

# Siemens Intern

Nr. 2 - April 1994 - 24. årgang

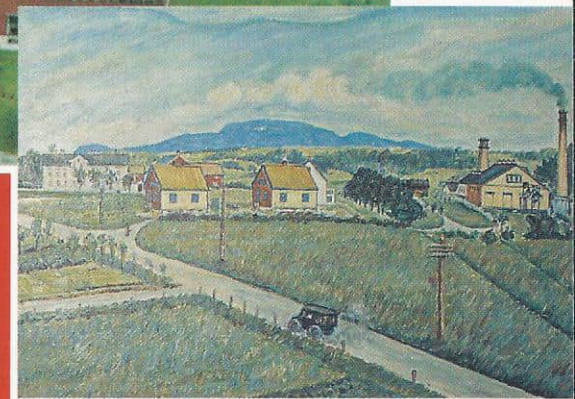
## Siemens i Trondheim – på historisk grunn



Fra Linderud til San Francisco som vise-industriattaché. Side 7.  
Foto: Tor Cederkvist.

### Med egen buss fra Selbu

Innfelt over: Da produksjonsavdelingen i Siemens Selbu ble avviklet for to år siden, kjøpte ni selbyggere egen minibuss for å kunne si ja til tilbudet om arbeid i Siemens Trondheim.  
Foto: Tor-Odd Vist. Side 13.



### Sluppen Gård 1865

Les historien om Sluppen fra 1661 til idag. Side 11.

# Siemens i Stavanger

## Variert næringsliv og kreativ vilje

Siemens i Stavanger er en stor avdeling. Tilsammen over 60 ansatte, og regionen er representert ved både Divisjon Produkter, Divisjon Anlegg, Divisjon Energiforsyning, Divisjon Forbrukerprodukter og Siemens Nixdorf. Avdelingen arbeider selvsagt innenfor oljesektoren, men har et variert næringsliv forøvrig å jobbe med. Vi ser her litt på Divisjon Anlegg og Divisjon Produkter.

### Divisjon Produkter: Jakter på nisjer i tøft løp

-Divisjon Anlegg i Siemens er vår største kunde. Hvis vi ikke klarer å selge internt, så klarer vi ikke å selge til andre, sier Dagfinn Nilssen, leder av Divisjon Produkter i Stavanger. På denne måten understreker han en sterk vilje til at divisjonen må forholde seg til et åpent marked, både prismessig og med hensyn til kvalitet og service.

-Jeg synes det er bra at konkurrenter til vår divisjon får innpass i prosjekter som Siemens styrer. I motsatt fall vil ingen være med å inngi tilbud når Siemens går ut med forespørslers. Og sannheten er at det er umulig for oss å alltid klare å henge med, sier han, men legger til at han er glad for at han svært ofte får tilslagene fra Divisjon Anlegg.

På den annen side er det et problem at ikke alle leverandører går gjennom grossist, og da blir det vanskelig å følge med.

-Et tiltagende problem, faktisk. Som grossister bør vi være oppmerksomme på dette og markedsføre andre kvaliteter enn bare rimelige priser.

-Vi vurderer ofte hvilken strategi vi skal velge overfor kundene. Vi må være kreative og ligge i forkant av konkurrentenes ideer. Et av de tiltak vi satte igang er gratis lysberegning på prosjekter kunden vurderer. Dette er et eksempel på at vi gjør noe ekstra, et tiltak kunden setter stor pris på. De føler at vi er med og løser problemet de sitter med, selv om kunden selv har en del kunnskaper om dette. De vet jo at vi er spesialister.

-Skikkelig service, og da mister vi heller ingen kunder, understreker Nilssen, og har tro på at han kan fange opp nye, ved å være nyskapende og kreativ. Skikkelig god kundekontakt er like viktig som ha gode produkter.

Sentralsykehuset i Rogaland, hvor det stadig er oppdrag for Siemens. Fra venstre: Saksbehandler Ole Kjell Stålesen, montørene Svein Eie, Lars Hylle og Lars Hetland.



Velkommen til Siemens i Stavanger. Fra venstre, bakre rekke: Alf Utsola, Div. Forbrukerprodukter; Gertrud Lundberg, Eiendom/Forvaltning; Dagfinn Nilssen, Div. Produkter; Beate Kristin Nagel, Div. Produkter; Torbjørn Tobliassen, Div. Energiforsyning; Turid Ulsnes, Div. Anlegg; Olav Steffensen, Div. Anlegg, avd. Offshore; Gro Salvesen, Div. Anlegg, avd. Offshore; Per Schoen, Siemens Nixdorf ITS. Sittende: Tore Rasmussen, Siemens Nixdorf; Jan Owe Jakobsen, Div. Anlegg og Sissel Henriksen, Div. Anlegg, avd. Offshore.

-Vi liker også å få sluttkunden i tale direkte. Da kan vi blant annet diskutere energisparende tiltak, eller kun levere produktene kunden ber om. Da inngir vi ikke pris på oppgaver som kunden ikke vil ha.

Markedet i Rogaland generelt bedømmer Nilssen som bedre dette året enn ifjor. Særlig innenfor boligbygging er det stigende. Oppgangsfølelsen er like stor i Stavanger-distriktet som ellers i landet.

Et nytt satsingsområde for divisjonen er fiskeoppdrett.

-Vi har jobbet lenge med et konsept. Det er spesialbelysning for fiskeoppdrett-sanlegg. En rapport fra Havforskningsinstituttet viser at laks som får tilleggslys vokser svært godt og kan slaktes før det oppstår problemer med kjønnsmodning. Tilleggsbelysning øker andelen av det som kalles superior fisk, sier Nilssen. Den lange kysten og tusenvis av oppdrett-sanlegg kan gi Siemens i Stavanger en spennende nisje å arbeide i, i årene fremover.

Avdelingen står nå midt oppe i sertifiseringsarbeidet for å få godkjent sine

bestillings- og leveringsrutiner etter den internasjonale standarden ISO 9001.

-Vi klarte første runde bra, og det endelige resultatet vil foreligge til sommeren. Når vi får sertifikatet, blir vi lettere prekvalifisert hos en rekke mulige kunder, særlig innenfor olje og industri, sier Nilssen.

## Siemens Nixdorf

SNI har to divisjoner i Stavanger, serviceavdelingen og privat sektor.

Siste året har serviceavdelingen vært fullt engasjert med å installere løsninger for ni fylkesarbeidskontorer over hele Sør-Norge, hvert med server og 30 til 50 PC-er. Også for Forsvaret har det vært en del installasjoner. Esso-stasjoner og Postkontorene gir en del daglige gjøremål i form av feilretting og vedlikehold.

Privat sektor arbeider for det meste med aktiviteter relatert til produktet DocuLive, som er teknisk dokumenthåndtering. Avdelingen er nettopp ferdig med tre prosjekter, henholdsvis i Bergen, Stavanger og Stjørdal for Statoil. For Statoil har avdelingen, i samarbeid med Christian Michelsens Institutt i Bergen også deltatt i utviklingen av et 3-dimensjonalt multimediasert opplæringsystem for beredskaps(katastrofe)trening.



## Divisjon Anlegg: Vil satse på automatisering

Kjell O. Strand, leder for Divisjon Anlegg i Stavanger, beskriver nedslagsfeltet for Divisjon Anlegg i Stavanger som et variert bedriftsmønster. På Jæren er det flere tradisjonelle mekaniske bedrifter. Foruten verkstedindustrien som er styrket i vekstperioden i Nordsjøen finnes flere næringsmiddelprodusenter i et bredt spekter og forprodusenter.

-Vi har sandutvinningsanlegg, taksteinproduksjon, stålverk, smelteverk og materialforedlingsbedrifter i området, samt en rekke underleverandører til off-shoremarkedet, sier Strand for å beskrive mulighetene innenfor automatiseringsteknikk.

-Vi vil satse på automatisering i tiden fremover, sier han, og vet at behovet er stort i området, også i næringsmiddelindustrien og landbruket.

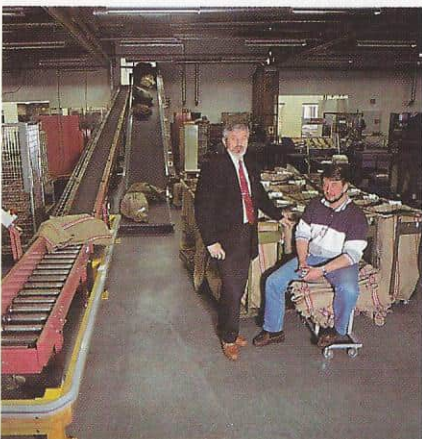
Han legger ikke skjul på at Siemens har gode muligheter. Til tross for at mange bedrifter føler seg "bundet" til den leverandøren de først gjør en avtale med, så vet han at det er ikke alle kundene som er like tilfredse med enkelte konkurrenters leveranser. Dette vil han ikke la gå upåaktet hen, og Siemens har derfor gode muligheter til å komme inn i disse bedriftene.

-Nå må vi ut til våre kunder og i enda større grad spesialisere oss mot et stadig mer krevende marked, teknisk såvel som prismessig, sier han.

-Hva med installasjonsmarkedet?

-Sparebluss, sier han, for å betegne siste året for montørene. Men dette er i ferd

Den nye postterminalen i Stavanger som åpnet i januar håndterer 150 millioner sendinger i året. Siemens har hatt totalentreprisen på sterk- og svakstrøm. Bildet viser leder for Divisjon Anlegg, Kjell Strand og driftstekniker ved Postterminalen, Svein Soreide, som forøvrig hoppet av fra Siemens til Posten da jobben var gjort.



med å snu seg, og han ser en konjunktur-oppgang.

Han innrømmer imidlertid at det har vært en del å gjøre, men at prisnivået har vært elendig, og at industrien knapt har investert.

-Bøygen på installasjonssiden er at over 60 bedrifter arbeider i dette fagfeltet. Konkurransen er derfor hard, og det er vanskelig å komme inn i de industribedriftene som allerede har knyttet til seg en installatør. Selv om Siemens blir invitert til å inngi tilbud, og leverer det rimeligste alternativet, så er det ikke gitt at man kommer inn, fordi bindingen til en annen installatør er stor.

Han presiserer at det ikke er noen policy å dumpe priser for å komme inn hos nye kunder. Alle kan dumpe en pris, men det er ikke alltid til oppdragsgivers fordel. Kunden må ønske å velge Siemens fordi han mener dette er til dennes fordel, etter å ha vurdert pris og kvalitet i sammenheng. Dette er et argument man fremfører for kundene.

Siemens har flere gode service og vedlikeholds kontrakter, blant annet med Sentralsykehuset i Rogaland og Stavanger Postkontor, m.fl. Disse kontraktene utgjør en viktig del av den totale installasjonsvirksomheten.

Installasjonsjobb i Kulturhuset. I en kinosal ribbet for stoler sørger Fredrik Østrem, Tore Inge Tjuvholm og Kjell Harestad for at det skal bli nummerlys i de nye stolene.

-Avtalene har vi fått etter en målrettet satsing mot dette markedet, og vi vil ta vare på disse ved at vi selv perfektionerer serviceapparatet, sier han.

En stor jobb på installasjonssiden er nettopp fullført. Det er Postterminalen på Forus. Nå står Sosialhøgskolen for tur. Her er det store arbeidsoppgaver i vente.

-Vi liker å ha en stor jobb i "bunn" i tillegg til andre oppgaver. Da er det lettere å holde jevn beskjeftigelse både blant montørene og på saksbehandlersiden, sier Kjell O. Strand. Perioden fra da vi avsluttet det interkommunale renseanlegget i 1991 til vi tok fatt på Postterminalen var en hard tid for oss.

-Da investeringslysten i industrien har vært laber på slutten av 80-tallet og frem til idag, var det naturlig at satsingen i Stavanger i hovedsak ble konsentrert mot offshore-kunder hvor markedet var stort og voksende. For vel et år siden ble industri og offshore delt organisasjonsmessig, og det ble nødvendig å konsentrere seg om sitt eget spesifikke marked, sier han.

## Stor vekst for Anlegg/Offshore

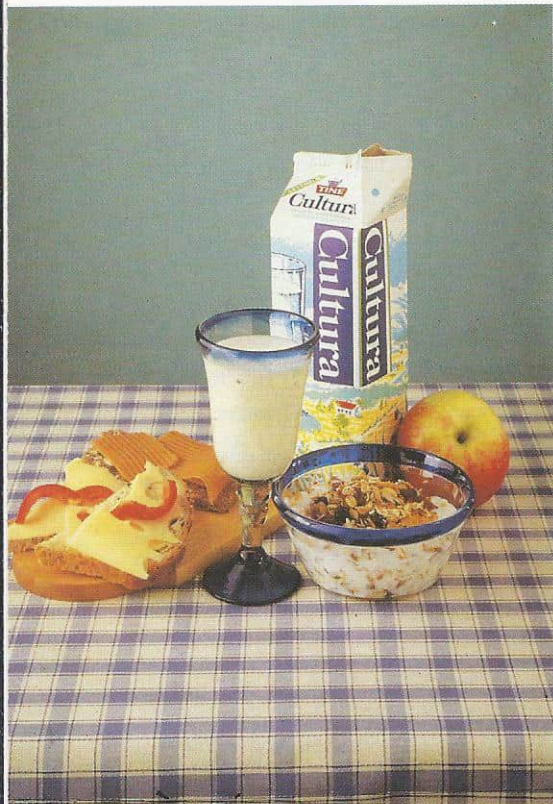
Det har i den senere tid vært en kraftig bemanningsøkning ved offshoreavdelingen i Stavanger. Bare det siste året er veksten fra fire til 10 personer.

Markedet omfatter både nybygg, oppgraderinger på eksisterende plattformer, samt drift og vedlikehold. Utviklingstrenden er at oppgraderinger på eksisterende plattformer er et sti-

gende og viktig marked. Avbruddsfri strømforsyning (UPS) er et produkt som blir godt mottatt i markedet, og det reflekteres i høy markedsandel. Siemens i Stavanger har en god posisjon hos både Philips, Statoil og Amoco.

Aktivitetsnivået gir grunn til optimisme på sikt, og avdelingen har forventninger til å bli engasjert i flere store prosjekter, bl. a. Ekofisk II.

# Siemens styrer melka frem til frokostbordet



Tine Cultura. En slik literkartong har en lang vei før den kommer frem til frokostbordet ditt. Fra gård, til melkerampe, til tankbiler og råvarelager, gjennom pasteurisering og syring, tapping og forpakning, transport til butikk og endelig i bærepåse og til det hjemlige kjøleskapet. Og kartongen kommer fra Drammen.

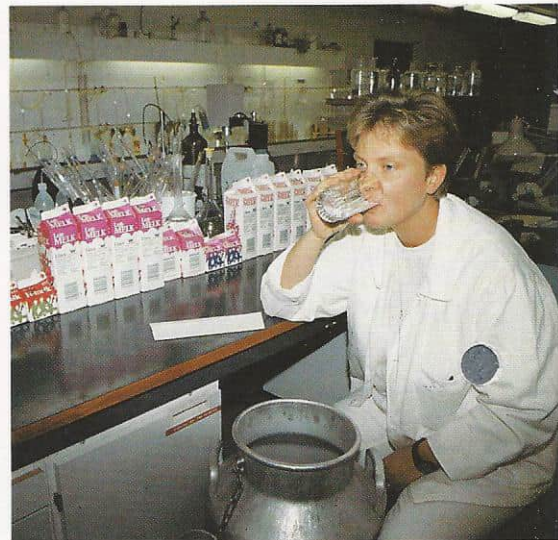
for melka, gjennom tanker, pumper og rør. Prosessen er mangfoldig før det er en melkevarer som er pakket og klar til utkjøring til butikkene. Og det er fortsatt Simatic som får hver dråpe på sin rette plass.

## Stenger til rett tid

Strengt krav til hygiene, og forskjellige vaskeprosesser, alt fra kun vann til lut og syre. Rundt i meieriet står blankpolerte tanker på geledd, sammenbundet av tusenvis av meter forniklet, syrefast rør på kryss og tvers. I disse rørene er det alltid noe. Den ene timen kan det være kulturmelk, men før man sender inn lettmeik som ny produksjon, må rørene vaskes. Det betyr at mellom de to melketyperne går det vaskemidler og vann. Så er det viktig å kutte av kulturmelka i god tid før vaskemidlene kommer, slik at disse kan ledes inn i et annet rør, og likeledes sørge for en hygienisk overgang mellom vaskemidler og lettmeik. Dette er også en av oppgavene til Simatic.

Dynamisk prosess, aldri noe som er i ro, blir det indre liv på Fellesmeieriet beskrevet som. Ulike produkter strømmer i alle retninger i flere høyder hele tiden, og søtmeik og surmeik kommer alltid til den tappemaskinen hvor den riktige emballasjen venter.

-Et meieri er ikke statisk. Det er kontinuerlige endringer, og under her ligger et system som holder orden og tilpasser endringene, sier Jan Brox Nilsen i Siemens og legger til at et meieri faktisk er



-Er melken god idag, mon tro? Smaksprøver av alle produktene kan kun gjøres av erfarne ganer. Forbrukerne skal ha den beste kvaliteten. Fellesmeieriet produserer flere søte og sure melkeprodukter, og hele 17 varianter av yoghurt.

et transportanlegg, hvor 100 millioner liter melk strømmer inn gjennom bygningen hvert år og 40 forskjellige produkter kommer ut igjen.

## Ingenting blir mikset

Fra styringssentralen, hvor det jobber åtte mennesker, tas det bestemmelse om hvor mye melk som skal inn i de forskjellige deler av produksjonen, og hva slags produkt som skal ut igjen, H-melk, lettmeik, yoghurt osv. Samtidig skal man holde orden på råvarene; ren melk, råfløte og melkeprodukter som er kommet tilbake fra butikker og som skal bearbeides til dyrefôr. Ingenting må mikses. Deretter går veien til pasteuriseringsområdet, hvor all melk varmes opp til mellom 63 og 80 grader og ingen bakterier overlever en slik temperatur over en kort periode.

Alle produkter som er "sure", slik som yoghurt og kulturmelk må innom syringstanker. I løpet av et døgn blir råmelk omgjort til til flere deilige syrlige produkter som kiler så godt på tungspissen.

Så skal alt dette styres mot sine rette tappemaskiner i sine rette forpakninger. Bare av yoghurt lages det 20 000 beger pr. time, med 17 varianter. Midt oppe i

**Har du noen gang tenkt over den lange veien et glass melk på frokostbordet har bak seg?**

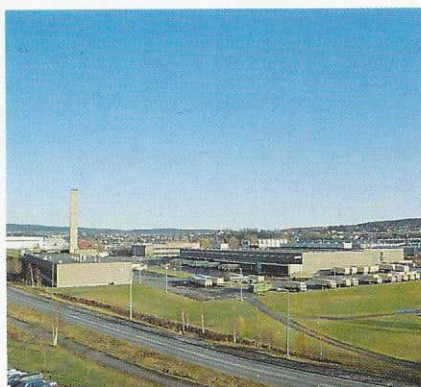
**Vet du at Siemens-teknologi sørger for at du får lettmeik istedet for H-melk?**

**At det er jordbær i yoghurten din og ikke banan, og at dette skjer bare noen hundre meter nord for Siemens på Linderud?**

Hver morgen kommer det store tankbiler fra hele Østlandsområdet, ja ofte helt fra Sør-Trøndelag og Vestlandet, inn til Fellesmeieriet i Oslo. Klokken fem om morgenen har bøndene vært oppe og melket, og en ivrig strøm av gårdsbiler samler inn melkespann, alt går over i større tanker og endelig ruller den ene tankbilen etter den andre inn i renskurte haller i Groruddalen. Over 100 000 liter melk kommer inn hver dag og tappes over i syv 30 meter høye tanker.

Allerede her griper Siemens-teknologien inn. Hver bil identifiseres, Simatic tømmer bilene, melken går gjennom en bakteriekontroll og alle uregelmessige data blir lagret.

Når bilene er tappet må de vaskes grundig. Samtidig starter den lange veien



Fellesmeieriet i Groruddalen i Oslo, Norges største meieri. I 20 år har Siemens-teknologi holdt orden på de mange melkeproduktene. Nå skal en ny generasjon styringssystemer inn.



alle disse melkeproduktene produseres det også juice, med råvarer fra Florida og forpakning fra Drammen.

Det er Simatic også, forresten, som passer på at Rema 1000 og Rimi får melk på paller og nærbutikken kun 10 halvliter melk. Og at det er melk i kjøledisken i kantina på Linderud.

Entusiastiske medarbeidere som deltar i den nye leveransen til Fellesmeieriet.

Fra venstre første rekke: Martin Granly, Geir Olsbøkvamme, Jan Brox Nilsen, Tor Ørnlund, Jan Andersen.

2. rekke fra venstre: Roy Skogsrud, Peter Bjering, Berit Bjerkvoll, Lars Aanderud-Larsen, Hallfrid Granly, Hans Gustav Engen, Einar Torshaug, Jon Milch, Knut Stavik, Roald Haarstad.

## Den store styrkeprøven 20 år etter

Siemens leverte det første anlegget til Fellesmeieriet allerede i 1975, prosessdatasystemet Simat og Simatic S1. Dette har vært i drift hver dag siden, og den eneste grunnen til at Fellesmeieriet nå vil bytte ut anlegget, er at det etter 20 år er vanskelig å få tak i reservedeler. Det har skjedd mange fornyelser med Siemens-teknologien gjennom disse årene.

Nå har Fellesmeieriet - Norges desidert største meieri - skrevet en ny kontrakt med Siemens om fornyelse av hele automatiseringsprosessen og inn skal Simatic S5. Dette nye anlegget skal settes i drift sommeren 1995.

Den store styrkeprøven vil stå den dagen man skal slå over fra det gamle styringssystemet til det nye. Blant annet skal montørene før denne dagen få prøvd sin fingerferdighet ved at 40 000 koblingspunkter i krysskoblingstativet skal være montert riktig. Titusener av tynne ledninger skal inn på rett plass, og ikke på plinten ved siden av.



I dette krysskoblingstativet går det toveis meldinger mellom styringssentralen og hele produksjonsanlegget.

I det øyeblikk gammelt skal stoppes og nytt ta over, skal det ikke forekomme noen form for driftsstans. Melken fra Fellesmeieriet i Grorudalen skal frem til frokostbordet til over 600 000 mennesker i Østlandsområdet - hver eneste dag.

Tanker, tanker og atter tanker. Utsnitt fra produksjonshallene på Fellesmeieriet. I tankene lagres forskjellige melkeprodukter, og Simatic sørger for at produktene pumpes ut og inn i rett rør til rett tappemaskin.

# 50-årsjubilant med visjoner

## Besseberg jakter i stadig nye høyder

**Tekst og foto: Trond Schieldrop**

**Divisjon Telecom seiler i medvind. Transmisjons- og forsvarsproduktene erobrer stadig vekk nye markedsnisjer nasjonalt og internasjonalt. 50 års-jubilanten Arne Besseberg har all grunn til å være fornøyd. Men hva tenker han mest på i disse dager - å feire bursdag eller telekommunikasjoner?**

-Telekommunikasjoner, kommenterer han kjapt.

Divisjonen har en betydelig vekst de senere årene, men Besseberg tror ikke det er realistisk å regne med at denne veksten og takten vil være like høy i fremtiden.

-Vi har som kjent rodd iland kontrakter med NetCom, og vi fikk like før jul i fjor en kontrakt på 220 millioner kroner med Forsvaret. En slik vekst krever et høyt engasjement av alle divisjonens medarbeidere, og for så vidt også supporterfunksjonene ellers i huset, sier han.

Utbyggingen av NetComs GSM-nett har vært en formidabel jobb med stor nyhetsgrad. Radioplanlegging, basestasjoner og telefonsentraler, planlegging av det faste teleenettet til fundamentering og bygging av master, var områder man tidligere aldri hadde jobbet med. - Vi har bygd opp en kompetanse som vi vil søke å utnytte i fremtiden.

Turn-key kontrakten med NetCom åpnet en ny dimensjon for divisjonen. Frem til i dag har man brukt dette prosjektet til å skaffe seg en plattform for videre forretningsdrift både nasjonalt og internasjonalt. - Det er spesielt på radioplanleggingssiden at vi har fått en rekke oppdrag internasjonalt. Vi er nå bl.a med på å radioplanlegge Kina og Marokko og vi har hatt construction-folk i Saudi-Arabia.

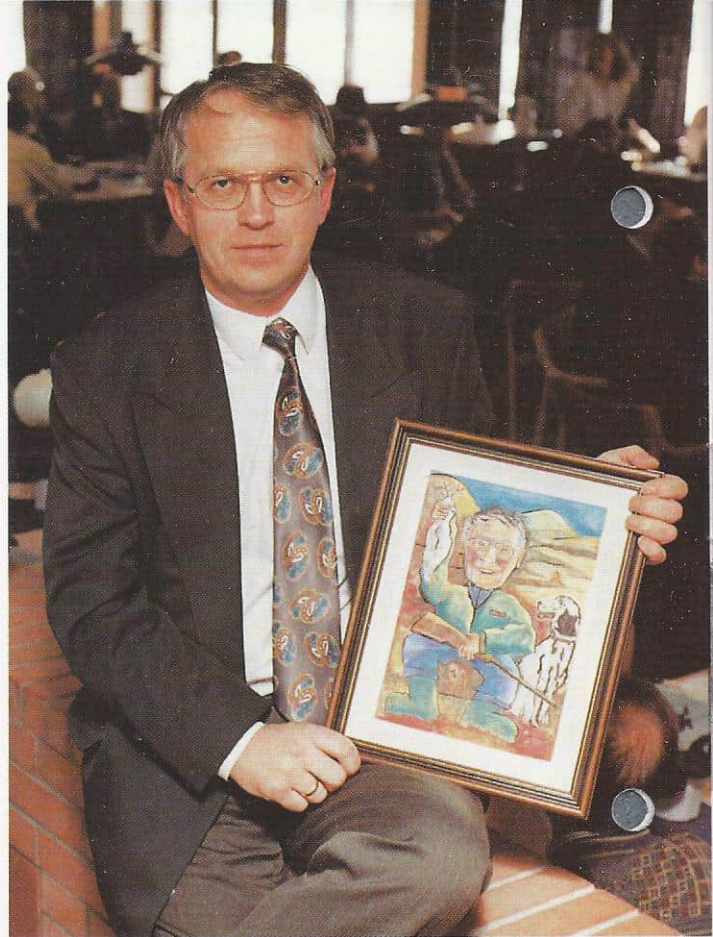
### Samarbeid

Besseberg er opptatt av samarbeid på alle nivå. Det er et nødvendig redskap for å oppnå de store gullkantede kontraktene, mener han. - Men hvordan er samarbeidet med de øvrige divisjonene i Siemens AS?

- Der noen av våre konkurrenter har valgt A/S-strukturen, har Siemens valgt en divisjonsstruktur. Divisjonene er verkøyet Siemens bruker i markedet. Samarbeidet over divisjonsgrensene gjør vi for å bli sterkere i markedet; og det må skje på forretningsmessig basis. Samarbeid er ikke noe mål, men et middel til å vinne nye oppdrag. Når det er sagt, ligger det selvfølgelig nærmest å alliere seg med

Den "gamle" tele-jeger Arne Besseberg har også begynt å jakte ryper i voksen alder og har kjøpt seg hund og hytte på Renåfjellet.

Derav det nyervervede portrett som gave fra gode kolleger.



seg selv - Siemens internt - hvis dette er best! I NetCom-prosjektet har vi hatt et nært samarbeid med Divisjon Anlegg. Det har båret frukter for begge parter. Gardermoen-prosjektene er andre eksempler på at samarbeid over divisjonsgrensene burde være svært meningsfylt for å styrke våre vinningsjanser, sier Besseberg.

### Fem år fremover

- Hvis du skulle se fem år fremover, hvordan vil da situasjonen for Divisjon Telecom være?

- Jeg vil ikke påta meg å si hvordan situasjonen kommer til å være om fem år, men jeg har en viss formening om hva vi skal bestrebe oss på. Innen telekommunikasjon faller grensene både på leverandør- og operatørsiden. Vi må i sterkere grad tilpasse oss det internasjonale markedet. Det er overkapasitet på elektronikkproduksjon både i Siemens og i Europa. Vi konkurrerer med billig og kompetent ingeniørkraft fra Øst-Europa og Fjerne Østen, og dette er og vil nok bli vår største utfordring. Det vil kreve en kontinuerlig forbedringsprosess i våre egne miljøer og i hele Siemens. Vi må søke å få en betydningsfull posisjon i Siemens-konsernet. Vi skal bli en attraktiv partner i verdensmarkedssammenheng innenfor de segmenter vi jobber med. Dette er forsåvidt ikke noe nytt mål hos oss. Det har vi hatt i mange år. Men problemstillingen er blitt aktualisert etter som rammebetingelsene i markedet og i Siemens forøvrig har skjerpet seg.

### Prisreduksjon

- Når du snakker om å bli konkurransedyktig, tenker du da på å redusere prisene?

- Vi må ned i pris, ned i leveringstid og opp på kvalitet og leveringspresisjon. Og den som nå tror jeg snakker bare om produkter fra produksjonen, er temmelig foreldet i sin tankegang. Dette gjelder alle ledd i organisasjonen - operative som ikke-operative. Målet er at vi gjennom prosessforbedringer skal kunne vinne flere oppdrag som igjen bidrar både til å sikre de arbeidsplasser vi har, og helst også bidra til å skape nye.

### Europeisk tilnærming?

- Hvilken betydning har et medlemskap/ikke medlemskap i EU for Divisjon Telecom?

- Når det gjelder det norske telekom.markedet, har dette vært helt åpent i alle år, og vi har således hele tiden hatt full internasjonal konkurranse. Dette vil under EU fotsette med den forskjell at konkurransen skjer under et mer veldefinert regelverk. Ser vi på vår internasjonale virksomhet - hvor trenden er at vi får direkte kontakt med stadig flere land i Europa - vil et medlemskap nok være en fordel. Ser man på Siemens' eller for så vidt også på andre internasjonale selskapers mulige satsninger i Europa, kan vi være temmelig sikre på at Norge utelates som investeringsland dersom vi velger å stå på vår innbilte "sjølråderett".

Suksessen som Divisjon Telecom har opplevd er på ingen måte en enmannsjobb. - Jeg har vært omgitt av dyktige og engasjerte fagfolk på alle plan i organisasjonen hele tiden. Min erfaring er at det er rom for å satse på nye områder i Siemens. Det er også kultur for å gjøre feil - bare man ikke gjør de samme feilene hver gang, avslutter Besseberg.

# Teknikkens ti-kjemper

**Tekst: Tor Cederkvist**

**Hvis noen spurte meg hvem som kunne ha formet uttrykket "det umulige tar litt lenger tid", ville mitt svar bli Jan T. Herstad. Mannen som i 25 år har prøvd seg på det meste innen Siemens. Som har inspirert og irritert, fordi han krever like mye av andre som han krever av seg selv. Nå tar han permisjon fra Siemens et par år, for å bli assisterende norsk industriattache i USA.**

Jans første møte med Siemens var ikke slik en ung utenlandsstudent helst ønsker det. Han fikk ikke engang svar da han søkte på en utlyst stilling som automatiseringsingeniør på Teknisk Seksjon.

- Det stemmer nok det, sier Jan. Men da jeg sendte et irritert brev til personalavdelingen og klaget på dårlig behandling, fikk jeg raskt et hyggelig svar. Siden gikk det slag i slag.

Jan fikk jobb på den nyopprettede "Prosessdataavdelingen" på Linderud, hvor han ble i 13 år. Her fikk han kombinere sine kunnskaper i datateknikk og automatiseringsteknikk, en disiplin som bare var i sin spede begynnelse her til lands den gangen.

## Startet med eforstyrning

- De første jobbene var for norsk eforstyrning, sier Jan. Spesielt artig var det å utvikle programvare for optimal lastfordeling mellom aggregatene i Røldal-Suldal. Rolf Wiedswang, som senere ble direktør for Samkjøringen, var en inspirerende kunde.

Senere ble oppgavene dreid over mot skip, hvor vi jobbet med norske redere og skipsavdelingen i Erlangen. Det ga meg internasjonal erfaring, og en viss forståelse for tysk mentalitet.

## Gjennom muren

Første gang Jan virkelig stanget hodet mot Siemensmuren, var da Mobil Exploration Norway i 1975 forespurte på et mikroprosessorstyrt automatiseringssystem til den første Statfjordplattformen.

Jan skulle være prosjektleder, og tok kontakt med fagansvarlig Stamhaus-avdeling i Tyskland. Svaret derfra kom pr. telex, kort og greit:

"Mikroprozessoren gibt's in unserer Spectrum nicht".

Erlangen hadde talt, og gitt et svar som ville stoppet de fleste. Bare ikke Jan.

"Alt kan kjøpes for penger", mente han. Det måtte da finnes noen som hadde slike dingser tilgjengelig?

Et par dager senere troppet han opp hos Lars Monrad Krohn i Mycron, som tente på ideen.

Tre år senere gikk verdens første plattform styrt av mikrodatamaskiner i drift. På Statfjord A, med Siemens A/S som leverandør.

## Siemens gir muligheter!

Det er ikke mulig å gå inn på alle de felter Jan har vært med på i Siemens. Prosjektleder innen energiforsyning, flysikring, skip, offshore og industri. Avdelingsleder og markedsansvarlig på ADB-sektoren. Konsulent og foreleser på ISSEX-seminarer (International Seminars for Sales Executives) over hele verden i regi av Siemens-Nixdorf i München. Da traff han mer enn 2000 Siemenskolleger fra 23 land, og lærte således å kjenne både Stamhaus og periferi i vårt store firma.

- Hvilke hovedinntrykk sitter du selv igjen med etter alle disse årene?

- Siemens er et veldig allsidig firma, og morsomt å jobbe i. Her kan man gjøre alt man vil, hvis man bare vil det sterkt nok. Men du må selv se mulighetene, og gripe dem.

Prosjektet med det statlige meksikanske oljeselskapet PEMEX står for meg som kanskje den beste og mest interessante perioden i Siemens. Det var liksom fullt hus på alle fronter; big business, interessant teknologi, interessant marked, interessante mennesker og kultur. Stoltheten over å være en blåøyet nordmann som "tok rotta på" amerikanere, franskmenn, tyskere og svensker i den store kampen om millionene var også påtagelig. Og vi tjente penger!

Jeg gikk lenge og delte livet mitt i to faser - livet før og etter Mexico.

- Hva med din nye jobb?

## Kontaktformidler Norge-USA

-Jeg tror nok det er min allsidige erfaringsbakgrunn, og ikke minst den internasjonale siden av denne, som er hovedårsaken til at jeg fikk jobben. Jobben går ut på å være en katalysator mellom norske og amerikanske bedrifter og institusjoner på området teknologiutveksling og samarbeide i videste forstand. Vårt kontor skal formidle trender i markedet, opprette kontakter og gi støtte ved møter og forhandlinger. Det forventes at attachéene jobber som profesjonelle konsulenter med oppdragsgivere som vil betale for deres ytelser. Virksomheten vil gå i begge retninger - norske bedrifters søken etter muligheter i USA, og amerikansk industris søken etter muligheter, partner-



56 kilometer over fjellet mellom Rena og Lillehammer er en passelig søndagsdose for Jan. Sjelden møter han mer opplagt på jobben enn mandagen etter "Birke'n". (Foto: Bjørn Haukaas).

skap og etablering i Norge. Vi vil jobbe tett sammen med Eksportrådet, og ha kontorfellesskap med Generalkonsulatet i San Francisco.

## Sport og familie

Selv i de mest stressede situasjoner tar Jan seg tid til sportslige aktiviteter. Langrenn, jogging, seilbrett, kajakk, squash, listen er like lang som når det gjelder hans faglige aktiviteter.

- Tar du med langrennsskiene til San Francisco også?

- Vinteridretter har vel relativt dårlige kår der borte. Men kanskje tar jeg opp golfen igjen? Med en oppvekst nær Bogstad Golfbane har jeg jo prøvd meg både som caddy og hobby-spiller. I San Francisco vil jeg også prøve å prioritere familien litt mer, den har lidd en del under all reisevirksomheten. Tennis og squash skulle passe bra i den sammenheng - og badebuksa!

## Ringen sluttet

"...capable, professional and with personal characteristics which make him compatible with management, engineering and sales", het det i den attesten Jan hadde med fra Westinghouse Electric Company da han søkte jobb på Siemens i 1969. Han har fått prøve seg på alle disse områdene før han nå setter kursen mot Amerika igjen.

Jan's evner til å se nye muligheter og til å arbeide strukturert og hardt selv i stressede situasjoner, er egenskaper som vil komme godt med i den nye jobben. Kombinert med den utholdenhet og fighting spirit han har opparbeidet seg gjennom idretten, og 25 års allsidig erfaring i det internasjonale Siemenskonsernet.

# Siemens i USA

## Solid base i global sammenheng

Tekst: Leif Fiskaa

**Dr. Willi Meier er redaktør for SiemensWelt, magasinet for alle Siemens-ansatte. Bladet som blir utgitt og trykket i München tar for seg nyheter fra den store Siemens-familien verden over. Da Siemens i USA er et interessant tema å få belyst for Siemens-ansatte, reiste han noen måneder på kryss og tvers i USA for å lage en reportasje til magasinet som skal være så levende og ekte som mulig. Det ble senere laget særtrykk av artikkelen og fordelt til medarbeiderne i Siemens USA. Utfra denne artikkelen er det hentet endel fakta som er bearbejdet og gjengitt nedenfor.**

Med 35.000 ansatte fordelt på 44 stater og en omsetning på 4,5 mrd. US \$, er Siemens i USA på god vei til å etablere en meget sterk baseposisjon, globalt sett. Virksomheten er representert i ca 450 byer og tettsteder over hele USA, som også innbefatter over 60 fabrikker og produksjonssentra.

### Fra begynnelsen av virksomheten og fram til idag...

Selv om den moderne historie om Siemens i USA daterer seg fra '50-årene, gjorde Siemens seg bemerket på det amerikanske marked lenge før.

I 1854 bestilte Pennsylvania Railroad et telefoni-system fra Siemens & Halske.

Tyve år senere la 'Siemens' eget kabelskip *Faraday* den første trans-atlantiske kabel mellom Irland og USA.

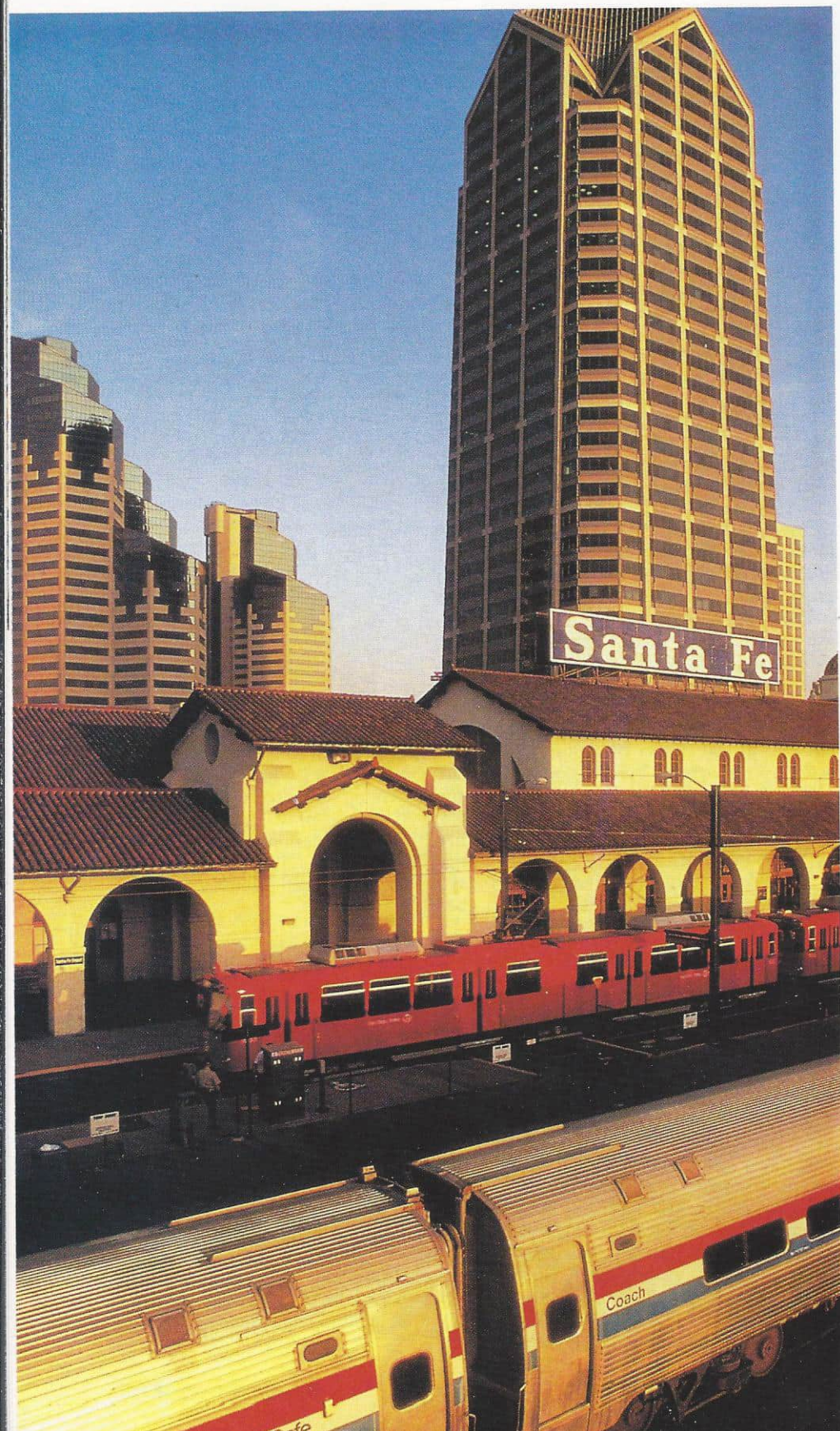
Foto som er tatt for ca. 100 år siden viser en Siemens-fabrikk i Chicago, men den brente dessverre ned til grunnen og ble ikke bygd opp igjen.

Det ble videre skrevet kontrakter med deler av industrien, den som gjorde seg mest bemerket var en lisensavtale med Westinghouse Electric som ble undertegnet i 1924.

Tidlig i '50-årene inviterte så Westinghouse Siemens til en storstilt satsing på det amerikanske marked.

-De var interessert i Siemens-produkter for å bygge ut sitt eget produktregister, ifølge Franz Bartlewski, som idag er 88 år og holder til i Erlangen, Tyskland.

Han reiste til USA i 1950 for å analysere og tilrettelegge markedet for Siemens. Da han nylig hadde arbeidet for General Electric i forskjellige land, var han en nyttig mann for Siemens med sin store kontaktflate.



-Amerikanerne er virkelig liberale, sier han. -For dem er det den mest naturlige ting i verden å arbeide med konkurrerende selskaper.

Bartlewski åpnet kontor i Empire State Building i 1953, og i de følgende måneder ble flere operative baser åpnet på det amerikanske marked. Fra 1954 ble Siemens i USA offisielt dirigert fra hovedkvarteret i New York City. I juni 1959 hadde antall ansatte i hovedkvarteret øket til 37 menn og kvinner. Kontoret lå i 29. etasje i denne imponerende bygningen.

Mens virksomheten tidligere hadde begrenset seg til nisjer i markedet, tro etter hvert spesielle leveranser fram som ga løfter for framtiden.

Vi nevner spesielt bestillinger av røntgenrør, elektronmikroskoper og annet utstyr til den medisinske industrien.

I 1970 ble Siemens aktiviteter innen medisin og industri forøvrig innlemmet i konsernet, med hovedkvarter i Iselin, New Jersey.

Et par år senere ble den første 100 prosent Siemens-eide fabrikk innviet i Cherry Hill, New Jersey.

Det ble utarbeidet en spesiell rapport fra virksomheten i USA i 1981, der vi legger merke til at medarbeiderstaben er økt til 14.500 og at omsetningen er på 845 millioner US \$.

Etter noen vellykkede år ble omsetningen mer enn femdoblet, og ordreinngangen er ventet å nå ca. 5.5 mrd. US \$ i 1994.

For å se det hele i et annet perspektiv, har virksomheten med disse tall passert Apple Computer i omsetning. Dette velkjente konsern er et av verdens største og mest kjente innen høyteknologi på elektronikk for bl.a. PC.

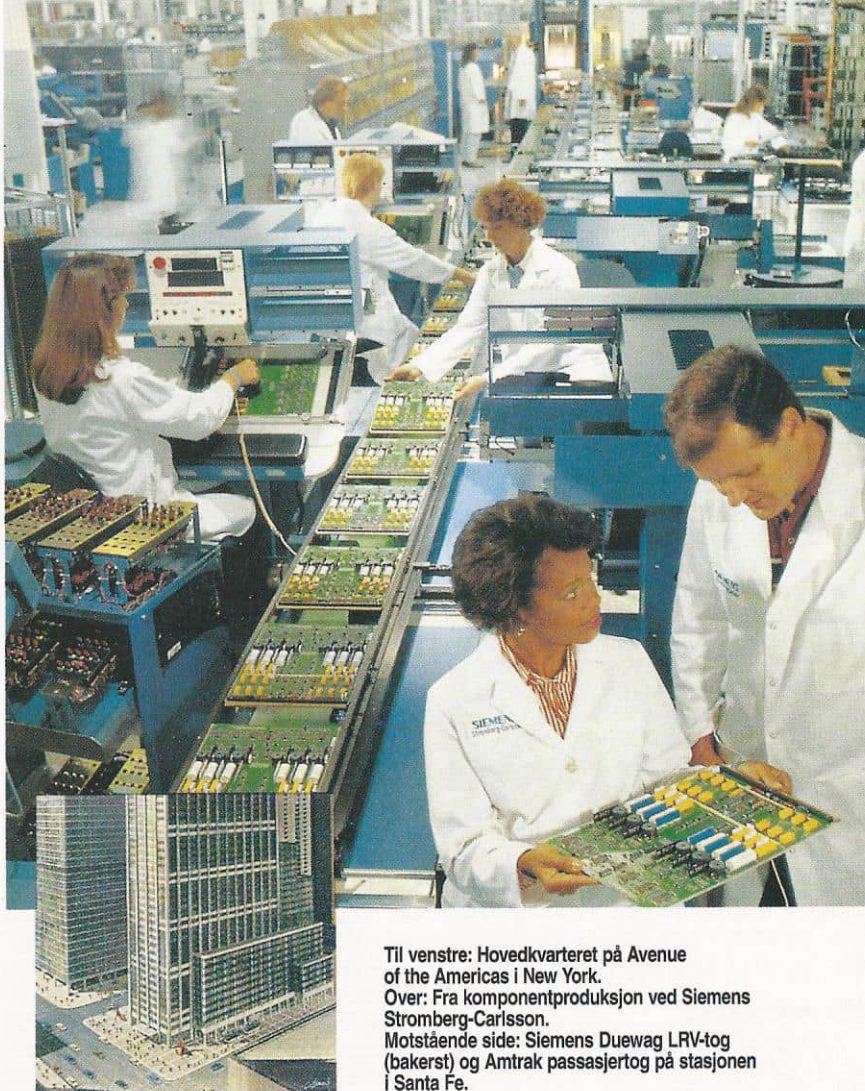
Siemens i USA ligger for øyeblikket på 120. plass på rankinglisten over stor-konsern i USA.

Dette var i korte trekk utviklingen av Siemens virksomhet over there, fra den spede begynnelse og fram til idag. I våre dager er virksomheten en av nøkkelspillerne på det amerikanske elektromarkedet.

#### **På hvilke områder opererer Siemens i USA?**

Markedsområdene er nødvendigvis differensiert fra mange andre land på grunn av sitt store mangfold, men en del områder kjenner vi igjen:

- Siemens Automotive  
Forsterker Siemens posisjon som en av verdens største leverandører av elektronikk og elektromekaniske produkter for bilindustrien.



Til venstre: Hovedkvarteret på Avenue of the Americas i New York.  
Over: Fra komponentproduksjon ved Siemens Stromberg-Carlsson.  
Motstående side: Siemens Duewag LRV-tog (bakerst) og Amtrak passasjertog på stasjonen i Santa Fe.

- Siemens Components  
Forsyner kunder med praktiske design-løsninger og høyteknologiske elektronikk-komponenter.
- Siemens Corporate Research  
Undersøker og fremmer Siemens konkurransevne i utvalgte markeder. Oppmuntrer til utveksling av teknologi og kunnskap om markedene med forsknings- og industrisentra for å styrke Siemens operative selskaper.
- Siemens Energy & Automation  
Utvikler og produserer systemer som regulerer, kontrollerer og distribuerer elektrisk kraft; beskytter elektriske systemer; og omformer elektrisk kraft til mekanisk energi.
- Siemens Industrial Automation  
Utvikler og produserer automatiseringssystemer for maskinkontroll, roboter for kretskortproduksjon m.m.
- Siemens Medical Corporation  
Nasjonens mest allsidige leverandør av medisinsk elektronikk til sykehus- og medisinmarkedet. Utfra strategisk plasserte servicesentra betjenes kundene over hele landet.
- Siemens Nixdorf Information Systems  
Utvikler og markedsfører computer-systemer og produkter spesielt beregnet på det amerikanske marked, samtidig som de er pådrivere for å utvikle systemer for eksport til andre deler av verden.
- Siemens Nixdorf Printing Systems  
Markedsfører og supporterer høykvalitets elektroniske printere.
- Siemens Power Corporation  
Involvert i forskjellige prosjekter for kraftgenerering, inkludert gass- og dampturbinproduksjon, solenergi etc.
- Siemens Stromberg-Carlson  
Forsyner det amerikanske telekommunikasjonsmarkedet med komplette digitalbaserte nettverkssystemer. Dette inkluderer også fiberoptisk utstyr.
- Siemens Transportation Systems  
Produserer komponenter, utstyr og systemer for skinnegående trafikk.
- OSRAM SYLVANIA  
Produserer og markedsfører et stort register av belysning, så vel som presisjonsmaterieell og komponenter for belysningsindustrien. Produserer også belysning for bilindustrien.
- Potter & Brumfield  
Produserer elektromekaniske- og halvleder-releer.
- ROLM  
Utvikler private telekommunikasjonssystemer og nettverkløsninger for forretningslivet, fra de små og mellomstore bedrifter til de store multi-nasjonale selskaper.

# Ny giv for senior-ressurser

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Kurset "Senior Ressurs" er et nytt tilbud i Siemens, rettet mot en målgruppe som tidligere ikke har hatt noe spesifikt tilbud. Denne gruppen sitter inne med en mengde erfaring som det er viktig for firmaet å benytte riktig. Men det er også en gruppe som opplever at de står i fare for å stagnere på enkelte områder, og som derfor føler behov for videreutvikling og stimulans. Faglig og menneskelig.

Dette utviklingstilbudet er først og fremst beregnet på fagspesialister, senioringeniører, prosjektmedarbeidere og stabfolk som har passert sin første ungdom. En gruppe som ofte, og tildels med rette, betegnes som "den glemte ressurs".

## Ikke nedtrapping!

Poenget er å gi denne glemte ressurs et faglig og personlig løft, for bedre å kunne takle de utfordringer som ligger foran. "Senior ressurs" er altså ikke et kurs som skal forberede til pensjonsalderen eller føre til nedtrapping av aktivitetene. Tvert om skal det legges grunnlaget for en ny vår, på jobben og privat!



## Gode erfaringer

Kurset hadde to hovedtemaer, personlig utvikling og praktiske verktøy for bruk i hverdagen. Vi har spurt en av deltagerne, Egil Kristiansen, hvilke tanker han sitter igjen med etter dette kurset.

- Personlig satte jeg nok størst pris på den delen som gikk på personlighetsutvikling, sier Egil, selv om også de praktiske tipsene og teknikkene var meget verdifulle.

Jeg likte kursopplegget, at man la relativt liten vekt på teori, og i stedet lot deltagerne tenke fritt og selv formulere svar ut fra gitte problemstillinger. Det er viktig hvis tanke skal føre til aktiv handling!

## Fin gruppedynamikk

Egil legger vekt på at det raskt ble en åpen og tillitsfull stemning i gruppa, slik

Det var artig å være med på denne første gjennomkjøringen av "Senior Ressurs", og vi kan trygt anbefale neste runde, sier (fra venstre sittende): Inge Bø, Veronica Munch, Odd Kristiansen (kursleder), Tore Sehm. Bak fra venstre: Konrad Svee, Tor Wæhler, Egil Kristiansen, Astor Berg, Jan Eriksen, Reidar Svorte og Knut Thanem.

at man kunne bidra til å utvikle hverandre i stedet for å gå i dekning med egne problemer og svakheter.

- Jeg tror den metoden kurslederen benyttet var meget velegnet for å få til dette, sier Egil.

- Ingen svar var "gale", alt ble benyttet som innspill til en prosess som skulle gi et positivt sluttresultat.

At kurslederen selv var godt voksen, og at han ikke slo om seg med fine ord og faguttrykk, var naturligvis også av betydning for at kurset ble så vellykket.

## Vent ikke på lederne – ta initiativet selv!

Som senior er du en ressurs innen ditt arbeidsområde, og den trenger Siemens!

Min konklusjon etter kurset Senior Ressurs i Siemens er at det støtter opp under at seniorer er viktige for Siemens og at seniorer har kunnskaper og lojalitet som bedriften trenger.

Kurset viste oss hvordan vi kan bidra til forbedringer og økt lønnsomhet ved å øke vår egen effektivitet.

Det gjør vi ved å bruke teknikker for effektiv læring og bedre hukommelse. Vi gjør det gjennom å være kreativ ved problemløsninger ved bl.a. å vite "hva fremmer og hva hemmer". Stor nytte er det i å bruke utviklingssamtaler tilpasset medarbeiderens alder. Det er forskjellige motivasjonsfaktorer på de ulike alders- og karrieretrinn. Det er spesielle momenter som er viktige for seniorer.

Seniorer kan bidra til å forstå når det "butrer imot" i mellommenneskelige situasjoner i egen avdeling. Få brakt saken frem for å finne en løsning. Slike uløste

oppgaver kveler avdelingen innenfra.

Hvordan kan vi medvirke til større effektivitet i møter og gruppearbeid? Stikkord er å spare tid, mitt bidrag og hvordan motta. Bruker vi egen tid rett? Bruker jeg opp andres tid? Seniorer må forstå betydningen av forandringsvilje og forandringsevne, og behovet for forandringer hos enkeltpersoner og organisasjoner.

Dette er momenter som kom klart frem for oss etterhvert som vi kom lenger og lenger "inn i kurset". Seniorer skal sammen med andre bidra i diskusjoner og avgjørelser. Motforestillinger skal frem inntil den endelige avgjørelsen tas. Da forholder vi oss til den.

La flere få være med på slike samlinger. Begynn gjerne med seniorer, men la det også bli attraktivt for de yngre. Enten med alle temaene - alternativt satt sammen av noen av dem eller som enkelttema.

Takk til Inge Bø, som tok seg tid til å delta og bidra gjennom hele kurset.

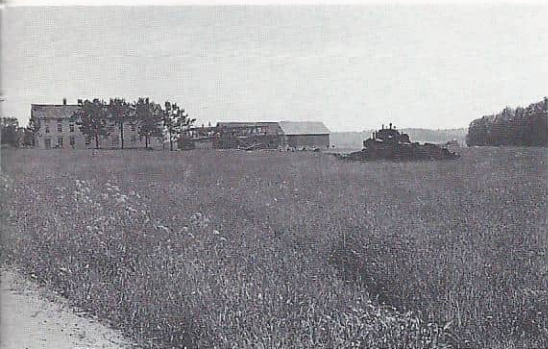
Fra nå av må det bli en selvfølge at minst en leder med ansvar og som kan representere bedriftens ledelse deltar på slike kurs i Siemens. Det stiller krav til kursansvarlig, til deltakerne og til ledelsen selv. Temaene i opplæringen må ta utgangspunkt i forhold i Siemens. Diskusjonene/temaene må ha en konklusjon. Den kan lederen stå inne for, eventuelt føre den videre oppover i organisasjonen.

Takk også til de øvrige kursdeltakerne. Vi var alle ressurser i kurset, og engasjement fra hver enkelt løftet også kurset, ved at vi fikk frem eksempler og synspunkter fra forskjellige Siemensmiljø.

Kursleder Odd ga oss eksempler på at Siemens ikke er alt. Andre bedrifter løser også interne oppgaver og har opplærings- og effektiviserings tiltak. Takk for gode og interessante samlinger. Vi hadde godt av å få impulser utenfra.

Tore Sehm

# Sluppen – fra 1661 til idag

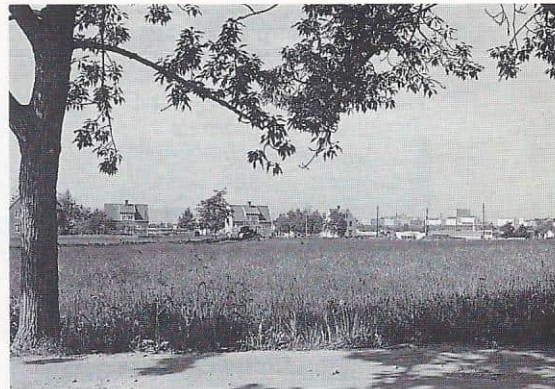


Til venstre: Det første "spadestikk" med bulldozer 16. juni 1961, nøyaktig 300 år etter første skriftlige historie om Sluppen.  
Til høyre: Utsikt nedover fra hovedbygningen på Sluppen.  
De to arbeiderboligene til venstre i bildet.

ge av dem ble stamfedre til kjente slekter i dagens Trondheim.

Den slekta som satt lengst som eiere på Sluppen bar navnet Hammond. Thomas Hammond, som var født i 1631 i England, bosatte seg i Trondhjem i midten av 1600-tallet. Han giftet seg med Elisabeth Henrichsdatter Sommerschiel, datter av Henrich Sommerscales fra London. Han hadde tidligere bosatt seg i Trondhjem, ble storkjøpmann og stamfar til slekta Sommerschield.

I folketellinga for 1701 anføres for Sluppen: "Ingen opsitter. Brukes til avlsgård av Thomas Hammond." Med korte avbrudd var Sluppen i familien Hammonds eie til enken etter Alexander Hammond Friedlieb, Anna Cathrine's død i 1804. Gården ble da overtatt av hennes nest eldste sønn fra første ekteskap, Johan Møllmann Lysholm.



I den første tiden etter åpningen av jernbanen gikk det ett tog oppover og ett nedover hver dag om vinteren og to om sommeren. Hastigheten var 23 km/t og reisen mellom Trondheim og Støren tok 2 1/2 time, når alt gikk bra. Om vinteren var det ofte problemer med snø og is. Det fortelles at en gang brukte toget 6 timer fra Melhus til Trondheim, enda det var to lokomotiv bak pløgen.

**Tekst: Tor Odd Vist**

**Klokka er på ettermiddagen. Jeg står på parkeringsplass nord og børster snø av bilen, og mer er i vente. En eldre dame i sort skinnkåpe kommer gående forbi. Hun stopper opp, hilser og kommenterer vinteråret. Vi blir stående å prate litt. Etter hvert aner jeg at hun har sterk tilknytning til området, og på direkte spørsmål sier hun:**

"Joda, jeg er født her. Akkurat her hvor vi nå står stod huset som var mitt barndomshjem. Her har jeg trådt mine barnesko og lekt mellom busker og trær."

Brita Aalk Carlsen, som nå bor i Klæbuveien, prater videre. Hun gjør meg nysgjerrig. Her må det finnes mye informasjon som burde interessere oss som har vårt daglige virke her på Sluppen. Jeg bestemmer meg for å "lukte litt" på saken, og finner fort ut at her er mye stoff, så jeg må forsøke å fatte meg i korthet.

Navnet Sluppen mener man kan avledes fra det oldnorske ordet "sloppr". Det betegner en vid kappe uten ermer som f. eks. en geistlig messeserk. Man har ment at navnet kunne henføres til en utvidelse av Nidelven like nedenfor gården, en utvidelse som kanskje var mer iøynefallende i gamle dager.

Mange av gårdene omkring Trondhjem by var eiet av borgere i byen. De brukte dem som avlsgårder, for skogens skyld, eller også som kapitalinvestering. Grunnet sin sentrale beliggenhet ble nok Sluppen tidlig overtatt av byborgere.

## Utenlandske eiere

Det finnes ingen oppteignelse over eierforhold til Sluppen før i 1661. Da tilhørte gården Maren Hermand, mens brukeren hette Knut. Siden har det vært en hel rekke eiere til gården, de fleste av dem av utenlandsk herkomst. Den sterke trehandelen mellom Trøndelag og England gjorde at mange engelske handelsmenn slo seg ned i Trondhjem. Man-



Bildet over er tatt fra samme sted som forsidebildet. Maleri av I. Kløven 1924. Sluppen Gård i bakgrunnen, renholdsverket til høyre. De to husene i forgrunnen er de to omtalte tomannsboligene i Nordre Allé. Det til venstre står fortsatt, som på bildet ovenfor.

I denne perioden ble det oppsatt nye hus på Sluppen. Våningshuset ble flyttet dit fra Solem på Byåsen. En kostbar have ble også anlagt rundt gården. Flere omkringliggende gårder ble oppkjøpt, bl. a. en av Sunnlandsgårdene. Sluppengården lå på den tid på en høyde like ved der Trondheim Energiverk sine bygninger ligger i dag.

## Størenbanen

Går vi så 50-60 år fram i tid kommer vi til Størenbanens anlegg og drift i 1864. Banen delte eiendommen på langs med en trasé som idag dekkes av motorveien. Størenbanen krysser elva på sin vei mot syd på ei høy trebru, "Sluppen viadukt". Den gikk vest for, og omtrent parallelt med dagens Kroppanbru.

## Holtermanns vei

Fra 1888 - 91 ble det lagt ny vei fra byen til Nidarvøll. Den fulgte den gamle jernbanelinja fra bygrensa over Tempe opp til Sluppen, da jernbanen var blitt flyttet over på vestsiden av Nidelva i 1882. Den fikk navnet Holtermannsveien etter Nils Stochfleth Schultz-Holtermann. Holtermann kjøpte nemlig Sluppen på auksjon i 1870 i Bertram Engelsen's konkursbo for 14.000 spesidaler. I 1875 var besetningen 6 hester, 1 okse, 64 kyr og 2 svin, og utseden var 12 1/2 tønner bygg, 15 tønner havre og 8 1/2 tønner poteter. Gårdens størelse var omtrent 800 mål.

På grunn av en ondartet smittsom sykdom i buskapeen i 1880, antakelig miltbrann, ble han nødt til å brenne fjøs og uthus. Han førte derfor opp nye bygninger og flyttet dem samtidig nærmere ned til byen, hvor de stod inntil de ble revet da Siemens startet oppføringen av sitt nye industrianlegg i 1961-62.

Holtermann solgte Sluppen i 1901 til Fredrik Bruseth for 150.000 kroner. Han solgte den videre til Trondheim kommune i 1917 for 400.000 kroner. Som bestyrer for gårdsdriften ble Lars Oskar Holme ansatt.

## Renholdsverket

I disse årene ble flere parseller fradelt Sluppen, deriblant parsellen til Trondheim Renholdsverk. Kontorbygninger, *Forts. neste side*

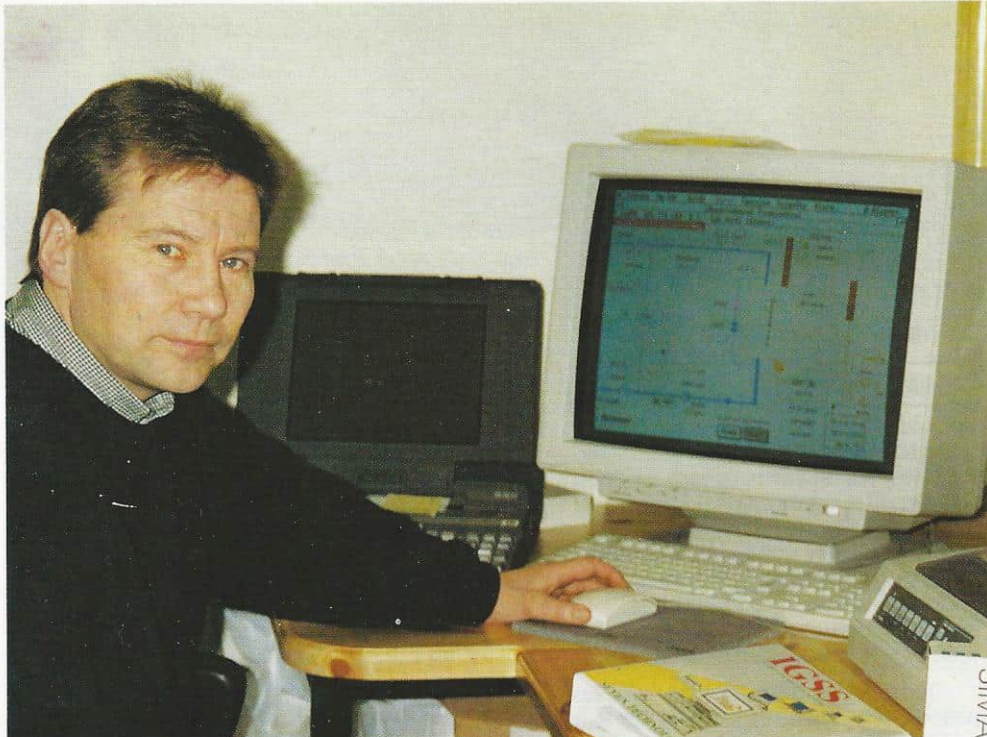
# Fra uønsket drivhusgass til boligoppvarming

**Tekst og foto: Tove Løhne**

Den 9. februar i år åpnet Heggstadmoen varmesentral i Trondheim. Sentralen tar vare på metangassen fra avfallsplasser og bruker denne i fjernvarmeanlegget. Resultatet er at den skadelige metangassen ikke forurensrer miljøet verken lokalt eller globalt, samtidig som man får varme nok til 800 boliger. Siemens har levert styresystemet for anlegget.

I en avfallsfylling foregår en nedbryting av organisk materiale med diverse bakteriegrupper. Tilgangen på oksygen vil som oftest være minimal, slik at bare deler av det organiske materiale blir forbrukt og omdannet til karbondioksyd. Resten forblir i energirik form, hovedsakelig som metangass. Resultatet er at det siver ut store mengder metangass som er en uønsket drivhusgass med betydelig større negativ miljøeffekt enn tilsvarende mengde karbondioksyd. Myndighetene har gitt signaler om at oppsamling av metangass kan bli et krav i fremtiden.

Heggstadmoen varmesentral har bygd 33 brønner, hver med 30m dybde ned i fyllinga for å samle opp denne metan-



gassen. De fleste andre brenner den oppsamlede metangassen i fakkell, men i Trondheim blir den ført til Heggstadmoen varmesentral hvor den blir brukt til å varme opp vann som brukes i fjernvarmeanlegget. Der gir den nok varme til 800 boliger pr. år, dette tilsvarer 2,5 MW.

Leveransen fra Siemens

A/S er i størrelsesorden 1,5 millioner kroner. Vi har levert styresystemet for ventilene som justerer vann- og gasstilførselen. Dette er basert på Simatic S5 og blir presentert i det PC-baserte presentasjonssystemet OS32.

I alt har 3-4 personer fra forskjellige fagområder deltatt i dette prosjektet i løpet av

Per Wold fra serviceavdelingen i Siemens Trondheim har vært teknisk bearbeider for styresystemet.

høsten 1993 og fram til februar i år.

Senioringeniør Terje Havsten, divisjon EFO, Trondheim, har vært prosjektleder for leveransen fra Siemens A/S.

*Forts. fra side 11*

fabrikkbygninger med grismatkokeri, pudrettfabrikk og verksted var allerede oppført i 1918. Det var ca. 60 personer ansatt fra starten av. 40 hester gikk i transport med søppel, dospann og grismat. Og griser var det nok av, ca 12.000 i de store grisehusene.

Da renholdsverket ligger på Sluppen er det blitt et innarbeidet uttrykk at det som man ikke har bruk for, kjører man på Sluppen. Det sa vi også om vårt firma da vi flyttet hit i 1962 - 63. Men den operasjonen må vel sies å ha vært en fornuftig og vellykket "søppeltømming".

## Okkupasjon

Under krigen ble ca. 250 mål dyrket mark beslaglagt av den tyske krigsmakt. De satte opp ca. 40 sørre og mindre barakker. Den største samlingen lå der hvor lærerboligen og de nye bygningene til

Nidarvoll skole ligger idag. I området Bagler- og Birkebeinerveien var det oppsatt innhegning for bl.a. å holde reinsdyr som husdyr, et eksperiment som ikke falt særlig heldig ut. Russisk fangeleir ble anlagt der hvor Shellstasjonen ligger idag. Denne parsellen av Sluppen heter Lille Gråtervoll, så under krigen bar den nok sitt navn med rette.

Med de skader jordveien til Sluppen gård ble påført under krigen, og med bygging av veier og hus etter krigen, fikk gårdsdriften en endelig knekk, og den gikk etterhvert til opphør for godt i 1950-åra.

## Nordre Allé

Hvor kommer så mitt tilfeldige bekjentskap fra parkeringsplassen inn i denne historien? Jo, Brita kan fortelle at hennes far, Gustav Aalk, var svinerøkter på renholdsverket. Han kom til Norge i

1914 ombord i troppetransportskipet "Berlin" som snek seg inn Trondheimsfjorden, ble internert og lå bl.a. i Hommelvik til krigen sluttet. Han var fra Königsberg i Øst-Preussen og hette opprinnelig Waschulewski. Dette var det ingen som kunne skrive, langt mindre uttale, så han skiftet til Aalk. Han ble norsk statsborger i 1931. Familien bodde i en av de to tomannsboligene som ble bygget for ansatte på renholdsverket, og adressen var Nordre allé. Det huset brant ned for noen år siden. Det andre huset som ennå står igjen er barndomshjemmet til en av våre Siemens-ansatte, Svern Krogstad. Han bodde der til 1970, og kan fortelle at han gikk på arbeid i tøfler dersom været tillot det. Pr. idag bor Egil Trapnes der. Han er også Siemens-ansatt. Men snart er også det huset en saga blott.



## Selbyggene med egen buss

For snart to år siden ble Siemens' produksjonsavdeling på Tømra i Selbu avviklet og produksjonen av bl. a. nettstasjoner, eller trafokiosker som det het i gamle dager, ble flyttet til Sluppen. Endel av de ansatte fikk seg annet arbeid og valgte å bli igjen i Selbu, men ni stykker ble med på lasset til Trondheim. Vi har tatt en prat med dem for å høre hvordan de trives i denne arbeidssituasjonen og hvordan de har løst de praktiske problemer.

### Eget buss-selskap

Fra senga til arbeidsplassen er det langt, 7 - 8 mil, avhengig av hvor i Selbu de bor. Ingen offentlig transportordning. Løsningen ble kjøp av minibuss på felles'en. Fire stykker har skaffet seg utvidet førerkort, og sjåførjobben går på ukentlige skift.

Kontrakter ble skrevet og nøyaktig regnskap føres. Banklån med felles kausjonsansvar betjenes av månedlige overføringer fra lønnskonto, størrelse i henhold til innlevert kjøreliste. Alle belastes 50 kroner pr. dag de er med, og 25 for de dager de ikke er med, også ved sykdom og permitteringer. Bussen er snart nedbetalt, og kapital bygges nå opp i tilfelle kjøp av ny buss.

### Ikke noe for B-mennesker!

*- Med så lang arbeidsvei blir det vel tidlig start på dagen?*

"Nå ja, de' herre e' itj nå' for B-meinnisja nei," svarer Bjørnolf Aftreth. De som har den lengste veien står opp i halv-fem-tida, og er ikke hjemme igjen før over halve døgnet er gått. Det er slitsomt, men det går bra, for alle sover godt på bussen, unntatt sjåføren da.

*- Arbeidsforhold på Sluppen kontra i Selbu?*

Her er alt større og mer tungrodd. Manglet vi en kioskdell i Selbu var det ingen problemer med å lure den imellom i produksjonen. Her er det mange flere som skal betjenes av mekanisk avdeling, så slike "innsmett" medfører større konsekvenser. Derfor kreves det sikkert mer detaljplanlegging her. Dessuten har vi inntrykk av at kravet til kortere leveringstid på ferdige produkter bare øker. Men stort sett må vi si det går bra.

