07 Waaberg, Øystein
Tonstadgrenda 60,7091 Tiller
20.07 Pettersen, Jan
7228 KVÅL,
31.08 Ugstad, Solveig
Peiks vei 16,1356 Bekkestua

85 år

26.07 Jensen, Kåre Ihlen
Hønsveien 59 1384 Asker
24.09 Haugnes, Arnfinn
Mogstads Vei 1, 7493 Trondheim

95 år

06.08 Gabrielsen, Johan
Nordliveien 25, 1368 Stabekk

