

Siemens Intern

Nr. 2 - Mai 1993 - 23. årgang

Linderud fra fuglens vinkel



Slik tar Linderud og Groruddalen seg ut i fugleperspektiv. Øverst til venstre sees Trondheimsveien og litt mot høyre T-banen. Siemens synes godt midt på bildet, og deretter Østre Aker vei. Til høyre går jernbanen. Innover i bildet ser vi over Gjelleråsen og i horisonten Nittedal. Foto: Fjellanger/Widerø.

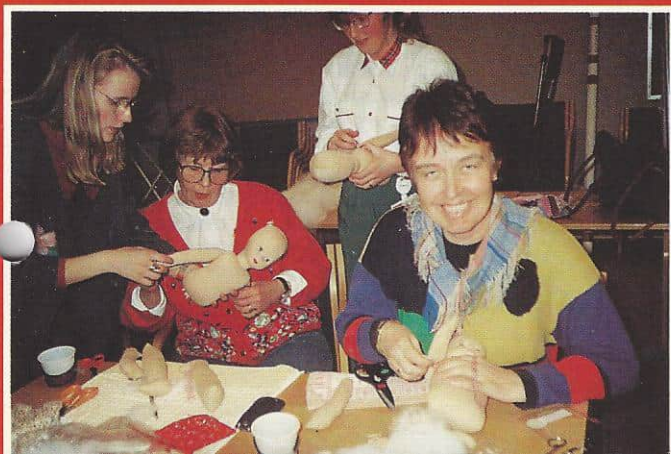


Vitaminer og rotasjon

Eva Østerås er tilbake i Siemens etter ekstern jobbrotasjon. -Vitamininnsprøyting, sier hun. Foto: Anita Brækken. Side 6.

Et dukkehjem

Varierte hobbyer i Trondheim. Fra venstre kursleder Kate, Randi Wettland, Anne Kimo og Kari Skauge. Foto: Bjørn Selbo. Side 13.



Siemens i Kristiansand møter store utfordringer Kun en fergetur direkte inn i EF

Tekst og foto: Per Henriksen

-Alle skal selge noe, ingen ringer for å kjøpe noe, sier Jon Eriksen, daglig leder av Siemens Kristiansand spøkefullt når han har lagt på den tredje innkommende telefon i løpet av noen minutter. Replikken avspeiler noe av den situasjonen som hersker på Sørlandet. Men Eriksen vil ikke sitte stille og vente på oppdrag. Han og hans medarbeidere går selv ut i ulike miljøer for å selge både Siemens og installasjonsbransjen.

Siemens har vært tilstede i Kristiansand siden tidlig på 1960-tallet, først som et enmannskontor i 20 år, med en salgsrepresentant på everksiden.

I 1981 kom den første veksten. Da kjøpte Siemens tavleverkstedet Elenikk i Vågsbygd som ble drevet av Rolf Kirkeng. Tavleverkstedet drives fortsatt av sønnene Rolf Magne og Stein, og dette utgjør idag en betydelig andel av omsetningen og spesialiteten for Siemens i Kristiansand.

Samme år ble det bygget opp en installasjonsavdeling på 2-3 mann og veksten fortsatte opp igjennom hele 80-tallet.

S senere kjøpte man Procon, og dermed var Siemens vokst fra en enmannsbedrift til 90 ansatte i løpet av ni år.

Så kom nedgangen i norsk næringsliv. Dette traff også Agder-fylkene med full tyngde.

-Vi gikk inn i turbulente tider med et stresset marked. I løpet av vel tre år ble avdelingen redusert til under 50 ansatte. Delvis med oppsigelser, delvis naturlig avgang og et par mann dannet sin egen bedrift som nå samarbeider med Siemens, sier Eriksen.

-Frem til 1989 var vi så sterkt inne på industrisiden – over 80 prosent av vår omsetning var i det markedet – at vi ønsket å ha et ben til å stå på. Valget falt på installasjon i bygg og anlegg. Procon var blant de ledende i bransjen, derfor kjøpte vi bedriften.

Eriksen innrømmer at tidspunktet for overtagelse økonomisk sett ikke var det



rette. Før man var kommet igang som nyutvidet Siemens-avdeling begynte bunnen å falle ut av markedet, noe som ikke var lett å forutsi med de gyldne 80-årene som ramme for tankegang.

-Hele bransjen gikk jo inn i nedturen sammen. For Siemens sitt vedkommende fikk vi tross alt et fotfeste og vi er nå sterkt inne på bygg- og anleggssiden. Samtidig som vi har beholdt industrisiden, sier han.

Han viser til at store kunder som Falconbridge, Elkem, Hunsfos og Norton fortsatt er ryggraden i avdelingens virksomhet.

-For alle disse bedriftene har vi hatt jevnt og trutt med arbeid, men vi merker at også disse har sitt å slite med.

Eriksen er godt fornøyd med siste året. En omsetning på 28 millioner er absolutt verd å fremheve for en bedrift som arbeider innenfor områder som ikke har det lett om dagen. Og han påpeker at det som er viktig er at Kristiansand-avdelingen nå holder budsjettet.

Også så langt i inneværende år har man holdt budsjettet, men lista er lagt noe lavere på årets samlede omsetning.

-Jeg har god tro på resten av året, og regner med at vi skal avslutte året i balanse, sier Eriksen som understreker at man er blitt forsiktige med kostnadene. En person som slutter i år blir ikke erstattet, og avdelingen leier bort fagfolk på timebasis til andre Siemens-avdelinger.

Mens livet i Kristiansand nå forbereder seg på vår, båtpuss og kalking av plener, vil Jon Eriksen helst betrakte dette på litt avstand. Han vil bruke tiden til å bearbeide

Noen i staben i Siemens Kristiansand.

Fra venstre: Johannes Moi, Dag Torgunrud (fra Siemens Nixdorf som også deler hus med de øvrige i Siemens), Ivan Evensen (i bilen), Bjørn Bråthen, Steinar Holbæk, Jon W. Eriksen og Judith Jensen.

kundene, noe som er eneste mulighet for å oppnå resultater.

-Vi føler stor utfordring i å markedsføre alt fra servicebil til ledelse. Det blir litt for lett til at man sitter nedgravd i store prosjekter og ikke har tid til å oppsøke nye kunder. Vi merker også at prosjektene tar mer tid, det blir større krav til teknisk dokumentasjon og planlegging.

Eriksen forteller om arbeidet med et utviklingsprosjekt innen elektrobransjen i Kristiansand. Han har blant annet vært med i den lokale elektroentreprenørforening og diskutert hvordan man kan få fart på næringslivet. I disse diskusjonene møtes konkurrenter. Rent konkret tas opp hvordan man kan få bedre samarbeid mellom bedriftene, og også hvordan den enkelte bedrift kan utvikle seg, blant annet gjennom bedre kommunikasjon mellom ledelse og ansatte.

-Vi må alle se fremover, og ulike interesser og grupper må dra sammen for at hele bransjen og bedriftene skal ha det greit, bemerker han.

-Hvis du ikke gjør noe, får du ikke penger. Og har du ikke penger, får du ikke gjort noe. Har du ikke penger, må de skaffes. Så enkelt er det, sier Eriksen for å understreke at eneste måten å komme videre på er å arbeide aktivt.



Vårtilv i Kristiansand

Ulønnsomme oppdrag - Nei takk

-Vi må bli flinkere til å si nei til oppdrag som ikke er interessante eller som vi ikke kan tjene penger på. Dersom et dusin installatørbedrifter skal regne på et prosjekt, så er sjansen til å få det så liten at man ikke bør være med. Da er det bedre å bruke tiden på å oppsøke nye kunder. Vår styrke ligger i større prosjekter.

På småoppdrag er det ofte mange om beinet og vi

må vurdere nøye om vi skal delta på alle, sier Jon Eriksen.

-Vil rentefallet i Norge bidra til større aktivitet?

-Ja, det tror jeg. Skal man låne mellom 500 000 og en million, så vil en prosent lavere rente være av stor betydning.

Kurven synes å gå i riktig retning. Det er oppadgående kurver nesten uansett hva det handler om nå, sier han.



Oppdrag, ja. Men ikke for enhver pris, sier lederen i Siemens Kristiansand, Jon Eriksen.



-Bransjen står foran en kjempeutfordring fremover, særlig vi på sydspissen av Norge. Her nede er det kort vei ut til Europa og EF. Det er kun fire timer til Danmark med ferge og billettpris til 60 kroner. I Europa er det nå fri flyt av tjenester, varer, personer og penger, og vi ligger i randsonen.

-Hvilken vei vil det flyte?

-Jeg tror ikke det plutselig står fire spanske elektrikere på plassen her ute og tar jobber fra oss. Men på større prosjekter må vi være forberedt på hardere konkurranse. Jeg tror på bransjen og jeg tror vi kan utvikle oss, sier Eriksen. Lokale installatører har fordel med at de er der hvor kundene er.

Han er meget presis i sin holdning på at bransjen også må tenke fremover, blant annet ved å ta inn lærlinger og etterutdanne medarbeiderne.

-Fler og fler statlige og kommunale etater spør nå om vi har lærlinger. Det kommer oftere inn klausuler i anbudsrundene som krever dokumentasjon av lærlingeordninger i den bedriften som skal få et oppdrag.

-Dette er vi nødt for å forholde oss til, og dermed ta inn lærlinger. Som installasjonsbedrift har vi et ansvar for den oppvoksende generasjon. Bransjen vil få mørke flekker om 8-10 år dersom man ikke passer på å ha kontinuitet i utdanningen.

-Vi må heller satse på færre og flinke folk. Flinker folk er det som selger idag. Kundene spør oftere etter spesielle personer.

Lager tellemaskin for staten



Godt håndverk verden rundt.

*Fra venstre:
Per Ivar Knutsen,
Stein Kirkeng,
Rolf M. Kirkeng,
Bjørn Vidar Stausland
og Bjarne Kiledal.*

Tavleverkstedet i Kristiansand er et lite og effektivt spesialverksted som kan bygge en rekke forskjellige tavler til ulikt bruk.

Blant kundene finnes Kongsberg Offshore. De har utviklet et måle- og kontrollsystem for olje og gass.

-Vi kan kalle det tellemaskin for staten, sier Rolf Magne Kirkeng. Utstyret skal kontrollere hvor mye olje og gass som pumpes opp og som skal skattelegges.

Tellemaskinen skal stå på Lille Frigg når produksjonen settes igang. Kongsberg Offshore har konstruert utstyret og 2000 timer har tavle-

verkstedet brukt på å bygge det. Da det ble levert og testet var tilfredsstillelsen fullkommen på Kongsberg.

Stein Kirkeng sier at de bygger utstyr for alle verdenshjørner. Det er levert tavler til forskjellig bruk til blant annet Hong Kong, New Zealand, Venezuela, Iran, Polen, India, