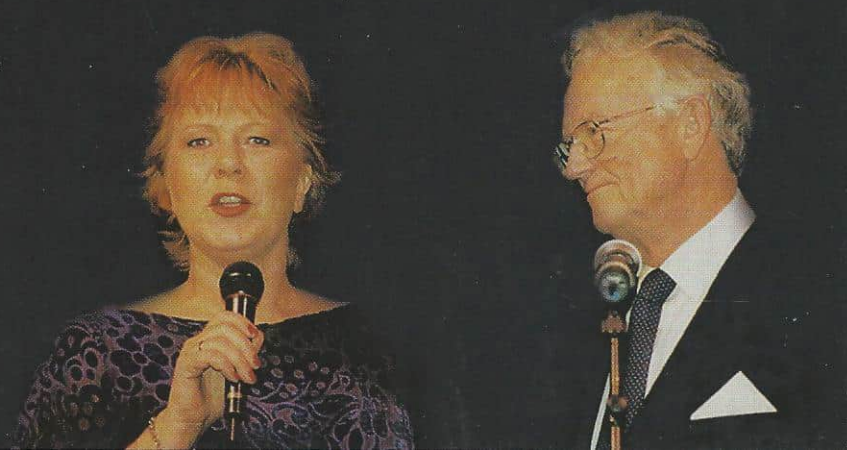


Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS



Ny redaksjon i Siemens Intern

Gunnar Friedl forlot Siemens 31.12.98, etter et mangslungent liv i bedriftens tjeneste. Ingeniør, markedsfører og administrator - før han avsluttet på SAM/F som redaktør av Siemens Intern.



Sissel E. Bergh

Fra 1.1.99 er Sissel E. Bergh ansatt i redaksjonen på SAM/F. Sissel kommer fra SNI, der hun har arbeidet b.l.a. med informasjon. Hun vil hovedsakelig arbeide med layout og prepress-oppgaver, samt stoffinnsamling og annet redaksjonelt arbeid. Redaksjonen leker også med tanken på en nettutgave av Siemens Intern, et prosjekt hvor Sissels kompetanse vil bli en sentral faktor.

Tor Cederkvist overtar redaktøransvaret også for Siemens Intern, i tillegg til våre andre publikasjoner.

SAM/F har ansvaret for alle våre firmapublikasjoner - Siemens Intern, SiNEWS, Energi & Automatisering og årsberetning (norsk og engelsk), samt artikler til eksternt teknisk presse. Med en bemanning på to personer, blir flaskehalsen i tiden fremover avdelingens begrensede ressurser. Dette vil blant

annet bety at volumet av Siemens Intern må reduseres, sannsynligvis til fire utgaver årlig. Innlegg og stoffideer fra våre medarbeidere i Siemens er derfor både nødvendige og ønskelige. Ta kontakt, så kan vi sammen finne ut om dine ideer kan være utgangspunkt for en artikkel!



Tor Cederkvist

Redaktøren går fra borde.

I Teknisk Ukeblad og Ingeniør-Nytt fant man på 50-tallet fra tid til annen artikler signert av den unge sivilingeniør Gunnar Friedl. Etter hvert tok "alvorligere" ting all tid fra den unge sivilingeniøren - teknikk, markedsføring, regionssjef og til sist personaldirektør.

Men den gamle skribent var ikke død, bare dysset i søvn. Da pensjonsalderen begynte å nærme seg, kjente Gunnar Friedl at den lille journalistspiren igjen begynte å rotere i magen. Og lett motstridende måtte han erkjenne at redaktørstolen i Siemens Intern nok var et fristende sted å tilbringe sine siste yrkesaktive år.

Tanken ble gjort til handling, og vi skal alle være glade for det. Gunnar har virkelig tilført vårt ærverdige bedriftsblad nye impulser. Takket være hans interesse for menneskene i bedriften, og ikke minst hans enorme erfaring med bedriftens mange ulike gjøremål og miljøer, har artiklene i Siemens Intern de senere år vært preget av en bredde og innlevelse som gleder et stort flertall av bladets lesere.

Vi takker for et godt samarbeid, og er glade for at Gunnar også i fremtiden vil gripe til pennen når vi måtte trenge hans assistanse.

Tor Cederkvist

INNHOOLD

Sonec	3
Minibanken – SNI	4
Flying start for SBS	5
Varmeovn nr. 10 mill.	6
Panelovn 30 år	7
PROST	8
100 års festen	10
SSP	12
Sikus - Universal	13
Lysutstilling	14
Ny fagutdanning	15
Batterilader'n	16
I farten	18

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0073-04995.0

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

Tapt/funnet på 100-års-festen

At det gikk livlig for seg på festen, fremgår tydelig av følgende liste over ting som er funnet og innlevert:

Armbåndsur – Slipsnål – Armbånd – Lebestift
- er det fortsatt ingen som savner det?

Derimot er det en kvinne som savner sin gullring, mistet på dansegulvet. Ringen er en såkalt "Libanon-ring", bestående av fire ringer.

Henvendelse redaksjonen

Elektronikkfabrikken til Sonec ASA

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Siemens og Sonec har i dag inngått en intensjonsavtale som innebærer at Sonec overtar Siemens' elektronikkproduksjon i Oslo. Dato for overtagelsen er planlagt til 1. mars 1999. Sonec overtar alle ansatte i produksjonsvirksomheten.

Slik lød starten på den pressemeldingen som ble sendt Oslo Børs fredag 8. januar 1999. Dermed ble det skrevet enda et kapittel i den forandringens historie som i aksellererende tempo setter sitt preg på vårt firma og på Siemensbedrifter over hele verden.

Historisk utvikling

- Som telekommunikasjonsbransjen for øvrig, har Divisjon Telecom også gått igjennom en prosess og nærmest blitt internasjonalisert. I alle fall kan en si det om vår produktutvikling og produksjon, sier divisjonsleder Arne Besseberg.

- I 70-åra var parolen "norsk produksjon for norske kunder", støttet blant annet av politiske krav om stor andel norsk produksjon i leveransene her til lands. Produktene var ofte basert på spesifikasjoner fra norske kunder, som Televerket og Forsvarets Tele- og datatjeneste. På 80-tallet ble en stadig større andel av vår produksjon rettet mot internasjonale markeder, og i 90-åra produserer vi og våre store norske konkurrenter nesten utelukkende produkter som er beregnet for verdensmarkedet.

Dette, kombinert med dereguleringen og internasjonaliseringen av telekombransjen gjør at begrunnelsen for produksjon i Norge er sterkt svekket, sier Besseberg.

Nå ble altså resultatet ikke nedleggelse, men salg. Takket være den norske firmaledelsens argumentasjon og våre eiers evne til å se fornuften i den løsning som nå foreligger. En løsning som betyr at Siemens AS får penger i kassa, og at arbeidsplassene reddes og videreutvikles for de 120 ansatte i Elektronikkfabrikken.

Beste alternativ

Elektronikkfabrikken på Linderud har gjennom årene vist en utvikling som er

egnet til å imponere, og må i dag kunne betegnes som en "world class" produksjonsenhet. Mange også utenfor divisjon Telecom er stolte av denne fabrikken, og ser den som en viktig del av vår industrivirksomhet i Norge. Salget kom derfor som en ubehagelig overraskelse, og det er naturlig å spørre Arne Besseberg hvorfor vi har kommet i en situasjon hvor vi må selge ut en så viktig del av vår verdiskapning?

- Det er klart at dette ikke umiddelbart er like lett forståelig for alle. Jeg har personlig vært involvert i vår produksjonsvirksomhet i nesten 30 år, og det er klart dette er leit for både meg og en rekke andre personer i vårt firma, sier Besseberg. - Vår oppgave som ledere på alle plan er imidlertid å sørge for at vi beholder, helst øker, vår konkurransekraft. Det vi nå gjør, er å møte endrede teknologiske, markedsmessige og økonomiske realiteter på en mest mulig konstruktiv måte.

Konkurransedyktighet en forutsetning.

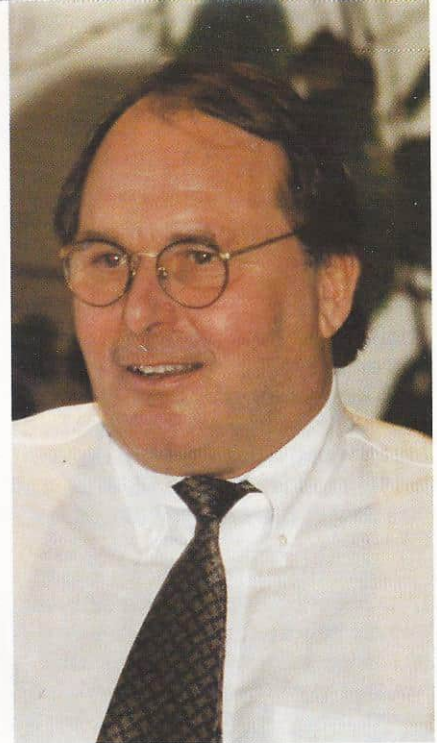
- Den teknologiske utviklingen innenfor elektronikk går svært raskt, og produksjonsteknologien må henge med i kapp løpet. Følgene av dette er krav om stadig nye investeringer, fortsetter Besseberg. - For at investeringene skal kunne forsvares, må utnyttelsen av utstyret være høyest mulig over døgnet. En annen betingelse for å sikre konkurransekraften til en produksjonsenhet er at prisene på komponenter holdes lave gjennom store innkjøpsvolum.

Vi i Siemens vil på sikt ikke klare å tilføre Elektronikkfabrikken et tilstrekkelig stort volum. Det er derfor nødvendig å treffe tiltak i tide, for å unngå nedleggelse av hele produksjonsvirksomheten med de negative konsekvenser det ville ha for de ansatte.

Overkapasitet i Siemenskonsernet

Den situasjon vi er oppe i har også sammenheng med at det i Siemenskonsernet på verdensbasis er overkapasitet på elektronikkproduksjon. Kombinert med økte krav til forrentning av investert kapital i konsernet, kommer krav til omstrukturering også fra våre eiere.

Vi i Siemens er ikke i noen enestående



Etter overtagelsen av Elfab har Johnny Stenberg sikret Sonecs posisjon som Norges største produsent av elektronikk

situasjon i så måte.

Elektronikkproduksjon er en kapitalkrevende virksomhet som en rekke av våre konkurrenter allerede har outsourcet. Dermed kan de bruke sin kapital til det som betraktes mer som hovedbeskjeftigelsen, produktutvikling og markedsføring.

Sonec – en fremtidsrettet løsning

- Det blir vemodig ikke å være Siemensansatt lenger, og det er klart at en ny ukjent eier skaper noe usikkerhet. Men på den annen side virker Sonecs planer betryggende og jeg ser med spenning fram til overtagelsen, sier tillitsvalgte Kristel Døhlen.

- Med Sonec har Elektronikkfabrikken fått en fremtidsrettet eier, en eier som har elektronikkproduksjon som sin eneste beskjeftigelse. Sammen med Siemens' produksjonsvolum vil Sonec komme opp i en omsetning på ca. 1 milliard NOK, et betydelig volum både i innkjøpsammenheng og for å kunne forsvare investeringer.

Både de ansatte og ledelsen er derfor godt fornøyd med å ha fått Sonec inn på eiersiden sier fabrikk sjef Aage Tangen. Besseberg kunne også berolige TLC's Utviklingsavdeling, som forblir i Siemens.

- Utviklingsavdelingen har en kompetanse og en standing i Siemenssystemet som er meget sterk, sa Besseberg.

- Det finnes dessuten en rekke eksempler på utviklingsmiljøer rundt omkring i Siemenskonsernet som ikke har egen produksjon.

Minibanken som ikke går tom

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Kontantuttak fra minibank er for lengst blitt en dagligdags affære. Snart vil du også kunne sette kontanter inn i slike automater. Ikke så veldig aktuelt for de fleste av oss kanskje, men et funn for forretningsdrivende som vil kvitte seg med kassabeholdningen etter stengt tid.

Det var noe bort i mot en verdensnyhet som ble presentert for bankfolk og presse på Linderud i januar. Bare en sveitsisk bank har til nå testet den nye bankautomaten, med en egenutviklet programvare. I Norge har Siemens et prosjekt med en av våre største banker, som blir den første som prøver ut en standardversjon ProCash CRS (cash recycling system) med 100% norsk Siemensutviklet programvare. Utviklingen av denne standardversjonen har skjedd i nært samarbeid med Telenor NOVIT, og er basert på standard PC med Pentium-teknologi og Microsoft Windows NT, samt vårt programvarekonsept ProTopas.

Både proff og amatør

Muligheten for kioskeieren eller butikken på hjørnet til å levere dagens oppgjør i nærmeste minibank byr på helt åpenbare fordeler. Union Bank of Switzerland har hatt ca. 20 ProCash CRS-automater i drift noen måneder, og kan rapportere om sterk reduksjon i antall manuelle transaksjoner. De registrerer også at bruken av nattsafe er så godt som bortfalt, og enkelte avdelinger i denne banken har lagt nattsafen helt ned allerede 6-7 måneder etter installasjon av ProCash CRS. Både forretningsdrivende

og banken sparer på denne måten tid og penger.

Men også menigmann vil ha nytte av systemet. Ikke primært for å kvitte seg med kontanter, men på grunn av det nye systemets evne til ikke å gå tom for penger.

Resirkulering av kontanter

Alle kjenner vel situasjonen da vi i akutt pengesnød kommer til minibanken og konstaterer at den dessverre har gått tom for penger. Den tradisjonelle minibank må jo fylles opp med jevne mellomrom fra bankens side. Den nye terminalen fyller publikum opp selv, gjennom sine innskudd! Det er denne resirkuleringen av penger som er det nye med denne løsningen. Automater som kan ta imot penger, har nemlig eksistert tidligere. Men disse pengene ble syltet ned i en safe, utilgjengelig for andre brukere. I den nye automaten fra Siemens kan du i prinsippet hente dine egne penger tilbake neste dag, omtrent slik som Rolf Wesenlund ønsket seg blodbanken!

Nærmere 50 fagfolk fra norsk bankmiljø fikk demonstrert den nye minibankautomaten fra Siemens Nixdorf, ProCash CRS, på Linderud i januar. Automaten kan sluke opp til 400 sedler i ett innskudd, usortert og i forskjellig valuta.

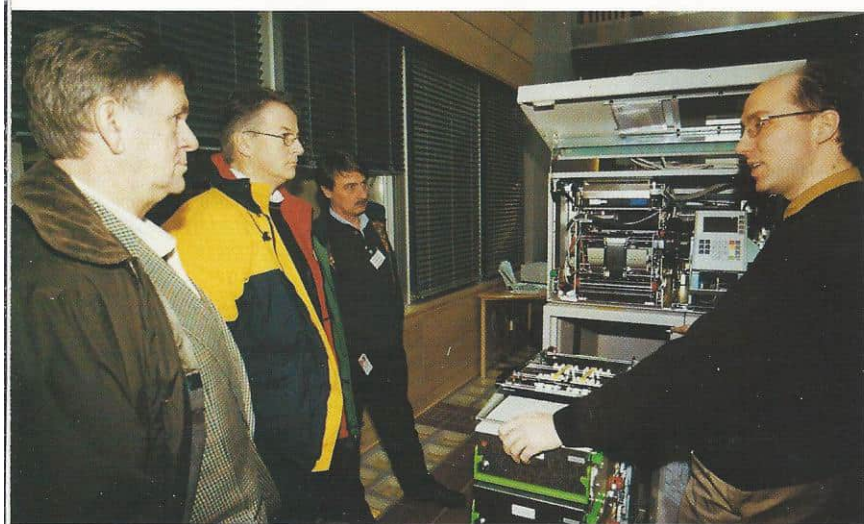


SNI i angrepsposisjon

En av Nixdorfs store spesialiteter var nettopp bankterminaler, og SNI har fortsatt et betydelig marked internasjonalt på forskjellige typer bankautomater.

- Med denne nyutviklingen håper vi å komme sterkt inn på det norske markedet for selvbetjente automater, også med tradisjonelle minibanker, sier Roger Kaspersen på avdeling Banking Systems i Divisjon IC Products.

- Vi er nemlig den første på markedet som kan vise en selvbetjent automat som resirkulerer pengene. Dessuten tror vi at norske banker er interessert i at det blir reell konkurranse på dette markedet, som i øyeblikket er sterkt dominert av en enkelt leverandør.



Kjempekontrakt med Skattedirektoratet

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Siemens Business Services fikk en flyng start som egen forretningsmessig enhet, da de i november undertegnet en kontrakt med Skattedirektoratet på levering av ny kontorløsning til landets 436 likningskontorer og folkeregistre. Avtalen med Skattedirektoratet er en av de største IT-kontrakter som er tegnet i Norge i 1998, med en verdi på nærmere 200 millioner kroner.

Skattedirektoratet var ingen ukjent kunde for oss, SNI har de siste årene stått for vedlikehold av etatens maskinpark fra IBM og andre toneangivende utstyrsleverandører. Det er klart at den tillit vi på denne måten hadde opparbeidet som en pålitelig leverandør var fin ballast å ha med i kontraktsforhandlingene. Likevel var det langt fra opplagt at vi ville hale i land seiren i beinhard konkurranse fra IBM, Digital, Cinet og Telenor.

Team work ga til seier

Med Chris Hars i spissen har et team fra SBS, IT Service og IC Products jobbet med kontrakten mer eller mindre døgkontinuerlig siden i sommer.

- Jeg har vært med på mange slike prosjekter, om enn ikke så store i omfang. Det som likevel gjør at dette prosjektet skiller seg ut, er det unike samarbeidet prosjektteamet har hatt underveis. Dette har vært et skoleeksempel på godt teamwork, forteller Chris Hars.

Effektiviserer samarbeidet

- Målsetningen er å effektivisere samarbeidet ligningskontorene imellom, og mellom ligningskontorene og resten av etaten, sier avdelingsdirektør Reidar Nybø i Skattedirektoratet.

- Prosjektet omfatter ny kontorløsning til landets 436 ligningskontorer og folkeregistre. Dette betyr blant annet ca. 4500 arbeidsstasjoner og i over-

kant av 200 tjenermaskiner, integrert i en felles infrastruktur. Effektiv forvaltning, drift og videreutvikling av etatens infrastruktur står sentralt. Prosjektet skal fullføres i løpet av 1999, sier Nybø.

Ny og innovativ teknisk løsning

Den tekniske løsningen som skal leveres er basert på bruk av industristandard produkter. Sentralt i løsningen er en terminalbasert Windows løsning med Microsoft Terminal Server og Citrix Metaframe klienter. Løsningen gir et meget effektivt drifts- og forvaltningsmiljø, der alle administrative oppgaver er sentralisert. SBS vil i tillegg levere et omfattende system for drift og administrasjon av løsningen basert på Tivoli og ADSM, i samarbeide med våre partnere Skrivervik Data og Ingram Micro.

Milepæl i SBS

Adm. dir i SBS, Ole Harald Smerud, understreker at denne avtalen ikke bare er av økonomisk viktighet.

- I SBS har vi en definert målsetning om

å skape felles verdier i et langsiktig samarbeid med våre kunder. SBS skal legge grunnlaget for videre vekst innen Informasjons- og Kommunikasjons Teknologi (IKT) gjennom klar fokusering på å tilfredsstille kundenes behov. Vi skal bygge videre på det grunnlaget som er lagt gjennom SNI-perioden, og vil bestrebe oss på å bli en foretrukket partner for våre kunder, sier Smerud.



Fornøyde SBS-medarbeidere not kringle og kaffe mens Ole Harald Smerud redegjorde for den viktige kontrakten med Skattedirektoratet.

Varmeovn nr. 10 millioner produsert!

Tekst: Heidi Nesttun
Foto: Terje Heiestad

Fredag 20. november 1998 føyer seg inn som en milepæl i Elektrovarmefabrikken sin historie, idet varmeovn nr. 10 millioner ble produsert på Sluppen. Jubileumsmarkeringen foregikk i fabrikkens med alle ansatte tilstede, deriblant både Egil Trapnes som produserte den første ovnen i 1966 og Ove Hegge som monterte ovn nr. 10 millioner i 1998. Eksportkunden Onninen OY fra Finland fikk overrakt ovnen påmontert gullfront direkte fra samlebåndet.

Benket rundt et enormt langbord med bløtkaker påskrevet 10 millioner satt alle ansatte i Elektrovarmefabrikken samt inviterte gjester og ventet spent på at varmeovn nr. 10 millioner skulle ankomme på samlebåndet. Og presis kl. 12.00 fredag 20.11.98 ble ovnen påmontert spesial-gullfront for anledningen av operatør Ove Hegge, akkompagnert til blitzregnet fra fotografene som var tilstede. Divisjonsdirektør Arnt Syrstad overrakte ovnen til Gun Näse, representant for eksportkunden Onninen OY fra Finland, som var så heldige å bestille akkurat ovn nr. 10 millioner. Som en ekstra hilsen fikk Gun Näse også overrakt en ekte, gullforylt miniatyrovn monteret på en plakett, og i sin takketale fremhevet hun det gode samarbeidet med Siemens. I Finland er konkurransen hard, og der trenger man kvalitetsprodukter for å hevde seg - noe

Onninen synes at Siemens leverer til fulle. Tallet 10 millioner kan nok være vanskelig å fatte, mente Syrstad, og illustrerte det med at ovnene vil dekke E6 fra Siemens-krysset i Trondheim og til Oslo hvis de legges ut i 6 meters bredde. Siden storparten av ovnene eksporteres, kan en internasjonal variant være å legge dem etter hverandre, da rekker de helt fra Ekvator og Nordpolen!

Største underleverandør – og største arbeidsgiver

Elektrovarmefabrikken sin største underleverandør er faktisk vår egen Elektronikkfabrikk, som har levert mer enn 1 millioner termostater til ovnsproduksjonen gjennom 11 år. Fabrikksjef Aage Tangen setter pris på det gode samarbeidet, og understreket spesielt hvor glad han er for at ledelsen i ELV våget å bytte ut en garvet leverandør i Tyskland med en grønnskolling fra Østlandet for 12 år siden. Da dukket nemlig representanter fra Elektronikkfabrikken opp ved forhandlingsbordet i Trondheim for tilby produksjon av termostater. Trondheims ordfører Anne Katrine Slungård deltok også i markeringen, og berømmet vår vilje til å satse. Samtidig hevdet hun at alle i Trondheim kjenner - eller er i familie med en som jobber i Siemens - og på denne måten fremhevet hun også vår verdifulle posisjon i byen, som en av de desidert største private arbeidsgivere.



Ovn nr. 10 millioner rett fra samlebåndet: operatør Ove Hegge den rykende ferske gulloven.

Eksport og Verdensansvar

Hele 75% av varmeovnene går faktisk til eksport, hvorav 48% i Norden. Resten av ovnene eksporteres til 18 land, hvorav de mest eksotiske er Australia, New Zealand og Kina.

Divisjon elektrovarme har dessuten fått tildelt verdensansvar innen området varme- og klimateknikk i Siemens-konsernet, og opprettet i fjor høst en egen avdeling i Tyskland med norsk ledelse. Dette er også historisk, for det er første gang i Siemens-historien at noe slikt er blitt gjort, kunne adm. dir Hans Lødrup fortelle på den etterfølgende pressekonferansen.



Salgsdirektør Gun Näse i Onninen oy og Hans Lødrup viser stolt frem den gullforylte miniatyrovnen - til applaus fra divisjonsdirektør i ELV, Arnt Syrstad.

Siemens Panelovn 30 år: Et "varmt" jubileum!

Tekst: Aage Amundsen

Siemens Panelovn er blitt en klassiker! Etter 30 år i markedet kan vi si den har sin plass blant "evige" produkter som Steinway flygel, Sunlight såpe og Folkevogna. Nå i forandringens tidsalder er slike produkter litt av en sjeldenhet. Det forteller om et produkt med unik kvalitet!

Siemens Panelovn ble første gang lansert på våren 1969. Den hadde typebetegnelsen P3 og var bygget på et helt nytt prinsipp som hadde store fordeler i forhold til konkurrerende produkter i markedet. I dag er typebetegnelsen 2NW4. Vår panelovn ble en fulltreffer som i mange år var et av de viktigste produktene i Elektrovarmefabrikkens program.

Designpris

Det hele startet med en ideskisse fra 1967, og det første forslaget gikk ut på å lage ovnen i aluminium. Den gode varmeledningsevnen i aluminium var bakgrunnen for det. Det endte likevel opp med den stålkonstruksjonen vi kjenner i dagens panelovn.

I 1969 vant panelovnen designprisen. Bak denne prisen som hang meget høyt, stod Norges Industriforbund, Norges Eksportråd og Norsk Gruppe for Industriell Formgivning. Panelovnen gikk altså til topps i konkurranse med samtlige industriprodukter av alle kategorier som ble lansert det året. Det var bare en håndfull produkter som oppnådde dette.

Fortsatt i produksjon

Panelovnen hadde kvaliteter som markedet visste å verdsette. Arkitektene var begeistret for ovnen fordi den var meget diskret og konstruksjonen gjorde at den

vis, men grunnkonstruksjonen og formgivingen er den samme som i 1969.

Miljøvennlig

Særlig i Sverige, men også på flere andre markeder var panelovnen lenge vårt hovedprodukt med størst omsetning. Nå har den en beskjeden plass i forhold til våre konvektorovner, og det er Finland og Østerrike som i dag har størst omsetning av panelovnen.

I 1995 fikk vi et "garantibevis" fra organisasjonen EMTEK som bekrefter panelovnens gode egenskaper med hensyn til miljøet. Der er det lagt vekt på bedre innemiljø, lavere energiforbruk og mindre utslipp til det ytre miljø.

Panelovnen ble også tatt inn i katalogen "Sunne hus" fra Norges Astma og Allergiforbund. Denne katalogen gir en oversikt over produkter, byggematerialer etc. som ikke forringer innemiljøet, og som derfor kan anbefales brukt både av allergikere og andre. Dette er egenskaper som det i dag legges stor vekt på. Kanskje kan panelovnen fortsatt ha en framtid foran seg etter 30 år i markedet? Den som lever får se!



kunne bygges mye slankere og mer elegant enn konkurrentenes produkter. At ovnen fortsatt er i produksjon i 1999 etter 30 år, er også en bekræftelse på at vi har å gjøre med et unikt produkt. Det er svært sjelden at industriprodukter har en så lang levetid i markedet.

Selvsagt er ovnen modernisert i løpet av denne tiden. Den har fått nytt reguleringsutstyr og er rasjonalisert på ulike



Dr. Hermann Franz hedret

Hans Majestet Kong Harald har utnevnt Dr. Hermann Franz, medlem av styret i Siemens AS gjennom mange år, til kommandør av Den Kongelige Norske Fortjenstorden. Dr. Franz, som har vært formann i styret for Siemens AG, er en sann norgesvenn. I tillegg til å engasjere seg i vårt firma, har han vært meget aktiv i Norsk-Tysk Handelskammer. Utmerkelsen ble overrakt av Norges ambassadør i Bonn, Morten Wetland, og begrunnet med Dr. Franz' store innsats for norsk næringsliv.

PROST - det gjelder deg og din arbeidsplass!

Tekst og foto: Gunnar Friedl

De aller fleste har vel nå hørt om PROST og kanskje også gjort seg noen tanker om hva dette begrepet innebærer. Man har forstått at det ikke dreier seg om verken å slå inn på den smale vei eller å skåle for hverandre i det nye året.

Nei, det dreier seg om det største og kanskje viktigste interne forbedringsprosjekt som noen gang er igangsatt i Siemens AS. I alt fem divisjoner er involvert i prosjektet som skal berede grunnen for nye, rasjonelle og felles arbeidsprosesser og rutiner innen prosjektgjennomføring, materiellforsyning, teknisk service og vedlikehold. I den andre enden av denne arbeidsprosessen venter det nye IT-systemet SAP som skal hjelpe den enkelte gjennom disse prosessene. SAP (Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung) er det nye felles datasystemet, og i dette skal alle de nye arbeidsrutinene implementeres.

Det skal på luften 1.10 i år og det sier seg selv at mye må skje i tiden fremover så vel på området tilpasning av rutiner som opplæring.

Og mange er i sving med forberedelsene. I Ulvenveien der prosjektteamet på 60 personer holder hus syder det av aktivitet. 35 medarbeidere er fra Siemens, mens resten er mannskaper fra SBS-miljøet og Deloitte Consulting.

Vi får noen ord med Vigdis Sværen fra Divisjon OG, nå teammedlem i arbeidsgruppen "Endringsledelse". Hun forteller at dette å skape forståelse og begeistring i divisjonene er viktige forutsetninger for en vellykket innføring.

- Ikke alltid så lett, smiler hun.

- Jeg er selv ingeniør og har jobbet som prosjektleder så jeg vet hvor trege og fastlåste mange kan være i sin oppfatning av hvordan ting bør gjøres. Nordmenn er individualister - hver mann sitt system, satt litt på spissen. Resultatet ser vi jo i den flora av rutiner og systemer - og så datasystemer - som eksisterer i Siemens. Men egentlig er innhold og grunnelementene stort sett de samme alle steder - alle koker jo med vann, ikke sant?

-Så heretter blir det ikke så lett å lure seg unna det vedtatte og oppleste?

-Nei, SAP er et rigid system som tvinger deg inn i et fast arbeidsmønster. Det er et totalintegreert system der alle prosessene henger sammen. En feil som gjøres i begynnelsen vil forplante seg videre gjennom hele den videre saksbehandlingen. Eller sagt på en annen måte: Unnlater medarbeider å fylle ut "sin" del av skjerm-bildet vil den videre behandling ganske enkelt stoppe opp. Derfor er datadisiplin så umåtelig viktig.

Men vi vil gjøre alt for å motivere ledere og medarbeidere til å trekke med. De

fem divisjonene har til sammen over 1000 medarbeidere, og selv om ikke alle blir berørt i like stor grad blir det nødvendig å gjennomføre en utstrakt opplæring i bruken av SAP i alle tre regioner fra august til oktober - regner med ca 6-700 medarbeidere på skolebenken. Opplæringsteamet har øremerket 8 klasserom og 12 instruktører for dette formålet gjennom hele perioden, smiler hun.

Hennes iver røber at hun ser en stor utfordring i prosjektet og at hun gleder seg over å kunne være med i dette arbeidet. Tore Torgersen er prosjektleder og har alle tråder i sin hånd. Vi konfronterer ham med et spørsmål som har ligget på lur en stund.

-Hvor blir kunden av i dette bildet?

Er ikke det hele bare en gedigen navlebeskuelse? - prøver vi.

Men Tore lar seg ikke vippe av pinnen.

- Jo, men ikke bare det, smiler han.

- Det er jo nettopp for kunden vi gjør dette. I PROST fokuserer vi på det som er best for kunden og det nye verktøyet vil styre og støtte måten vi arbeider på både internt og utad. Kunden vil merke dette bl.a. i form av lavere priser, raskere behandling og korrekt levering og fakturering, fordi vårt samarbeide med kunden blir enklere og billigere. Riktignok fanges ikke selve akkvisisjons- og markedsføringsfasen opp - akkvisisjonsformen er svært forskjellig fra divisjon til



En del av PROST-mannskapet fra Siemens AS samlet i lokalene i Ulvenveien 75A. Bak f.v: Knut Malde(EFO), PerJohansson(TLC), Ottar Karlsen(OG), Kåre Myr(EFO), Morten Sætherhaug(EFO), Oddvar Hansen(SRF), Viggo Arboell(SBS), Arild Roskifte(SBS), Odd Birger Nilsen(Med). Foran: Britt Marcus(TLC), Anita Lindgren(SRF), Per Barsnes(Med), Tore Torgersen(PROST), Vibeke Øvergaard(TLC), Wenche Nygaard(SRF), May Britt Granly(IND), Frank Sundermeier(TLC). Sittende: Andries van Bruggen(SRF), Arne Beck(SRF).

divisjon, men en forespørsel som kommer inn blir øyeblikkelig tatt hånd om i SAP og følges via tilbud helt frem til ferdig leveranse og etterfølgende service og vedlikehold.

-Hvordan kommer PROST til å gripe inn i den enkeltes hverdag?

-Jobbinnholdet for mange medarbeidere vil nok endre seg, la meg nevne noen eksempler. Bestilling av materiell vil skje gjennom ett innkjøpssystem, delvis sentralt, delvis desentralt. Timeregistrering vil foregå direkte i SAP.

Leverandørfakturaer avstemmes automatisk mot innkjøpsordren, og prosjektrapporter kan tas direkte ut av systemet. SAP blir m.a.o. et styringsverktøy for divisjonsledelsen.

Omstillingen åpner for større rom for den enkelte til å vie seg mer interessante arbeidsoppgaver, f. eks. de utfordringene som ligger i ekte ingeniørarbeid.

I arbeids- og referansegruppene er Siemens-medarbeidere rikelig til stede fra alle deler av organisasjonen. Derfor føler vi oss ganske trygge på at de arbeidsmønstre og rutiner som fastlegges

vil være til beste for divisjonene.

-Synergiene vil være avgjørende, sier Inge Bø som er prosjekteier for "Endringsledelse"

-Vi må hente ut det beste av det vi har og gjøre det til et felles eie for alle divisjonene.

Synergier vil også komme idet både Stammhaus og mange av våre kunder nå også tar i bruk SAP. Skal vi lykkes må alle bidra på en positiv og konstruktiv måte. Og igjen er det lederne som må gå foran, understreker han.

Inge har gjennom mange år hatt ansvaret for LU og opplæring i Siemens A/S og vært involvert i mange forbedringsprosjekter som pådriver, og kan bruke sine erfaringer derfra. Han vet hvor viktig de signalene som lederne på forskjellige trinn i organisasjonen sender ut er for medarbeidernes engasjement. PROST er livsviktig for Siemens AS, sier han og legger til at adm.dir Hans Lødrup har betegnet prosjektet som årets viktigste *top+*-prosjekt med prioritet foran alle andre.

Hvorfor? Jo, fordi bedriftens videre kon-

kurranssevne er helt avhengig av at vi lykkes med prosjektet. Det beste vi har av medarbeidere må hentes frem, vi må raskt få igjen de store investeringene vi gjør.

- Som sterkt engasjert i "Endringsledelse" og PROST, hva er du mest opptatt av?

En av svakhetene i vår firmakultur har vært mangelen på dialog. Hvor ofte har vi ikke opplevd at kommunikasjonen svikter underveis i en prosess fordi lederne ikke fører god nok dialog med sine medarbeidere. Dette *må ikke* skje igjen! Alle må engasjere seg i prosjektet, vi har ikke noe annet valg, slår han fast.

Det er tydelig at PROST er blitt tillagt en enorm betydning for at vi også i fremtiden skal skal bestå som en av Norges mest solide elektrobedrifter. Mange gode krefter er engasjert i arbeidet og de trenger all mulig oppmuntring og lykkeønskninger. Mye skal skje i 1999, og selv om vi er langt på vei inn i året er det kanskje på plass med den velkjente nyttårshilsenen: PROST Neujahr!

Siemens forandres - grunnprinsippene står fast!

Tekst: Arne Nesheim

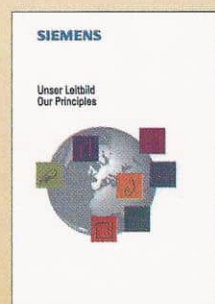
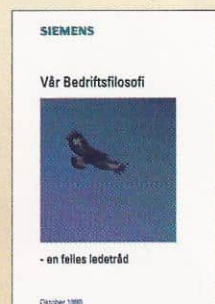
Siemens-konsernet er inne i en fase preget av raskere forandringer enn noensinne. Det gjelder i Tyskland og internasjonalt,- også i Norge. Samtidig står konsernets grunnprinsipper urokket.

Dette kan lyde som en selvmotsigelse, men er det ikke. Det nye er at *tålmodigheten* med å følge opp prinsippene er blitt mye kortere. Bare det å venne seg til at uttrykket "forandringer er det normale" faktisk stemmer i det daglige, betyr at det handles mer og prates mindre. Det samme gjelder begrepet "proessorientering" som vi var flinke til å ta raskt i bruk. Gjennom PROST-prosjektet fyller vi nå dette begrepet for alvor med innhold. Et annet begrep med lang fartstid er kundeorientering,- "vi skal sette kunden i fokus". Selvsagt skal vi det, det har vi da alltid gjort? Kundetilfredshetsanalysene viser imidlertid at vi har mye ugjort også her! Vi opplever nå, på en kanskje smertefull måte, at konsernets grunnprinsipper gjøres levende, enten de nå heter "Unser Leitbild" på tysk eller "Vår bedriftsfilosofi" på norsk. Lanseringen av ti-punktsprogrammet sist sommer (se Siemens Intern 5/98, s124) var en ytterligere vitamininnsprøying i de løpende endringsprosesser. Konsernets grunnprinsipper finner du altså i folderen "Unser Leitbild". Siemens Intern-lesere som

også leser Siemens Welt vil sikkert ha studert omtalen av "Unser Leitbild",- og kanskje ha revet ut folderen som var klebet inn.

Hvordan harmonerer "Unser Leitbild" med Siemens AS' egne grunnprinsipper, slik de er beskrevet i "Vår Bedriftsfilosofi"? De to verkene er utviklet gjennom to helt forskjellige prosesser, - og sogar med tre års mellomrom. Vi var selvsagt først ute med vår VB! Disse to verkene er imidlertid helt i harmoni med hverandre. Det er de samme grunnverdier som gjelder. Det kan se ut til at vi legger noe ulik vekt på enkelte forhold. Eksempelvis påpeker VB sterkt viktigheten av forandringsevne og handlekraft. "Unser Leitbild" fremhever klart og tydelig den gamle sannhet om at fremgang er avhengig av gode økonomiske resultater!

Vi har *ikke* funnet det nødvendig å gi ut en norsk oversettelse av "Unser Leitbild". "Vår Bedriftsfilosofi" har fortsatt stor gyldighet og lever i beste velgående. Faktisk anbefaler vi alle å lese VB på nytt. Kanskje kan det gi ny inspirasjon til å møte de kommende utfordringer med et offensivt og åpent sinn! Skulle du ha mistet ditt VB-eksemplar, får du et nytt hos SAM ved å ta kontakt med Finn Gjerstad (linje 3758).





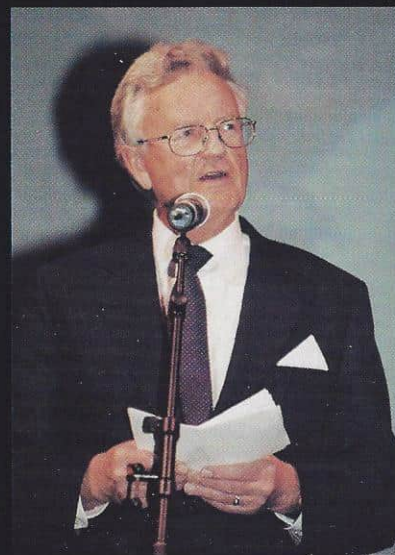
Hundreåringen holdt koken!

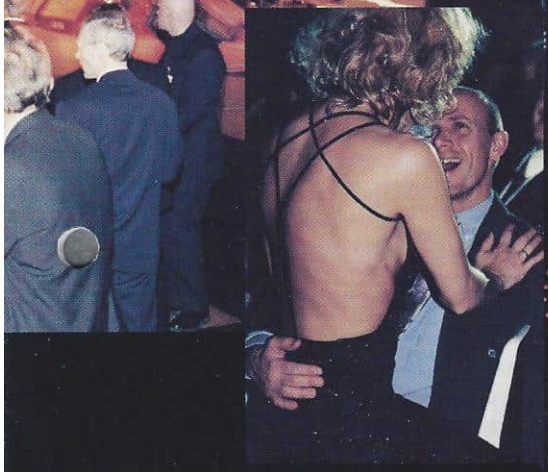
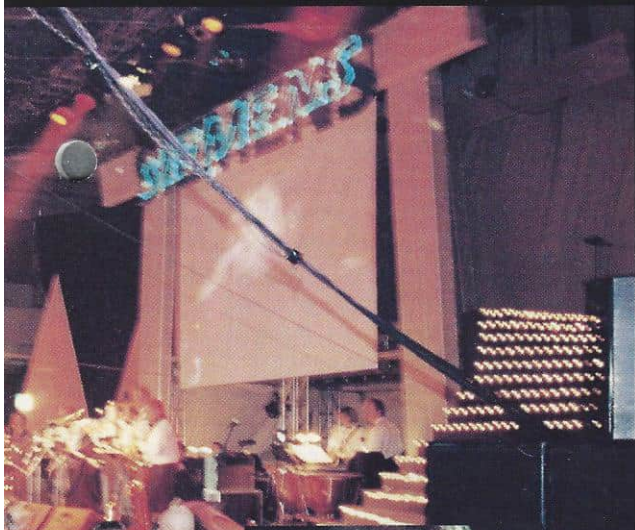
Etter å ha gjennomført 18 kundefester med drøye 2000 deltagere i løpet av jubileumsåret, kunne endelig firmaets medarbeidere runde det hele av og feire seg selv med en heidundrende fest i Oslo den 12. desember. Hele 1600 flybilletter og 1700 hotellsenger var booket inn for å sikre at nærmere 3000 feststemte siemensianere kunne møtes til medarbeiderfest på Rica Sjølyst i Oslo.

Våre kunder sparte ikke på rosen under arrangementene som ble holdt til ære for dem, utsagn som "kjapt, elegant og u-siemensk" var stadig å høre. På samme måte bedømte våre egne ansatte arrangementet på Sjølyst. "Overraskende og festlig. Annerledes. Vi hadde ventet oss mer alvor og kjedelige taler" var typiske utsagn utover kvelden.

Ikke overraskende, for dette var virkelig full pakke. Tretters middag med viner og kaffe avec. Topp underholdning under middagen, og topp underholdning og dansemusikk etterpå. Wenche Myhre, Oluf Arntzen, Kine Hellebust, Guri Schanke, Øystein Wiik, Gro Elisabeth Sille, Marianne Krogness, Dag Spantell, Torhild Sivertsen, Johnny Logan, Tor EndresenLeit det er 100 år til neste gang!

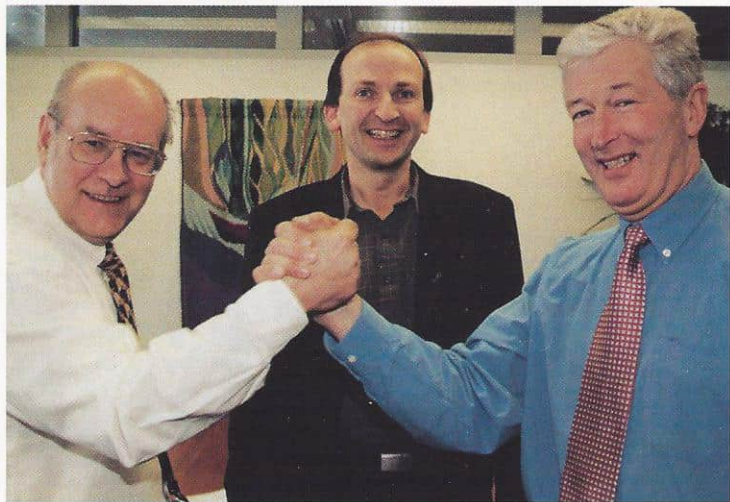
Tekst og foto: Tor Cederkvist





Sales Stimulating Program:

Kundenærhet og tverrdivisjonalt samarbeid



Prosjektleder Magne Fiskvik kan konstatere at Odd Trones (t.h) og Magnar Uv er villige til å bruke de krefter som må til for å strømlinjeforme vårt markedsføringsarbeid og styrke viljen til tverrdivisjonalt samarbeid.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Økt omsetning og økt resultat er målet for all markedsføring. Men hvordan få det til? Metodene er mange. SSP (Sales Stimulating Program) er en av dem, og den Siemens i øyeblikket satser tungt på. Samtidig bygges Account Management-funksjonen ut, for å sikre kunden en effektiv innfallsport mot Siemens' organisasjon.

SSP er ikke et særnorsk påfunn, men en metode utviklet i Tyskland og tatt i bruk i mange Siemenselskaper i hele Europa. Hovedtyngden av arbeidet gjennomføres av de operative enheter i hvert enkelt land, men SU (Siemens Unternehmensberatung) i Munchen stiller konsulenter til rådighet for de enkelte prosjektteamene.

Storkundene viktige

- Vi har i Siemens AS stort behov for å øke omsetning og resultat, og har valgt SSP som det sentrale verktøy for å oppnå dette, sier Odd Trones.

Hvor stor tyngde firmaet ønsker å gi dette prosjektet, fremgår av at Trones selv sitter som leder av styringskommiteen, hvor han har med seg divisjonssjefene i IND, OG og INS, med støtte fra EFO og PRO. Magne Fiskvik arbeider full tid som daglig leder av prosjektet.

- Det er et økt behov for å koordinere våre tverrdivisjonale aktiviteter, sier Trones.

- Ikke bare for at vi selv skal bli mer effektive, totalt sett, men også fordi våre kunder ønsker klare og veldefinerte kontaktflater mot oss. Mange av våre store kunder har behov for produkter og tjenester fra forskjellige enheter i Siemens, dette ønsker de å kunne håndtere uten å måtte løpe rundt i våre interne labyrinter.

Account manager

Det viktige bindeleddet mellom oss og kunden blir derfor vår "account manager". Rollen må defineres i hvert enkelt tilfelle - f.eks. kan vi mot en så stor organisasjon som Norsk Hydro trenge en account manager mot hver divisjon, i andre tilfeller kan vår mann dekke alle kundens forretningsområder. Uansett er det viktig at vår account manager har bred kunnskap om vårt eget firma.

Vedkommende vil normalt tilhøre en av våre divisjoner, men må likevel ta fullt ansvar for at alle våre divisjoner blir håndtert fornuftig i en større sammenheng. Account manager må derfor arbeide i nær kontakt med de berørte divisjoners toppledelse, og et Account Team med representanter fra disse divisjoner.

- Det er viktig å presisere at Account manager ikke tar ansvaret fra våre nåværende kundeansvarlige, men at hans brede kontakflate internt og mot kunden skal bidra til økt omsetning, understreker Trones.

Nært samarbeid med kunden

Et annet særtrekk som kjennetegner SSP, er åpne samtaler og nært samarbeide med kunden i alle stadier av prosessen. Det er ikke lenger snakk om å være en blant mange tilbydere som dukker opp i det øyeblikk kunden skal bygge et anlegg, men å være en kjent og respektert leverandør som har fast plass på kundens "bidders list".

En slik posisjon kan bare bygges opp gjennom systematisk og regulær kontakt med viktige beslutningstagere på alle nivåer i kundens organisasjon.

Ut av startgropa

SSP-prosjektet kom på lufta i oktober, og kunne presenterte sine foreløpige

resultater på Linderud 22. februar.

Den første fasen har bestått i å gjennomføre kontaktskapende møter hvor man åpent har drøftet begge parter behov, og hvor tilliten er bygd opp ved at man også har tatt opp tidligere erfaringer som ikke har vært slik man kunne ønske.

Prosjektteamet har konkrete erfaringer for at kunden setter pris på denne form for kontakt, og at man har avtalt årlige møter hvor man setter seg rolig ned og analyserer hva som gikk bra og hva som gikk mindre bra i året som ligger bak. Slike møter vil rydde unna mange problemer, samtidig som de vil øke vår egen bevissthet om hva vi egentlig kan og vil. Men rent konkret, hva har vi oppnådd dette første halve året? Spørsmålet ble stilt på statusmøtet i februar, og for de som kjenner Odd Trones er det ikke overraskende at de mest kritiske spørsmålene kom nettopp fra ham.

- Er disse oppløftende prognosene et resultat av SSP-prosjektet, eller ville vi oppnådd det samme ved hjelp av våre mer tradisjonelle markedsføringsaktiviteter, ville han vite.

Og sjefen for Divisjon Industri, Skip og Samferdsel, Magnar Uv, svarte like nøkternt.

- En del av dette er ting som inngår i våre daglige smør og brød aktiviteter. Men de tallene som fremkommer i analysen representerer et stort potensial for Siemens, selv om de ikke i sin helhet kan relateres til rent mersalg som følge av SSP.

Stort potensiale

Men dette skal ikke ta luften ut av prosjektet eller motet fra dem som arbeider i det. Tvert om, vi skal være glade for at erfarne ringrever med beina på bakken puster dem i nakken hvis vyene begyn-

ner å fortone seg litt for rosenrøde. Det synes nemlig ikke å herske tvil om at den systematiske måten å nærme seg oppgavene på som SSP-rnetoden benytter, avslører et betydelig potensiale for mersalg fra Siemens til mange av våre store

kunder og samarbeidspartnere. Det vil si der hvor volumene er virkelig interessante.
 - Dette *må* vi lykkes i, sier Odd Trones.
 - Vi har ikke råd til å bomme. Alle vil vinne på et slikt tverrdivisjonalt sam-

arbeid mot våre viktigste kunder.
 - Og de som ikke forstår det?
 - Skal ikke få lov til å ødelegge helheten ved å kjøre sitt eget løp! Men når de gode resultatene og referansene viser seg, regner jeg med at aksepten kommer.

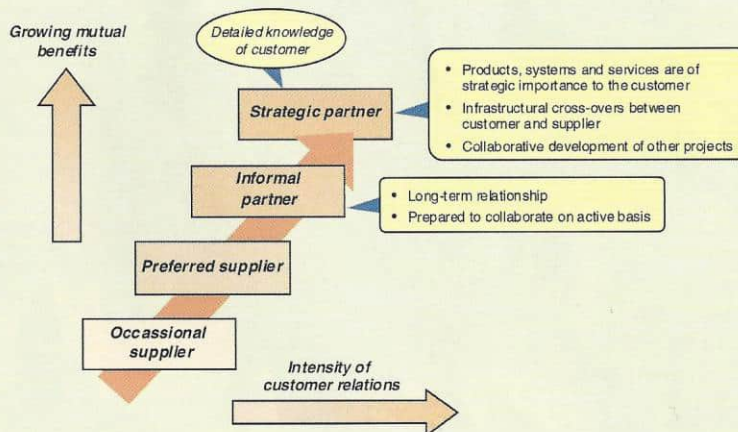
Hvem er våre pilotkunder?

Etter en SSP-tankegang skal vi, i stedet for å "vente på forespørsler", gå aktivt ut i en analysefase i nær kontakt med våre kunder. Med *utvalgte* kunder, nemlig der hvor vi ser muligheter for stor omsetning, eller kunder som passer spesielt godt til vår kompetanse og våre produkter. I disse bedriftene skal vi identifisere de riktige menneskene og opprette gode samarbeidsforhold til disse.

Analysen kan være basert på en "top down" tankegang; Hva er kundens virksomhet og behov, matchet mot hva vi har å tilby. Eller "bottom up"; Hva har vi som kunden kan tenkes å trenge.

Prosjektteamene har i fase 1 arbeidet med et begrenset antall pilotkunder:
 - Norsk Hydro, Elkem, Norske Skog og Hustadmarmor (IND).
 - Statoil (OG).
 - Statbygg (INS).

Disse tre divisjonene fronter kundene, men arbeider i tverrdivisjonale prosjekter i nært samarbeid med EFO og PRO. Utvikling i kundeforholdet, slik SSP-teamet ser det:



Sikus-Universal i Sterkstrømfabrikken

Det er nå mer enn ett år siden Sikus-tavler ble innført i fabrikken i Trondheim. Sikus har gradvis erstattet det gamle tavlekonseptet S405. Tavlene produseres i hovedsak til installatørmarkedet, hvor Siemens installasjonsavdelinger er den viktigste kunden. Den hittil største enkelt-tavle i Sikus-utførelse er også nå installert i det gamle Storebrandbygget midt i Oslo sentrum.

Som det fremgår av bildet er denne tavla til Storebrand bue-formet og skal stå mot en buet vegg. Svein Hegdahl, som er ansvarlig for markedsføring/salg av tavler til installatørmarkedet, forteller at prosjektet ble møtt med en smule skepsis i starten. Men med god støtte fra sin daværende sjef, Magne Fiskvik, fikk de tilbudt en løsning og halt bestillingen i land. Det er disse to som må regnes som "arkitekten" bak de tekniske løsningene. Avviklingen er utført av "Sikus-gruppa" med Oddgeir Moe og Svein E. Rønning som henholdsvis bearbeider og ledende montør. Hegdahl sier at det stilles store krav til dyktighet og nøyaktighet i forbindelse med de kompliserte



Oddgeir Moe og Svein E. Rønning foran tavlen som er levert til Storebrand



Svein Hegdahl

Nøkkeldata:
 Inntak 1: 4000 A
 Inntak 2: 2000 A
 Kortslutningsstrøm: 65 KA
 Lengde: 15 meter
 Spesielle kjennetegn: bue-formet.

Lysutstilling åpnet på Luciadagen!



Einar Falch fra Osram poengterte hvor viktig det er å vise frem lysets historie, fordi lysbruken i Norge har vært helt spesiell på grunn av vårt mørke og kalde klima store deler av året. Til å klippe over slikebåndet fikk han god hjelp av Lucia-terne Siri, som var utstyrt med en "ekte" gullsaks for anledningen.



Prisvinner

Theo kunne rope at premiesummen skal brukes i London, fordi moren lovet han en tur hvis han gikk til topps i hovedkonkurransen. Tidligere i år har han vunnet en av kvartalskonkurransene med en pris på tusen kroner, så han er blitt en velholden ung mann på sine tegneferdigheter. Her er han omgitt av Arne Nesheim og lucia-terner fra Kjelsås Skole.

Tekst: Heidi Nesttun
Foto: Tor Cederkvist

Nok en utstilling i samarbeide med Siemens er åpnet på Norsk Teknisk Museum, og denne gang er også vårt datterselskap Osram sterkt involvert. Lys i Hverdagen ble åpnet med elever fra Kjelsås Skole i stemningsfull Luciaprosesjon den 14. desember – og selvfølgelig var luciakronene fra Osram!

Utstillingen viser lysets historie i Norge, og forteller om det elektriske lysets betydning for menneskets arbeid og fritid. Den eldste lyspæren på utstillingen er en kulltrådlampe fra 1891, som den gang lyste opp i Hammerfest. Direktør på NTM, Gunnar Nerheim, fikk oss virkelig til å tenke tilbake til århundredeskiftet med taglys og parafinlamper i sin åpningstale. Det er faktisk ikke lenger siden enn i 1915 at Wolframlampen fikk sitt gjennombrudd, og da først kunne

lyspæren bli allemannseie. Før den tid var glødelampene forbeholdt de rike her i landet, fordi prisen var 10 til 20 ganger høyere enn i dag.

Utstillingen tar opp temaer som ENØK, brannsikkerhet, gate- og neonlys, samt moderne prinsipper for belysning i hjemmet og på arbeidsplassen. Den aller første kinomaskinen her i landet har også funnet sin plass på utstillingen. (Dette avsnittet kan tas ut ved plassmangel)

Spennende foredrag

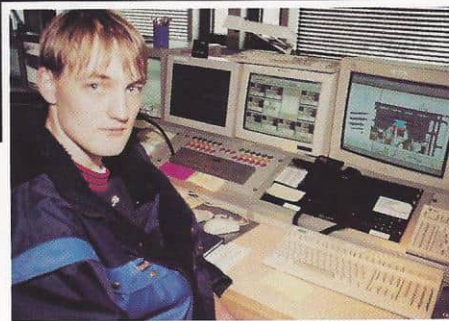
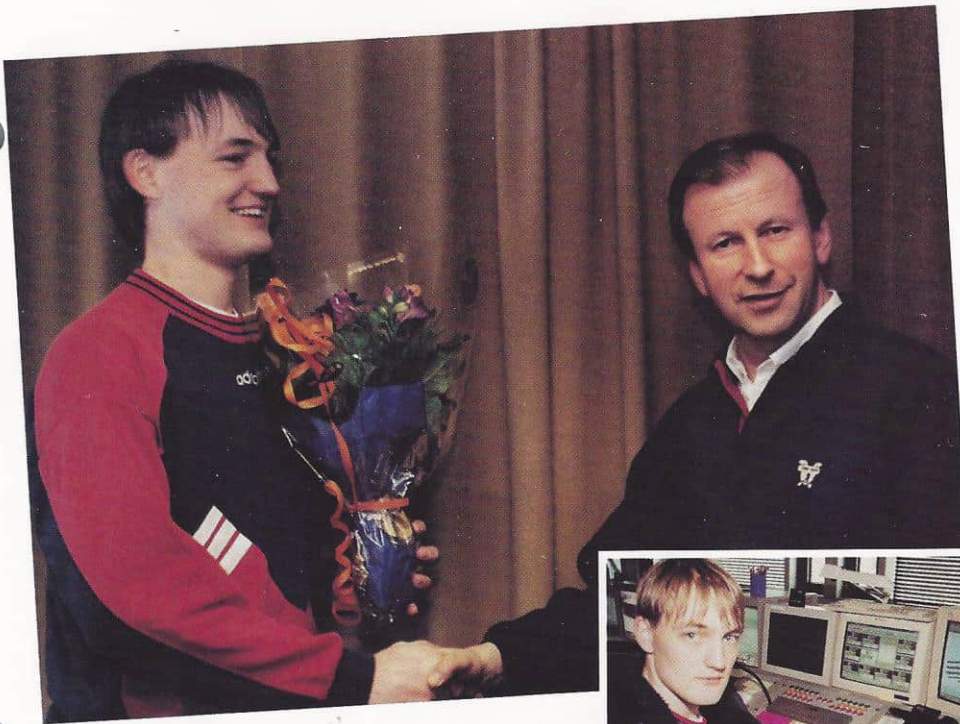
Åpningsseremonien ble etterfulgt av den svenske etnologen og teknologihistorikeren Jan Garnert fra Nordiska Museet, som holdt et spennende foredrag om hvordan samfunnet har utviklet seg i takt med nye kunstige lyskilder. Garnert er en av verdens fremste eksperter på lys og lyskultur, og har skrevet boksuksessen

"Andan i lampan". Han har dessuten kjempet innbitt for bevaring av Stockholms neonlysreklamer og skilt.

Theo vant tegnekonkurransen

En viktig (hvis avsnittet ovenfor blir tatt ut, skal ordet "viktig" byttes ut med "spennende") post på programmet var premiering av NTM og Siemens' store tegnekonkurranse Fremtidens anvendelse av elektrisitet, - for barn mellom 7 og 15 år.

Theo Tveterås (12) fra Oslo stakk av med seieren på 2.500 kroner for sin tegning Staircleaner. Oppfinnelsen hans - en robot for tappevask - er både sinnrik og avansert i flotte farger. Dessuten er den godt tegnet helt ned til detaljnivå, nærmest klar for produksjon, ifølge prisutdeler Arne Nesheim.



Roy Stenberg Johansen er den første i Norge med tittelen telekommunikasjonsmontør, etter gjennomført læretid på Siemens' IKT-leveranser til Oslo Hovedflyplass.

- Siemens ser et økende behov for folk med slike kvalifikasjoner, sier Peter Bjerling på Divisjon Installasjon.

- Vi har allerede tegnet lærekontrakt med 4 nye, og regner med å fortsette med to nye i snitt hvert år fremover.

Norges første telekommunikasjonsmontør

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Liksom de teoretiske fag endrer innhold i takt med den teknologiske utvikling, må også de praktiske fag tilpasse seg den nye virkelighet. Ett utslag av dette er fremveksten av den nye fagutdannelsen "telekommunikasjonsmontør". Siemens ble den første bedrift som førte en lærling frem til fagprøve i den nye disiplinen, da Roy Stenberg Johansen i januar avla sin prøve på Gardermoen.

"Unge satser på det sikre etter Reform '94 - i årene som kommer er det trygt å utdanne seg til yrker med fagbrev", skrev Aftenposten nylig på kommentar plass. I så fall burde Roy virkelig være på den sikre siden, han hadde allerede en fagutdanning som serviceelektroniker før han startet på sin utdanning som telekommunikasjonsmontør. Utdannelsen som serviceelektroniker hadde han fra videregående skole, etter grunnkurs, VK1 og VK2 ved Roa Videregående skole.

Fremtidsfag

- Utdannelsen som serviceelektroniker tok 3 år, sier Roy.
- Telekommunikasjonsmontør ble jeg

etter 2,5 år på lærekontrakt hos Siemens, da jeg fikk godskrevet grunnkurs elektro og VK1 elektronikk som gyldig for begge fagutdannelsene.

- Hva var det som fristet deg til å gå løs på en utdanning nummer to, allerede før du fylte 20 år?

- Min første utdanning gikk ut på å reparere ting som allerede har gått i stykker, den nye på å bygge opp nytt fra grunnen av. Begge deler er interessant, men det fine er jo å ha kombinasjonen og kunne se helheten. Dessuten regner jeg med at det nye faget vil være etterspurt i årene fremover, sier Roy.

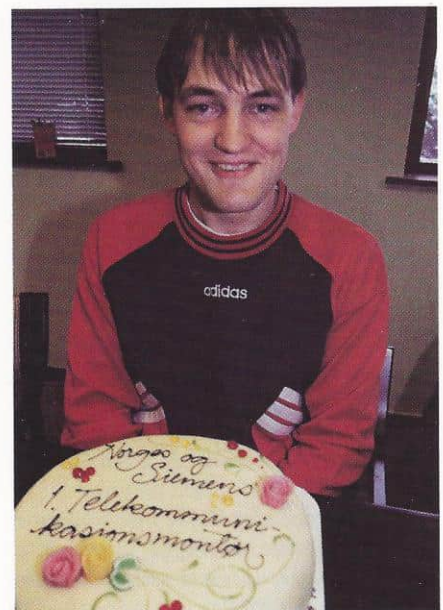
Oppgaver i kø

Roy har hele sin læretid i forbindelse med våre omfattende leveranser til Oslo Lufthavn på Gardermoen. Han har derfor fått inngående kjennskap til det mest moderne utstyr innen dagens tele- og datasystemer, og skulle stå svært godt rustet til interessante jobber i næringslivet.

- Roy er ansatt ved Siemens i Oslo, men vi ønsker naturligvis å få ham til vår avdeling, sier Stein Jørnli som leder vår nnyopprettede avdeling på Gardermoen.

- Vi har godt håp om å få interessante

oppdrag på Gardermoen i forbindelse med videre utbygginger og vedlikehold, og har svært gjerne med oss Roy på disse oppgavene. Det burde også gi ham interessante arbeidsoppgaver, slik at han ikke faller for fristelsen til å forlate Siemens med det første!





De anbefaler sine kollegaer å følge kurset "Batterilader'n", de 11 kvinner og 7 menn som bevilget seg en dag i konsentrasjon om livskvalitet i Siemens Training Center på Økern. Enkle fysiske øvelser og autogen trening er midler som kan gjøre hverdagen lettere og senke stressnivået til akseptable verdier.



Lad opp batteriene!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Kurs i Windows, Word, Excel, Internett og you name it er blitt en nødvendig del av etterutdannelsen for de fleste av oss i en stadig mer hektisk hverdag. Kompetanseheving er blitt en selvfølge, og ingen spør om du har tid til et slikt kurs. Men en hel arbeidsdag for å etterfylle batteriene? Kurs i "stress management"? Du skal nok argumentere litt ekstra for å få til det.

Det vi kanskje ikke tenker på, er at i en stresset arbeidssituasjon blir behovet for mental påfyll enda mer påtrengende. "Batterilader'n" kan være en slik mulighet.

En bedre hverdag Selv etter en dag på kurset

"Batterilader'n" er kanskje det helt gode liv fortsatt et stykke unna. Men en litt bedre hverdag lover han deg, bedriftsrådgiver Erik Møller.

- Stress kan mestres, det er mulig å leve slik at du kjenner overskudd, arbeider mer effektivt og opplever forandring som spennende, sier Møller.

- Med litt ny innsikt, noen små justeringer og et par effektive mestringsteknikker kan du bedre din hverdag betraktelig.

Og det kan saktens trengs. Statistikker viser at nærmere 50% av alle langtidssykemeldte har diagnosen "belastningslidelse", og NHO har regnet ut at det stressrelaterte sykefraværet koster norsk næringsliv minst 30 milliarder kroner i året!

Effektive teknikker

De fleste av oss har vel en sunn skepsis til folk som vil selge oss det gode liv. Etter å ha fulgt kurset i Siemens Training Center et par timer har vi fortsatt noe av skepsisen i behold, men må også innrømme at de enkle teknikkene som læres bort sikkert vil lette noe av presset i hverdagen. Hvis vi bare gjør alvor av å bruke dem også etter at kursdagen er over.

- Det er nettopp det store poenget, sier Erik Møller da vi stiller ham noen kritiske spørsmål i pausen mellom to økter.
- I tillegg til teknikkene handler derfor

kurset primært om å gjøre den enkelte ansvarlig for sitt eget liv og velvære, om å arbeide og leve smartest mulig innen de rammene vi har. Vi må jobbe med det vi har mulighet til å gjøre noe med, ikke erge oss over det umulige!

Hvorfor ikke prøve?

Erik Møllers budskap er altså at det er mulig å bryte opp arbeidsdagen med små pauser, og likevel få gjort mer. Det lyder vel ikke så urimelig? Selv i det militære hadde vi "fem minutter og røyk". Møller anbefaler ikke røyken, men "fem minutter og strekk". Og hvorfor ikke? Selv i vår antirøyk-tid aksepteres fortsatt røykepauser, hvorfor ikke en "duppe-pause" for oss andre?

Det er vel først og fremst snakk om holdninger, både hos den enkelte og hans foresatte. Noen bedrifter er allerede i gang med slike program i større omfang, og rapporterer om positive erfaringer. Og de som ikke er så sterke i troen, kan kanskje akseptere at vi "avspaserer" slike kortpauser mot den overtiden de fleste av oss aldri skriver?

Den store jubileumsfesten anno 1998

En trønders erindringer



Tekst og tegning: Pinocchio
Foto: Tor Cederkvist

**Alt tidlig på året ble vi fore-
speilet en stor fest i de-
sember, som markering
av firmaets 100 års virke i
Norge. Og alle hjerter
gledet seg.**

Forberedelser er viktig

Etter hvert som tidspunktet nærmet seg kom flere og flere detaljer tilflytende hver enkelt. Blant annet skulle det være antrekk mørk dress.

Mens kolleger dro til byen og

kjøpte ny, tok undertegnede dette med ro, for jeg hadde da kjøpt en i 1980 (til eldste sønnens konfirmasjon). Den var på ingen måte utslitt, men snittet var vel ikke helt etter dagens mote etter som den hadde hvite striper og sleng i bukka. Et par dager før avreise fant jeg tiden inne til å se over antrekket. Jakken var litt støvete på skuldrene, og hadde noen flekker som muligens skrev seg fra "backlash" etter bryllupsfeiring i 1994 da den siste gang var i bruk. Kort frist, samt det faktum at det er 2 mil til nærmeste renseri, gjorde at jeg måtte prøve å gjennomføre en rensesprosess innen husets fire vegger. Kvinnen i mitt liv (med utdannelse i skredderfaget) var bortreist og kunne ikke rådspørres. Bedre vettløs enn rådløs, heter det jo, og jeg bestemte meg for å angripe saken etter det homøopatiske prinsipp: Man kurerer uhumskheter med små mengder av det stoffet som er skyld i elendigheten.

Jeg blandet derfor kaffe og sprit samt en dæsj sukker i en kopp, og utstyrt med tørkerull gikk jeg i gang. Resultatet var ikke vellykket. Muligens fordi jeg så lenge før jul ennå ikke hadde ordentlig sprit, og måtte ty til rødsprit. Her trengtes tydeligvis sterkere lut.

Vaskeanvisning var ikke å finne, men jeg tok sjansen på å putte både dress og slips i vår utmerkede SIWAMAT 7200 sammen med andre kulørte plagg. Stilte inn på program A, med forvask og lang sentrifugering, og satte termostaten på usle 45 grader C.

Kleshengeren virket litt stor da jeg hengte dressen opp til tørk, og de hvite striperne var blitt blå. (Det siste må skyldes den mørke T-skjorta som var med i vasken). Skitt au, forandring fryder! sa jeg til meg selv og fant fram strykejernet til en nødvendig pressing. Da fant jeg vas-

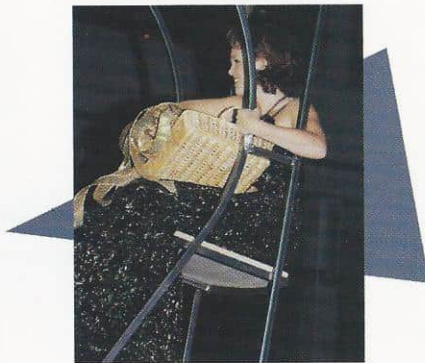
keanvisningen. På svensk lød det kort og fyndig: ÄNDAST KEMISK TVÄTT! Jeg ante uråd, og fant tiden inne til å prøve habitten. Et blikk i speilet fortalte at jeg, beskjeden legemsstørrelse til tross, så ut som en forvokst konfirmant. (Se fig.).

Dagen før dagen investerte jeg kr.2498 i nytt antrekk.

Så opprant den store dagen

Reisemåte og innkvartering i Oslo var upåklagelig, og med tidlig ankomst ble det tid til en liten tur på "Stripa" som gata ble kalt den gang jeg var yngre (mye yngre). Pizza og en halvliter ble inntatt, og etter tilbakekomsten til hotellet tok vi en strekk på køya for å lade opp til kvelden. Det var jo anmodet om ikke å innta forfriskninger før festen, så vi sløyfet mineralvann i drinken før bussavgang til Sjølyst.

Gladjazz og cocktails ved ankomst fikk oss i feststemning, og det ble tid til en prat med mange gamle kjente. Jeg fikk plass omtrent midt i salen, og to ledige plasser ved bordenden var muligens tiltenkt Admiral von Schneider og Sir Toby. De to herrer kom som vanlig ikke, og vi som satt nærmest overtok velvilligst hovmesterens rolle under skålinga. Dette fordi den kvinnelige kelneren ved vårt bord bare gikk sin vei hver gang hun hadde fylt opp glassene. Godord fra både tidligere og nåværende direktør, samt god mat og godt drikke fikk stemningen på topp. Kjente artister i stjerneklassen avløste hverandre med topp underhold-



ning. Jeg vurderte et øyeblikk fremtidig medlemskap i avholdsforeningen, da jeg plutselig mente å se en velskapt ung dame som, lik en engel, kom sakte svevende høyt over hodene på forsamlingen!

Guri for noen Schanker, og for en stemme hun hadde!

Heldigvis var det flere som så og hørte det samme, så jeg frafalt straks alle drastiske planer.

I pausen etter måltidet traff jeg enda flere gamle kjente, og praten kom inn på henfarnе år. Etter å ha vekslet inn bongene i baren løsnet tungebåndet ytterligere, og tidligere prestasjoner i arbeidsliv og idrett antok stadig større dimensjoner. Godt over midnatt kom jeg på at jeg hadde forhåndsbestilt en pols med en av kontorets unge lettbenete damer, og jeg gikk på leting etter henne. Med en kvinneandel på ca. 17 kg pr. mann var det kamp om beinet, så søket førte ikke til ønsket resultat. Orkesteret hadde visst ikke gammeldans på repertoaret heller, så det var kanskje like bra. Det ble dessuten pause i spillinga, og jeg travet rundt og tok noen bilder med medbragt kompakt-kamera. Idet jeg krysset dansegulvet ved



scenen litt senere, kom plutselig en horde mannfolk stormende mot meg. Årsaken var øyensynlig den at en viss Toril Sivertsen hadde entret podiet. Jeg ble re- vet med, i alle betydninger av ordet, og havnet helt framme ved scenekanten. Damen hadde flust med Sex Appeal og var vel verd et skue, iført en kjole som i kapslingsgrad nærmest må klassifiseres som IP 00 (Åpen utførelse).

Orkesteret omsatte MVA til desibel i et antall som fikk både trommehinner og brystkasse til å vibrere faretruende, og da damen satte seg på huk, tok min utstrakte hånd og sang "bare for meg" i flere

(forts. side 18)

Nytt styre i Stammtisch



Fra venstre Pål Filtvedt, Marianne Isaksen og Oddbjørn Jonstad

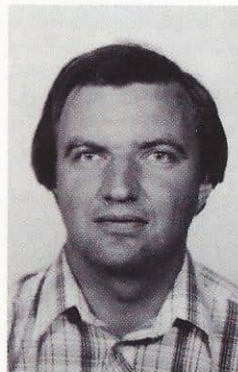
Stammtisch er en liten forening i Siemens som gleder seg selv og andre ved å dyrke og bruke tysk språk og kultur. Foreningen har også kontakt med mer offisielle organisasjoner og etater utenfor Siemens som gjør omtrent det samme. Hver tredje uke samles de medlemmer som har tid, til felles lunch i kantinen på Linderud. Da er det strengt forbudt å snakke norsk – unntatt i ytterste nødsfall. Som nødsfall regnes også de tilfeller hvor man ikke kjenner det tyske ordet. Som oftest deltar ansatte med tysk som morsmål, derfor kan alle språklige problemer og uklårheter oppklares på stedet. I tillegg til lunsjene samles medlemmene, enten hjemme hos noen eller går ut på en restaurant sammen, noen ganger i året. Det hele topes seg med julebordet. Ved årsskiftet sa Inger Lize Weston takk for seg etter mange år som formann og drivkraft i foreningen. Som ny formann ble valgt Oddbjørn Jonstad. Med seg i styret har han Pål Filtvedt som kasserer og Marianne Isaksen som styremedlem. Det nye styret vil arbeide for å bedre foreningens økonomi ved å skaffe seg sponsorinntekter. Opptil nå har medlemmene selv måttet dekke så og si alle utgifter privat. Foreningen har i dag 15 medlemmer - andre som ønsker å være med kan bare henvende seg til et av styremedlemmene. Det forutsettes da at man er i stand til å bestille en øl, samt spørre etter veien til toalettet – på tysk. Kontingenten er på den symbolske verdi av kr. 100 pr. år.

Oddbjørn Jonstad

*En trønders.....
(forts. fra side 17)*

laaange sekunder, steg blodtrykket til langt over tiltaksgrensen. (Her snakker jeg *ikke* om Viagra-effekten). Glemte var både polsen og det faktum at jeg er bestefar. Jeg fikk imidlertid samlet meg til å ta et bilde av åpenbaringen på scenen. Allting har en ende, og det hadde denne kvelden også. Dessverre. Kollega Per T. sa det slik på hjemturen: "Det er like for jeg begynner å bli stolt av arbeidsgiveren min!" Enig med ham. På vegne av kolleger og meg selv: Takk for en særdeles minneverdig helg!

Til Børre



Det var med stor sorg at vi mottok meldingen om Børre's bortgang. Børre døde 21.10.98 kun 48 år gammel. En kjent og kjær kollega som gikk bort så altfor tidlig. Børre var åpen om sin sykdom, og vi

som jobbet sammen med ham, fikk følge ham i hans kamp. Til å begynne med så det så bra ut, og vi ble alle imponert over Børre's vilje og evne til å gå videre. Etter en tids sykefravær i fjor kom han tilbake, full av pågangsmot og optimisme, og fikk virke sammen med oss helt fram til forsommeren i år. Da fikk han et alvorlig tilbakefall, og sykdommen lå på en måte alltid et par skritt foran, helt fram til slutten.

Børre kom til Siemens første september 1981, som ingeniør ved konstruksjonsavdelingen på seksjon Teleteknikk. Her var han med på å ta i bruk det første anlegget på Siemens for Data Assistert Konstruksjon (DAK). Med dette verktøyet laget han utlegg til elektronikkort for blant andre Teledivisjonen og Forsvarsdivisjonen i Siemens.

I april i 1989 kom han til Systemservice på divisjon Anlegg. Hans oppgaver her var blant annet reparasjoner av elektronikkort, ansvarlig for avdelingens dokumentasjon og reservedelslager. Senere på Teknisk innetjeneste påtok han seg også ansvaret for verktøy- og komponentlager, samt instrumenttjeneste og kalibreringstjeneste.

Børre var en samvittighetsfull medarbeider som vi alltid kunne stole på. Med tilhørighet til servicesentralen hadde han en bred kontaktflate med både kunder og kolleger, og var alltid positiv og innsatsvillig. Børre var ikke den som slo om seg med store ord, men som den lune og rolige personene han var skapte han et godt miljø rundt seg. Han hadde også en helt spesiell evne til å krydre hverdagen med muntre historier og tørrvittige kommentarer.

Vi takker Børre for alt han har gjort og betydd for oss, og savner han allerede. Vår medfølelse og våre tanker går til hans kone Anne Grete og hans to barn.

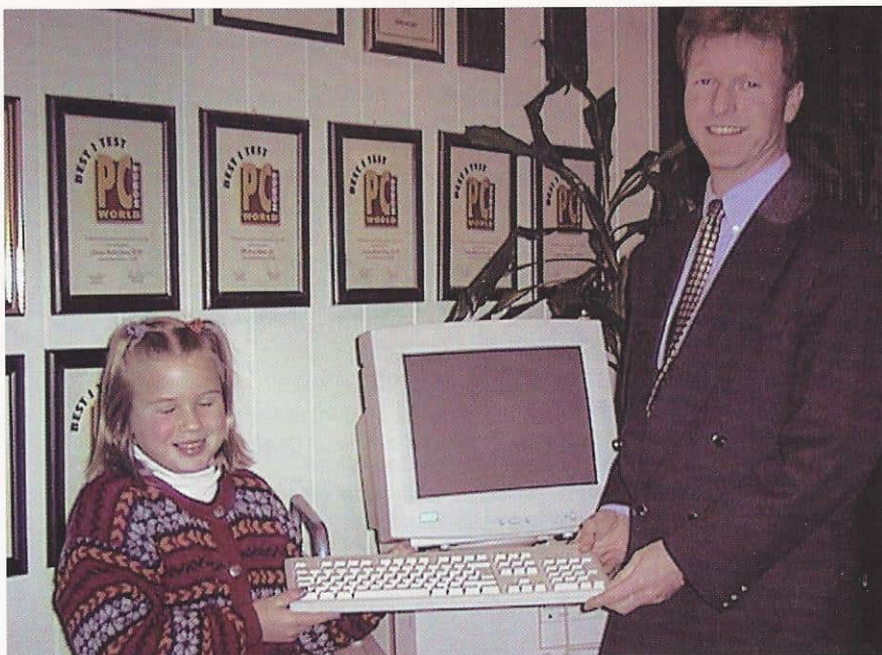
Vi lyser fred over Børre Bergs minne

Jon Milch og Helge Sørlie

En lykkelig vinner av "Best i test"

10 år gamle Linn Ditmarsen fra Madseberget 7 fra Lillestrøm og Siemens var de heldige vinnere når PC World Norge kåret best i test på stasjonære Pcer.

Linn var blant de heldige som under NetCom Cup i Oslo Spectrum fikk tak i en av 10 håndballer som representanter fra PC World kastet opp på tribunen under pausen i kampen mellom Norge og Tyskland. Den håndballen som Linn fikk tak i var nemlig hovedpremien – en splitter ny SCENIC Edition D7 fra Siemens.



En glad Linn Ditmarsen overrekkes si nye PC fra Bjørn Engebø, i ICP



Blide fjes i Divisjon Installasjon: Alle avd. ledere, avd. økonomer og ledere av datterselskap var samlet (med unntak av TLS), da divisjonen hadde sitt årlige installasjonsmøte i november. Denne gangen var 2-dagersmøtet lagt til Selbu i Sør-Trøndelag. Hovedtema for samlingen var strategi, top+ og OPUS (tidl. aneleggskonsept - se intranett) og samlingen var vellykket både faglig og sosialt.

Foto: Garberg Foto

Røntgenapparat vel fremme i Litauen

Årets hjelpesending til Litauen fra ORV (Oslo Renholdsverk) og Miljøtransport gikk til Smilitele barnehjem i Klapedia med unntak for røntgen apparatene fra Ullevål sykehus. Dette var utstyr som Ullevål sykehus ikke ville ha med på flyttelasset over i nye lokaler, men kasserte og ga bort. I Litauen fikk de "nytt liv", røntgenoverlegen og direktøren ved det lokale sykehuset tok med glede utstyret i øyesyn og kunne konstantere at sykehuset ville ta et kjempe-sprang forover i røntgenteknologien og bedre muligheten for å stille riktig diagnose.

"Gutta på laget", fra ORV, ønsker å takke Dag-Vidar Gjerstad, OG Prosjekter i Siemens for god hjelp og eksper-tise for demonteringen av utstyret på Ullevål når alt så håp-løst ut.

Hilsen Odd, Harald, Halvor Norheim, Glenn Andersen og Thormød Kisen



Vel blåst!

Alle som deltok synes å være samstemmige i sin be-dømmelse av 100-års-feiringen på Sjølyst 12. desember - en formidabel suksess! Mange la ned et stort arbeid i forkant av arrangementet, blant annet disse tre:

Arne Nesheim, Hans Lødrup og Kåre Ytre-Eide

11-mannslaget Fotball i siget

Oslo-laget er en ganske aktiv gruppe med ca. 25-30 medlemmer. Vi har akti-viteter stort sett hele året med uten-dørsserier om sommeren og et par innendørsserier om vinteren.

I året som gikk har vi prestasjoner som opprykk til 1. divisjon og klar sei-er i Siemens jubileumsturnering å vise til. Vi benytter også anledningen til å takke div. Telecom for sponsingen av flotte drakter, som avbildet. Hvis du er interessert til å være med så ta kontakt med Ulf på linje 3881 eller Morten, linje 3929.

Morten Øyvåg



Personer på bilde etter seier i jubileumsturneringen, bak fra v. Morten Øyvåg, Øystein Andresen, Tommy Vågø, Einar Lamo, Lars Valø, Cato Skaugrud, Tore Johansen. Foran fra v. Morten Olsen, Tom Nilsen, Børge Johnsen, Ulf Kristiansen, Jens Olsen, Arne Ytre. Liggende: Bjørn Ola Normann. Knut Morten Haug var ikke tilstede da han ble utvist for å delta i eget utdrikkingslag.



Korrekt grammatikk, takk!

Så er vi tilbake med grammatikken igjen. Vi tar i dag for oss det ustyrlike tegnet **komma**. Også denne gang henter jeg de fleste eksemplene fra Finn-Erik Vinjes bok "skriveregler". Der er emnet behandlet over ti sider, her må vi forsøke å komprimere det noe.

Komma mellom sideordnede setninger innenfor samme periode

Eva klatrer, Jens sykler, og Ola går på rulleskøyter. Han ville vite hvor jeg bodde, og når jeg var å treffe.

Men komma bør sløyfes mellom leddsetninger med felles innledningsord (*når, at, fordi, hvis, som* osv):
Når kvelden kommer og () lyset blir tent, koser vi oss.

Komma bør også sløyfes når innledningsordet *at* mangler i begge (alle) setningene:
Jeg håper () det snart slutter å regne og () været blir bedre.

Alltid komma foran **men**

Han skyter fort, men bommer ofte. Liten, men god.

Komma i oppregninger der man kan tenke seg at en av konjunksjonene **og, eller, men, for** er utelatt

Melk, brød, kjøtt og fisk er de viktigste næringsmidlene

Hvis siste ledd i en oppregning skal fremheves, kan det stå komma også foran konjunksjonen:
Han hadde ingen bror, ingen far, og heller ingen kamerater.

Mellom sideordnede adjektiver uten konjunksjon skal det være komma:
store, saftige plommer

Når adjektivene ikke er sideordnet, skal det ikke stå komma:
søt liten pike

Merk forskjellen i betydning:
et lite, pent ansikt ('et ansikt som er lite og pent')
et lite pent ansikt ('et ansikt som er lite pent')

Komma ved bisetning før hovedsetning

Da hun kom, strålte hun av lykke. Hvem hun er, vet jeg ikke.

Komma etter en innskutt setning

Hun sa på et møte som ble holdt i går, at hun står på sitt. Ryktet om at han hadde stukket av, trodde vi ikke på.

Merk forskjellen i betydning:
Hun kjente igjen ham som kom inn i rommet, og hilste. ('hun hilste')
Hun kjente igjen ham som kom inn i rommet og hilste. ('han hilste')

Komma foran en leddsetning som ikke er nødvendig for å gi helsetningen full mening

Hun forstod det nok, enda hun ikke hadde lett for det. Hent nå den bilen, så vi kan komme av gårde.

En unødvendig relativsetning som er innskutt i helsetningen, har dermed komma både foran og bak:
Magnus, som ikke var kongssønn, hadde ingen rett til riket.

Foran en leddsetning som er nødvendig, dvs ikke kan utelates uten at helsetningens betydning går tapt eller forvrenges, settes det ikke komma:
Det var en gang en mann som hadde tre sønner. Hun lovtte at hun skulle ringe når hun kom hjem.

Komma skiller ut parentetiske setningsledd, svarord osv

Norges mest berømte forfatter, Henrik Ibsen, ble født i Skien. Soldatene tok seg en hvil, trøtte og slitne etter marsjen. Mange medlemmer, bl a formannen, støtter forslaget. Unnskyld, kan De si hva klokka er?

Komma etter stedsnavn ved datering av brev

Trondheim, 20. januar 1999
Trondheim, 20.01.99 eller 1999

Komma (ikke punktum) som desimaltegn

12,7 mm
10,2 s

I Europa er det bare Storbritannia som bruker punktum som desimaltegn

Pengebeløp skrives slik:
kr 10,55 eller 10,55 kr

Dette skulle vel dekke de fleste behov. For den som vil gå dypere inn i materien, viser jeg til ovennevnte bok.

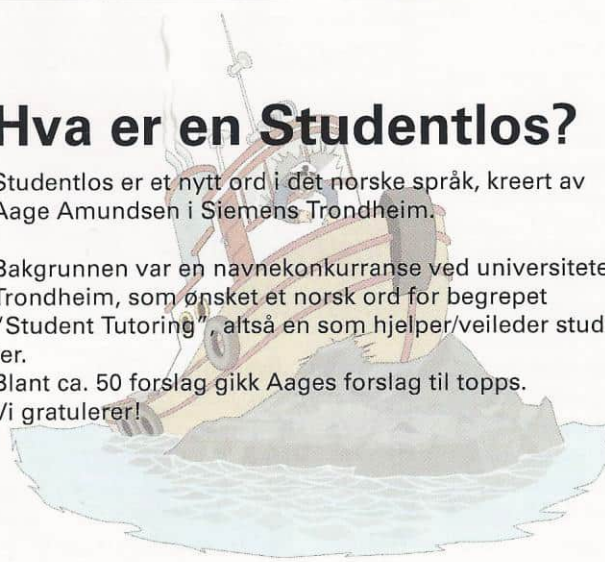
På gjensyn

Hva er en Studentlos?

Studentlos er et nytt ord i det norske språk, kreert av Aage Amundsen i Siemens Trondheim.

Bakgrunnen var en navnekonkurranse ved universitetet i Trondheim, som ønsket et norsk ord for begrepet "Student Tutoring", altså en som hjelper/veileder studenter.

Blant ca. 50 forslag gikk Aages forslag til topps. Vi gratulerer!



Kulturaften i kantina

Som et ledd i vårt samarbeid med Griegselskapet i Oslo skal det arrangeres en konsert i kantina på Linderud onsdag 28. april kl. 19.00

Program:

-Lett klassisk musikk med pianisten Einar Steen-Nøkleberg og fiolinist Marte Krogh.

-Foredrag/ kåseri av kringkastingssjef Einar Førde. Velkommen



Hjertelig takk

Tusen takk for den fine opplevelsen vi fikk i anledning 100 års jubileet.

Det er bare SIEMENS som får det til!

GODT NYTT ÅR!

Sigrun Guldseth

Tordis Inger Kvello S/Selbu

- til Direksjonen, Plassledelsen for nydelige blomster, og nok en gang hjertelig takk til kolleger ved KING500 for gaven i anledning min 60-års dag.
Arild Selnes S/B

- til Siemens Oslo for hyggelig julehilsen med konfekt, bøker og jubileumsnummer av Siemens Intern.
Tora Fjeld S/O

- til Direksjonen for oppmerksomheten i forbindelse med mitt 40-års jubileum.
Svein Jørgensen S/O

- til Direksjonen for vakre blomster til min 67-års dag.
Dagfinn Nordlid S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster, visitter og hilsener på min 70-års dag.
Osvold Eckholm S/B

- for den flotte blomsteroppsett til min 60-års dag, og ønsker Siemens med dette et spennende og fremgangsrikt nytt år.
Jan Helberg S/T

- til arbeidskolleger og ledelse for gave og gode ønsker ved min overgang til A.F.P.

Arvid Bakk S/T

- til Direksjonen og Plassledelsen region Vest for blomsterhilsen til min 67-års dag.

Olav Grindheim S/B

- til Direksjonen, kolleger ved Sentrallager, Kløfta, venner i div. Produkter og andre kolleger for gaver, blomster og hyggelig oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum og overgang til A.F.P.
Odd Eriksen

- til Direksjonen og kolleger for gave og blomster til min 60-års dag.

Herulf Mortensen S/O

- til Direksjonen, Seniorklubben og venner i Siemens for blomster og hilsen på min 80-års dag.
Anker Aasen, Skien

- til Direksjonen for pen blomsterhilsen på min 70-års dag, og ikke minst takk for Oslo-turen og 100 årsjubileet som var langt over mine forventninger. Hjertelig takk.

Gudrun Brevik S/T

- til Direksjonen og til gamle venner i anleggsmiljøene i Oslo, Bergen og Trondheim for vakre blomster i anledning 70 års dagen min.

Kåre Melkild S/T

- til kolleger, venner og Direksjonen for gaver og blomster i anledning min avgang, og en hjertelig takk for godt samarbeid.

Freidis Hermanstad S/T

- til Direksjonen, kolleger og medarbeidere for blomster og gaver i anledning min pensjonering.

Ole Gulaker S/T

- til arbeidskolleger og HK klubben for blomster og gaver i anledning min overgang til førtidspensjonist i firmaet.

Aksel Ulseth S/T

- til Direksjonen, Plassledelsen i Bergen, Div PRO, Div IND og kolleger for hyggelige hilsener, nydelige blomster og gaver til mitt 25-års jubileum.
Harald Økland S/B

- til Direksjonen, divisjons- og seksjonsledelsen samt kolleger i Telecom for blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Jørn Bjørnstad S/O

- til ledelsen for hyggelig blomsterhilsen i anledning min 75-års dag.
Bjarne Hofstad

- til firmaet og montørklubben for blomster og gave i anledning min 50-års dag.

Jan Bjørn Sæther S/T

- til Direksjonen og arbeidskolleger for blomster og gave på min 50-års dag.

Kjell Erik Jensen S/T

- for deilig julegave og et riktig godt nytt år.
pensjonist Hanna Fisknes S/T

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og gode ønsker til min 70-års dag.

Leif Larsen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for fine blomster til min 75-års dag.

Egil O. Jacobsen S/O

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gave jeg fikk på min 50-års dag.

Gunvor Olso S/T

- til Direksjonen, Divisjon Installasjon, Divisjon Industri, kolleger og venner i S/Trondheim og resten av landet, for alle gaver, blomster, hyggelige hilsener og taler i anledning min fratreden i Divisjon Installasjon i Trondheim. Takk for godt samarbeid i alle år og lykke til videre!

Odd Kamsvåg S/T

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

Bjarne Pedersborg S/T

- til Direksjonen for pen og trivelig rosebukett på min 60-års dag.
Knut Flaten, Vågå

- til Direksjonen og kolleger for oppmerksomheten i anledning min 50-års dag.

Trond Haug S/T

- til Plassledelsen og pensjonistene i Bergen for oppmerksomheten ved min 90-års dag.

Anna Grotle Hansen S/B

- til Direksjonen og divisjonsledelsen for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum
Per Grytå S/T

- til Direksjonen, Siemens AG, venner og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Bjørn Jørgen Sundli S/T

- til Direksjonen for pene blomster, og kolleger for all oppmerksomhet i anledning min 70-års dag.
Gudrun Brevik S/T

- til venner og kolleger for oppmerksomhet i forbindelse med min førtidspensjonering.

Jarle Sandberg S/T

- til ledelsen og kolleger for blomster og gaver til min 50 års dag.
Inger Lise Rolfseng S/T

- for alle hyggelige hilsener i forbindelse med mitt sykefravær.
Odd Prytz S/T

- for all oppmerksomhet, gaver og blomster i anledning min 60-årsdag den 8. februar.

Carl O. Solberg

- til Direksjonen for gaver og blomster i anledning mitt 40 års jubileum. Takk også til venner og kolleger for gave i anledning min pensjonering.
Egil Trapnes S/T

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 80-års dag.
Thor Wennevold

- til Direksjonen for blomster i anledning min 70-års dag.
Johan Haugen S/T

- til kolleger og avdelingsledelse for oppmerksomhet og gaver ved min fratredelse.

Frantz Jørgensen

- til Direksjonen for nydelige blomster i anledning min 75-års dag. Takker også for hyggelige hilsener fra Seniorklubben og gaver fra venner.

Erna Clem

- for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum.
Einar Christensen S/O

- til Direksjonen for oppmerksomheten i anledning min 75-års dag.
Per B. Moen S/T

- for gaver og hilsener fra Direksjonen, divisjonsledelsen og kolleger til min 50-års dag.

Svein-Åge Henriksen S/O

- til Direksjonen, klubben og ansatte i div. EL-varme for blomster og gaver til min 50-årsdag.
Jarle Huseby S/Trondheim

- til Direksjonen, venner og kollegaer for gaver, blomster og hilsener i anledning min 50-årsdag.
Tore Torgesen S/O

- til Direksjonen og seniorklubben for vakre blomster og hyggelige hilsener til min 80-årsdag.
Else Randi Eriksen S/O

Velkommen nyansatte

Nordseth, Jan Harald, Oslo
Nilsen, Mona, Oslo
Solberg, Henning, Oslo
Høiskar, Dag Atle, Installasjon
Skårudsether, Cathrine, Oslo
Widmer, Max, Installasjon
Mogren, Børge C., Installasjon
Johansen, Frode, Trondheim

Stensåsen, Roar, Oslo
Johansen, Frode, Installasjon
Lindøe Aase, Kjell Arne,
Haugesund
Olsen, Ragnar Tore, Oslo
Omberg, Jarl, Oslo
Haveland, Steven, Oslo
Kolstad, Raymond, Trondheim
Thøgersen, Trygve Bruno, Oslo
Basler, Remy, Trondheim
Busch, Martina, Oslo
Eikeland, Svein Vidar, Skien
Borge, Harald, Bergen
Bækken, Torunn Oddveig, Oslo
Jakobsen, Ken, Ålesund
Christiansen, Knut Thorbjørn, Oslo
Hermansen, Christian Fredrik, Oslo
Brenne, Stein Ingar, Sarpsborg
Johnsen, Jan Petter, Installasjon
Blåsmo, Jan Morten, Trondheim
Rud, Owe, Oslo
Milsteinhaugen, Bjørner, Oslo

Nybo, Henning, Oslo
Kismul, Rune, Bergen
Jarlodd, Torkell, Bodø
Olstad, Nina, Oslo
Johansen, Trond, Oslo
Weber, Angelika, Oslo
Finstad, Dag, Oslo
Samdahl, Tore Johan, Installasjon
Bull, Jon, Oslo
Olsen, Nina Rommen, Oslo
Runer, Helge, Oslo
Hopshaug, Einar, Oslo
Lunde, Yngve, Oslo
Christensen, Kurt, Oslo
Johansen, Erik Rune, Oslo
Buset, Helene Bernhoft, Oslo
Ørjevatt, Tor Fredrik, Trondheim
Kvande, Bent, Installasjon
Sæther, Robert, Oslo
Holthe, Egil, Oslo
Amdal, Even, Oslo
Fostad, Ole, Installasjon

Fjelly, Vegar, Berg
Soldal, Egil Arne, Bergen
Blegeberg, Hege, Oslo
Asbjørnsen, Sigurd S., Stavanger
Prestjord, Olav, Trondheim
Grytbakk, Ove Reidar, Bergen
Lütcherath, ragnar, Stavanger
DiGiacomo, Mark Vincent, Oslo
Johansen, Evelyn, Bergen
Løvseth, Atle, Oslo
Falao, Jeanette, Installasjon
Kolnes, Kristian, Oslo
Mikkelsen, Randi, Odda
Gravdal, Knut Andreas, Bergen
Hjelle, Anne Grethe Østbye, Oslo
Solvi, Jan Olav, Installasjon
Hassel, Stig, Oslo
Tangen, Sidney, Oslo
Løberg, Guri Birgitte, Oslo
Moe, Arnfinn, Oslo
Ringstad, Svein, Oslo
Myrvang, Vegard, Skien

Vi gratulerer:

25-års jubileum

01.04 Pedersen, Per Henning S/O
01.04 Brevik, Svein Arve S/T
01.04 Berg, Kolbjørn S/T
01.04 Sørensen, Kurt S/B
16.04 Vibstad, Knut S/O
16.04 Enger, Alf Kristian S/O
17.04 Aftreth, Bjørnolf S/T
17.04 Uthus, Jan Arne S/T
22.04 Nybro, Eirik S/T
29.04 Oskarsen, Jan S/O
06.05 Birkelund, Rolf S/B
13.05 Moe, Per Otto S/O
16.05 Pallesen, Bertram S/T
04.06 Waaler, Tore S/O

40-års jubileum

27.04 Aas, Arne S/T
15.06 Nielsen, Tom Looy S/T

50 år

01.04 Syversen, Lars S/T
04.04 Rasmussen, Steinar s/Sarpsborg
05.04 Stokkan, Astrid S/T
10.04 Reitan, Anne Lovise S/T
13.04 Bjørnberg, Ulf S/O
15.04 Kulseth, Torleif S/T
15.04 Johannesen, Jan Erik S/O
19.04 Granli, Tom Almar S/O
21.04 Lindh, Knut S/O
29.04 Sivertsen, Øystein S/T
03.05 Dalquist, Hans J S/T
08.05 Karlsen, Ottar S/O
11.05 Myrvold, Reidar S/O
11.05 Sterten, Sigmund S/T
15.05 Strand, Per Roar S/T
18.05 Nytorpet, Per-Erik S/O
20.05 Lillevik, Ove s/Ålesund
24.05 Monkerud, Per Algrim S/O
25.05 Larsson, Ann-Mari S/T

25.05 Fjeld, Jan S/O
26.05 Bekken, Tormod S/T
28.05 Andersen, Rolf Kristian S/O
30.05 Sauer, George S/T
01.06 Enger, Alf Kristian S/O
06.06 Pedersen, Tor Harald S/T
10.06 Haukaas, Bjørn T. S/O
19.06 Røstum, Oddbjørn S/T

60 år

05.04 Aluwini, Norbek S/Kr.sand
23.04 Tangen, Sigmund S/O
29.04 Bittmann, Reinhard S/O
13.05 Torpenberg, Roald S/T
20.05 Berg, Egil S/T
29.05 Manger, Kristian S/B
05.06 Helmersen, Benn S/T
17.06 Ellefsen, Rolf Jan S/Sarpsborg

67 år

02.04 Andersen, Kjell Sten S/O
22.04 Sandvik, Anton S/T
21.05 Skage, Helge S/B
25.05 Skofteby, Erika Anna S/O
08.06 Heggebø, Tor Magnus S/O

70 år

09.04 Skare, Kjell A,
Gml. Trondheimsvei 65,
2020 Skedsmokorset
12.04 Svenningsen, Kjell,
Svingen 4, 0196 Oslo
25.04 Rønningsen, Lilly,
Haarklous Plass 13, 0479 Oslo 4
22.05 Syversen, Hroar,
Lerdalstoppen 17, 1258 Oslo
24.05 Bjerke, Margot Svanhild,
Nedre Kaldbakkv. 14, 0950 Oslo 9
04.06 Nygaard, Magnar,
Rødbergvn. 63, 0591 Oslo
05.06 Sætre, Bjarne,
Frognervn.20 B, 0263 Oslo
14.06 Bentseng, Fredrik V.,
Gjerderudveien 14, 2150 Årnes

20.04 Foldahl, Randi,
Fjøsmeurveien 1 C, 7046 Trondheim
01.06 Hansen, Ingrid Johanne,
Norveveien 7, 7033 Trondheim

75 år

01.04 Malm, Rolf,
Sentroveien 18, 3190 Horten
25.04 Holm, Aksel,
Johan Hirschvei 12, 0678 Oslo 6
27.04 Aune, Sverre,
Ingeborg Aas Veg 2, 7036 Trondheim
27.04 Ansnes, Toralf,
Lunaveien 3a, 7034 Trondheim
29.04 Urvik, Sigvard, 6030 Langevåg
13.05 Rande, Alf,
Heggveien 3, 7560 Vikhamar
26.05 Winsnes, Per, 7084 Melhus
04.06 Midtsand, Harald,
Midtsand, 7563 Malvik
14.06 Grødal, Dagny,
Prost Scaanings Gt 35,
6500 Kristiansund N

80 år

03.04 Fleischer, Randi,
Lillebergvn. 5, 0662 Oslo
23.05 Flo, Sigmund,
Henry Lehres Vei 35,
1310 Blommenholm
16.06 Skarholt, Gunnar,
Fagerheim Alle 34, 7040 Trondheim

85 år

04.05 Enersen, Arne,
Sverre Iversensvei 3, Oslo 9
22.06 Eriksen, Erling,
Jakob Kjeviks Vei 8, 7020 Trondheim

95 år

03.05 Rønneberg, Hildur,
Ris Aldershjem, Heyerdahls Vei 3,
0386 Oslo

Siemenslaget's familiedag på Sluppen

Lørdag 5. september ble det arrangert familiedag på sluppen i Trondheim i forbindelse med Siemens sitt 100 års jubileum. I strålende Trøndersol møtte ansatte med barn, pensjonister med barn og barnebarn opp til et kjempe vellykket arrangement for både store og små.

Ute på plenen hadde man satt opp en paviljong, hvor ildsjelene i Siemenslaget stod og serverte grillete pølser, hamburgere og brus. Det var også is å få for de små og en kopp kaffe til de voksne. En svært godt besøkt post i arrangementet

Omvisning i begge fabrikkene startet kl. 10.00.

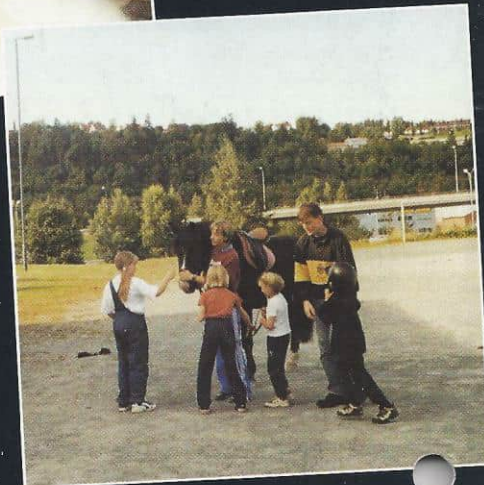
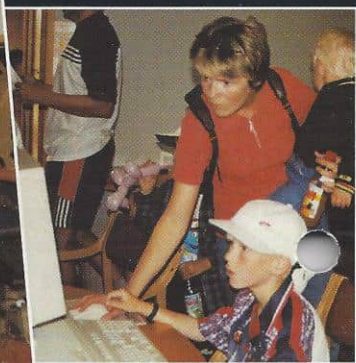
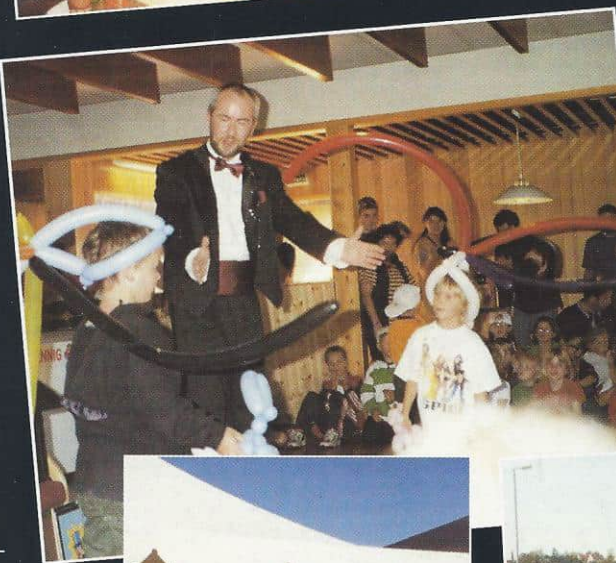
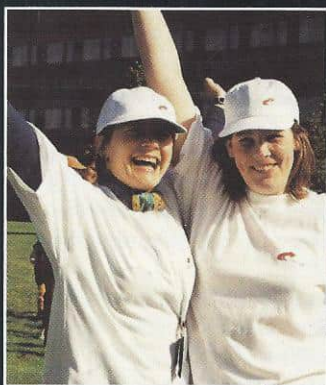
For de aller minste var det en tur med "Thomas-toget" som var det aller morsomste.

Toget kjørte på internveien vår mellom "nord" og "sør" og tutet til de som ble passert langs veien. Mange små (og store) kjørte nok mer enn en tur.

Ridning på fotballbanen ved bygg 6 "sør" fikk også mange besøk. Datagrappa hadde installert seg på et eget rom inne i bygg 6 og der var det hyppig besøk av datainteresserte barn, som fikk prøve seg på forskjellige spill etc. Da klokken ble 13.00 ble vi invitert inn i kantina på "syd" og der var det underholdning og tryllekunstner og "hokus-pokus" av tryllekunstneren og morromannen "Carrera". Skyttergruppa hadde åpent hus på den nye skytterbanen slik at alle interesserte kunne få prøveskyte ei skive.

Da værgudene var så fullstendig med under hele arrangementet ble det hele en stor suksess som gledet svært mange, det er ikke så mange arrangementene som samler hele familier på denne måten.

Så vi sier oss enige med Olsenbandens dekkende kommentar, nemlig: "Helmaks Egon!"



Tekst og foto : Berit Selbo