### Gaupe i veikanten

*- Noen spesielle opplevelser fra kjøreturene?*

Når man kjører så tidlig om morgenen er det klart at faren for å støte på dyr er stor. Ikke så sjelden ser vi både elg og rådyr, og forrige uke så vi faktisk en gaupe tre ganger, ikke langt fra veien. Men vi har heldigvis ikke hatt noen større uhell. Bare en gang har vi skadet et rådyr, og da måtte vi ringe etter viltneimnda.

*- Kjører dere bomveien?*

Klart!  
*- Hva gjør de som ikke ble med Siemens til Trondheim?*

-De fleste gikk over til det nye firmaet SIFA, som ble startet opp da Siemens flyttet ut. De resterende har vidt forskjellige jobber, fra husbygging til strikking, og noen har gått over i husmoryrket. Siste året har det forresten vært veldig etterspørsel etter strikkaplugg i forbindelse med OL.

*- Hva ville dere ha gjort dersom arbeid kunne skaffes i Selbu?*

Vi trives godt her i Siemens, selv om vi har vært plaget av endel permitteringer. Men skulle vi få arbeid i Selbu er det fare for at vi ville slå til.

## Bli mer effektiv!

På installasjons- og industriavdelingen i S/Trondheim har markedsførerne gjennomgått et kurs arrangert av IBT for å arbeide mer effektivt.

Første bud er å ha orden og system i alle papirene, og her har vi et eksempel fra kontoret til sjefen sjøl på MFA Industri, Kjell Borren:

### Før



### Etter



Kjell Borren forteller at kurset har gitt så vellykkede resultater, at det er besluttet også å gjennomføre det på TA og serviceavdelingen. Bl.a. er det nå blitt lettere å finne fram i papirene hos hverandre, og deltakerne har lært

å gjøre de riktige tingene til rett tid.

Kanskje er dette et godt tips til flere i firmaet?

*Tekst og foto:*

*Anna Marie Hårstad.*

### Forsidebildet:

Bildet på forsiden viser fra venstre: Emil Skjølvold, Bjørnolf Aftreth, Jan Arne Uthus, Oddbjørn Kyllotrø, Svein Arne Guldseth, Edvin Egil Garberg, Sigurd Sæther. Ikke tilstede: Atle Guldseth, Sverre Withbro.



## Gøy på landet!

Lars Arne Kjellemo gjør alvor av det de fleste bare drømmer om - forlater byen og stressest til fordel for bondens harde men frie liv.

En naturlig avskjedsgave fra kollegaene på EFO TA Anlegg i Oslo var ei prektig høne, for å sikre at bonden i alle fall skulle bli selvforsynt med egg. TCe

## Lederskifte i Siemens Nixdorf

Ole Chr. Iversen (47) tiltrer 1. oktober som ny administrerende direktør i Siemens Nixdorf Informasjonssystemer A/S (SNI). Han tar over etter Herman J. Valk (56), som har vært i stillingen siden 1991. Valk kom til Norge for å ta ett års engasjement i selskapet. Det ene året ble til "tre innholdsrike og spennende år" sier Valk.

Ole Chr. Iversen, som begynner sitt arbeid i selskapet allerede 1. april, kommer fra Cinet A/S, som han har ledet i mer enn seks år. Men han har tidligere jobbet i tilsammen 12 år i Siemens A/S og Nixdorf Computer A/S (før fusjonen med Siemens). Han kjenner således sin nye arbeidsgiver meget godt.

SNI A/S ble 1. oktober i fjor et heleiet datterselskap av Siemens A/S. Styreformann i SNI er adm. dir. Hans Lødrup i Siemens A/S. -Jeg vil arbeide for at Siemens og SNI i Norge skal fortsette utviklingen av et nært samarbeid til glede for begge parter, sier Lødrup.

Etter oppkjøpet av ND Partner fra Norsk Data i 1992 har SNI i Norge vært gjennom en reorganiseringssfase med fokus på marked og løsninger. I denne perioden har selskapet fått flere store kontrakter, og har en solid posisjon i det norske datamarked. I Norge har SNI 250 ansatte og en omsetning siste forretningsår på 404 mill. kr.

## Siemens bygger ut telefon i Sørøst-Asia

Siemens har fått i oppdrag å bygge ut nye digitale telefonnett i Filippinene og Vietnam. På Filippinene omfatter oppdraget både utbygging av et telefonnett og et GSM mobilnett. Kontraktene har en samlet verdi på omkring 2 milliarder kroner. Det filippinske GSM-nettet blir det første i Sørøst-Asia. Det er 800 000 husstander som står i kø for å få telefon i landet.

I Vietnam gjelder oppdraget et digitalt nett i Ho Chi Minh-byen (tidligere Saigon) med kapasitet på 300 000 abonnenter. Det omfatter digitalteknikken, overføringsutstyret og fiberoptiske kabler, og har en verdi på 90 mill. kroner.

## Tidens største lokomotivordre

Siemens leverte i januar det første av ialt 350 lokomotiver i den største enkeltordre som noengang er bestilt av amerikanske jernbaner. Dette er et snaut år etter at Siemens ble tildelt ordren av jernbaneselskapet Burlington North.

Ordren har en verdi på 4,5 milliarder kroner, og gjelder en ny type dielelektriske vekselstrømlokomotiver med større trekraft og levere drifts- og vedlikeholdskostnader enn tidligere amerikanske lokomotiver. Der det tidligere er brukt 5 lokomotiver i spenn for å trekke godstog på opptil 13 000 tonn, er det tilstrekkelig med 3 av de nye lokomotivene.

Siemens produserer lokomotivene til Burlington i samarbeid med General Motors-selskapet Electro-Motive Division. Samtlige 350 lokomotiver skal være levert i løpet av 1997.

Siemens er i sterk vekst som leverandør av lokomotiver og trikker på det amerikanske markedet.

## Søppel blir miljøenergi

Siemens har fått en kontrakt på omlag 1,5 milliarder kroner i forbindelse med byggingen av et kraftverk delvis basert på søppeleenergi. I Nederland bygges nå Europas første gass- og dampkraftverk, et såkalt kombiverk, som skal drives i nært samarbeid med et søppelforbrenningsanlegg.

Siemenskontrakten inkluderer prosjektering, levering av tre 60 megawatts gassturbiner, en 180 megawatt dampsturbingenerator samt alt elektrisk utstyr. Kombiverket skal etter planen settes i drift i midten av 1996, og vil få en kapasitet på 339 megawatt. Dette er like mye som gjennomsnittsforsyningen til omlag 125.000 norske husstander.

Damp fra søppelforbrenningsanlegget vil redusere kombiverkets energiforbruk med 40 millioner kubikkmeter naturgass pr. år. I tillegg reduseres CO<sub>2</sub>-utslippet med nærmere 100.000 tonn.

Kraftverket skal også levere prosessdamp til en nærliggende kjemisk fabrikk. Dette betyr at hele 70 prosent av naturgassens energiinnhold vil bli utnyttet, mot bare ca. 50 prosent ved et vanlig gasskraftverk. Kombiverket gir med dette en betydelig høyere energiutnyttelse enn et vanlig søppelforbrenningsanlegg.



## Telefoner som kan resirkuleres

Når dagens nye Siemens telefoner en gang skal resirkuleres, vil 97 % av alt materiale i dem kunne resirkuleres og brukes i nye produkter. Dette er et resultat av egne normer Siemens har innført for å oppnå miljøvennlig produksjon av elektriske og elektroniske apparater.

Bare i Tyskland alene produseres det hvert år 1,5 millioner tonn "elektrosøppel"; avfall fra kasserte elektriske apparater. Dette er en stor miljøbelastning, og for å motvirke dette har Sie-

mens som første større europeiske elektroprodusent satt opp regler for en mer miljøvennlig produksjon.

Allerede under utviklingen fastslår Siemens regler at resirkulerbarhet skal være en viktig egenskap ved produktene. Et elektrisk apparat som skal gjenvinnes, må f.eks. være lett å ta fra hverandre.

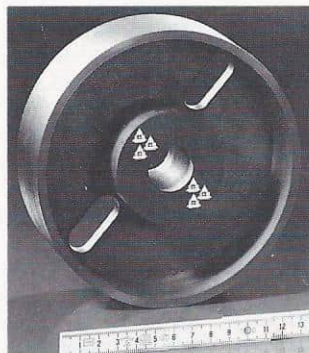
Det skal også brukes færrest mulig forskjellige typer plast og kunststoffer, slik at resirkuleringen skal bli enklere og billigere. Kjemiske tilsetninger for å gi kunststoffene forskjellige egenskaper skal unngås så langt som overhodet mulig.

egnet som induktiv giver med betjeningsavstander opp til 100 mm.

Ved å utnytte elektrisk induksjon er det mulig å overføre elektrisk strøm uten kontakt. Når det sendes vekselstrøm gjennom en ferrittkjerne, produserer den et kraftig magnetfelt som inducerer spenning i en annen kerne plassert like inntil, og denne produserer elektrisk strøm.

Kontaktløs overføring av elektrisk strøm har mange fordeler. Bevegelige elektriske installasjoner, som heiser eller roboter, kan få tilført driftsstrøm eller informasjon uten kabler. Små, kraftige ferritter er perfekt egnet til slik kontaktløs overføring. Ferritter er også meget robuste, slik at de kan brukes i spesielt krevende omgivelser.

Anvendelsen av så store ferritter som induktive givere, er spesielt aktuell i store, elektriske maskiner i industrien, hvor givere med store betjeningsavstander kan være påkrevet.



## Verdens største ferrittkjerne

Siemens Matsushita Components har utviklet verdens største ferrittkjerne. Kjernen er 15 cm i diameter, og kan brukes til kontaktløs overføring av effekter helt opptil 120 kW. Den er dessuten

## Ny personaldirektør og ny redaktør



**Kåre Ytre-Eide;**  
ny personaldirektør.

Kåre Ytre-Eide etterfølger fra 01.04.94 Gunnar Friedl som øverste leder av personalfunksjonen i Siemens A/S. Han vil ha sete i Trondheim. Vi vil dekke dette skiftet mer utførlig i neste nummer av Siemens Intern.

Samtidig med personaldirektørskiftet skjer også et redaktørskifte i Siemens Intern. Ved utløpet av Per Henriksens periode i Siemens engasjeres Gunnar Friedl som ny redaktør av bladet vårt.

Per har i sin periode makttet å utvikle bladet vårt videre både i lay-out og innhold. Spesielt kan nevnes bevisst utnyttelse av farger og fotos, noe som har styrket bladets visuelle uttrykk. Han har ikke ønsket at bladet skulle bli for navlebeskuende her i Oslo. Reportasjer fra Siemens-virksomhet over hele landet (og for den saks skyld også fra utlandet) har ligget ham på hjertet. Det han har savnet har nok i noen grad vært mer engasjement og innspill fra den enkelte Siemens-medarbeider. Ikke desto mindre har Per maktet å skape et helstøpt og godt Siemens-produkt av høy kvalitet, og det skal han ha vår hjertelige takk for.

Vi vil ønske Per Henriksen lykke til i sin videre journalistgjerning, og ser ikke bort fra mulig prosjektsamarbeid også i fremtiden.

*Arne Nesheim*

## Hjertelig takk

-til kolleger og avdeling for oppmerksomhet i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen. *Arne Bjerke, S/O*

-til Direksjonen, ledelsen i Divisjon Anlegg og kolleger. Hjertelig takk for gaver og blomster i anledning mitt 40-års jubileum 15.01.'94.

*Iris-Ev. Johansen, S/O*

-til Direksjonen og kolleger for oppmerksomheten i anledning mitt 25-års jubileum og 60-års dag. *Jarle Amundsen, S/O*

-for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum.

*Edel Guldseth, S/T*

-til Direksjonen, Divisjon Telecom og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum. *Gerd Hoff, S/O*

-til Direksjonen for den hyggelige blomsterhilsen i anledning min 75-års dag.

*Kåre Bondkall, S/O*

-til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 75-års dag. *Else Eriksen, S/O*

-til Direksjon, kolleger og venner for blomster og hilsen i anledning min 75-års dag.

*Thor Wennewold, S/O*

-til Direksjonen for blomsterhilsen i anledning min 70-års dag. *Erna Clem, S/O*

-til Direksjonen for oppmerksomhet og for vakre blomster til min 70-års dag.

*Helge Aamodt, S/O*

-for de skjønne blomstene jeg fikk til min 67-års dag.

*Grete Blankvannsbråten, S/O*

-til Direksjon og arbeidskolleger for gaver, blomster og hyggelig hilsen i anledning min 60-års dag. *Aksel Ulseth, S/O*

-til kolleger for gratulasjoner og gave på min 60-års dag.

*Magnar Vattøy, S/Å*

-til Direksjon og kolleger for gave og blomster i anledning min 60-års dag. *Trygve Nilsen*

-til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver på min 60-års dag. *Asbjørn Gjerstad, S/T*

-til Direksjonen, kolleger og montørklubben for blomster og gaver til min 60-års dag.

*Tormod Hyving, S/O*

-til Direksjon, venner og kolleger for blomster og gaver til min 50-års dag.

*Egil Rannestad, S/O*

-til kolleger og Direksjon for gaver og blomster på 50-årsdagen. *Kjell Andersen, S/T*

## Vi gratulerer

### 25-års jubileum

28.04 Ivar Tryggestad, S/O  
01.05 Tor Cederkvist, S/O  
01.05 Tom Sonberg, S/O  
01.05 Elin Engan, S/T  
20.05 Siegfried Zupfer, S/O  
28.05 Edm. Henriksen, S/O  
01.06 PerArne Klock, S/O  
16.06 SverreHalseth, S/T  
01.07 Rolv Andersen, S/O  
14.07 Kåre Vik

Strømsvåg, S/T

14.07 Arild Aure, S/O  
28.07 Arild Nygård, S/B  
11.08 Alf Kristian Gilje, S/T  
18.08 Olaf Hjelmeland, S/T  
18.08 Terje Hop, S/B  
25.08 Jan Georg Grinde, S/B

### 90 år

03.05 Hildur Rønneberg, S/O  
02.07 Mary Margrethe Aafløy, S/T

### 80 år

04.05 Arne Enersen, S/O  
22.06 Erling Eriksen, S/T

### 75 år

23.05 Sigmund Flo, S/O  
16.06 Gunnar Skarholt, S/T  
02.08 Fanny Steen, S/O  
29.08 Birger Henriksen, S/O

### 70 år

27.04 Sverre Aune, S/T  
27.04 Toralf Ansnæs, S/T  
29.04 Sigvard Urvik, S/T  
25.04 Aksel Holm, S/O  
13.05 Alf Rande, S/T  
26.05 Per Winsnes, S/T  
04.06 Harald Midtsand, S/T  
14.06 Dagny Grødal, S/T  
01.07 Dag S. Anderssen, S/O  
20.07 Jens Harry Kristiansen, S/O  
21.07 Knut Gerhardsen, S/T  
02.08 Hans Bratten, S/O  
08.08 Solveig Langen, S/T  
09.08 Karine Lockert, S/O  
20.08 Gunnar Djuve, S/B

### 67 år

17.05 Rosa Marie Aune, S/O  
19.05 Johan Fuglesang, S/O  
29.05 Audun Haaland, S/B  
18.06 Rolf Maurud, S/O

14.06 Bjørn Gustav Nilsen, S/O  
05.07 Tor Larssen, S/T  
06.07 Tore M. Christensen, S/O  
12.07 Arnfinn Johnsen, S/T  
25.07 Sture Helge Eide, S/T  
16.08 August Bjørne Ulvund, S/T  
01.08 Agnar Risberg, S/O

### 60 år

01.05 Bjørn Winther, S/T  
21.05 Thor A. Harper, S/T  
29.05 Knut Thanem, S/O  
03.06 Asbjørn Gran, S/T  
05.06 Werner Romen, S/O  
09.06 Ole Kjell Aslaksen, S/S  
20/6 Bjarne Paul Jæger, S/Tromsø  
28.06 Randi Mevold, S/T  
23.07 Karl Lindstad, S/O  
20.08 Odd Brautaset, S/T  
27.08 Helge Aune, S/Kr.sund

### 50 år

06.05 Bjørn Arne Larsen, S/O  
23.05 Bertram Pallesen, S/T  
27.05 Nils H. Nyhus, S/T  
10.06 Bjørn Nordang, S/T  
12.06 Knut Einar Skjelhaug, S/O  
13.06 Helge Larsen, S/Skien  
13.06 Margit Valseth, S/T  
15.06 Svein Mørk, S/O  
17.06 Jan Eriksen, S/O  
30.06 Svein Winters, S/O  
25.06 Odd Enebak, S/T  
03.07 Torill Tronrud, S/O  
05.07 Svein Ertzaas, S/T  
13.07 Olav Sjøstad, S/Ålesund  
19.07 Knut Blindheim, S/B  
22.07 Arne Hedenstad, S/O  
24.07 Leif R. Røhjel, S/T  
30.07 Anne-Lise Solberg, S/T  
06.08 Arve Wiik Andersen, S/O  
19.08 Jan Erik Hammerstad, S/O  
21.08 Olav Drageset, S/O  
23.08 Paul Sjøbakken, S/T

## Siemens Intern

Utgitt av Siemens A/S  
Sentralavdeling Markeds-  
kommunikasjon (SAM)  
SAM0006-04944.2

Redaktør:  
Per Henriksen, (linje 3753)  
Layout/Desk Top:  
Leif Fiskaa, (linje 3495)

Ansvarlig:  
Tor Cederkvist, (linje 3711)  
Kontakt i Trondheim:  
Tove Løhne, (linje 9310)

Neste nummer kommer  
i midten av juni.  
Siste frist for innlevering av  
manuskripter er 5. mai.

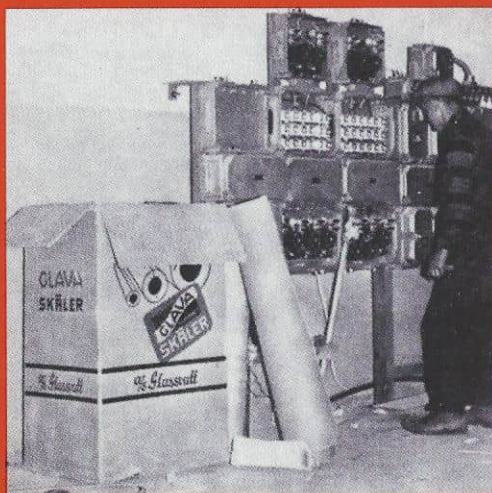
# Fra Proton til Siemens: Inn i en ny tid

Tekst: Leif Fiskaa. Foto: Arkivbilder

"Proton-epoken" strakk seg fra 1947 til 1962 og er en viktig del av firmaets historie i Norge. Proton-medarbeiderne var pionerer på produksjon og markedsføring av bl.a. magnetofoner, TV-apparater og antenner. Og hvem husker ikke Vegarkomfyren? På området telekommunikasjon gikk utviklingen i et rivende tempo og på energisiden ble de stadig stilt foran nye oppgaver som skulle løses.

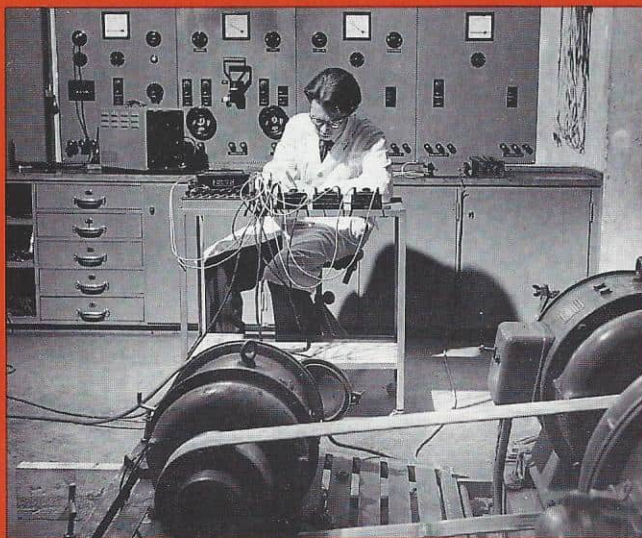
Firmaets omsetning i 1962 var 200 mill. kr. Antall ansatte ca. 1500.

Navneskiftet fra A/S Proton til Siemens Norge A/S kom i oktober 1962. I 1967 ble forberedelsene til "storanlegget" på Linderud igangsatt, og det var stor forventning knyttet til at bedriften skulle samle sine aktiviteter. Samme år ble navnet forandret til Siemens A/S og firmaet var nå inne i en ny tid.



## Installasjon på den nye flyplassen

Arbeidet på ettersynshangarene på Fornebu Flyplass var av de større prosjekter som ble oppført under A/S Proton. Det sysselsatte 28 montører, fordelt på svak- og sterkstrøm under ledelse av Birger Hansen. Av leveranser kan nevnes: To store hovedtavler, nærmere 60 fordelinger som gruppesentraler, stativ og skapfordelinger, utstyr for prøving av flyenes elektronikk og ca 300 motorer. Det ble også lagt opp ca. 2300 lampepunkter, hovedsakelig for lystoffrer.



19,0 - 19,5 - 19,5 - 19,0 - 20,0

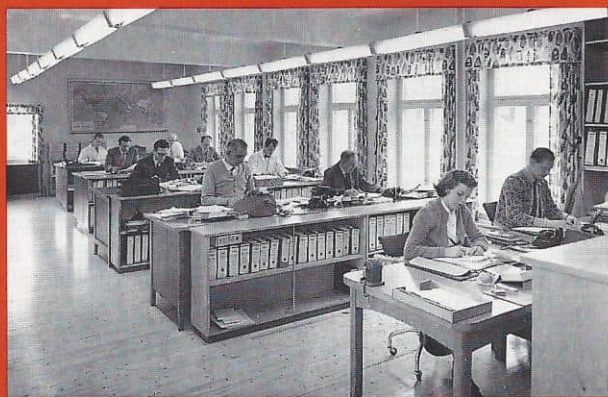
Høye stilkarakterer for skihoppet til tidl. direktør Johan Bottheim, Siemens Trondheim.

Tiltrådt 1963. I 1965 medlem av Direksjonen. Til alt overmål hoppet han også over til å bli direktør for Siemens AB, Stockholm i april 1969. Denne stillingen strakk seg over en årrekke, inntil han for en del år siden gjorde et nydelig nedslag i pensjonistenes rekker.



## 10-års fest med hyggelige kolleger for 35 år siden

I mange år etter krigen var det en tradisjon å gjøre stas på medarbeidere som hadde vært ansatt i A/S Proton i minst 10 år. Her har vi et utsøkt utvalg festdeltagere ved en feiring i Oslo Handelstands Forenings koselige lokaler. Fra venstre: Ingeborg Larsen, Sossen Andersen, Mary Peglerud, Gangar Whist, Berit Whist, Grethe Delnes, Inger Lunda og Reidar Nilsen.



## Lyse kontorer

Kontorene for lager og spedisjon var i Amtmann Meinichs gate 15. Som vi ser var det et lyst kontor. Skillevegger fantes ikke, og klappingen fra regnemaskinene laget sikkert en særegen musikk. Belysningen var i Siemens egen regi og etter tidens målestokk noe av det beste. Furugulvet skinner nylakkert og skapte en fin atmosfære. Første rekke fra venstre: Ingrid Pattenhausen, Dagfinn Nordlid. 2. rekke fra venstre: Leif Holm, Bernt Abild. 3. rekke fra venstre: Erik Nordberg, Alf Wamnes. 4. rekke fra venstre: Terje Skavold, Harry Anker Olsen. 5. rekke fra venstre: Kr. Martens, Birger Olsen.

## Siemens-motorer. En ubetinget salgssuksess

I alle år har vårt firma vært kjent for sine driftssikre og markeds-tilpassede motorer. De ble markedsført under forskjellig navn; Siemens Schuckert, A/S Proton og fra 1967; Siemens A/S. Her ser vi fra test- og utprøving i Rosenborggt. 19. Om det er omvikling, service eller noe annet vises ikke, men personen på bildet kunne sikkert ha fortalt mye om sine arbeidsoppgaver.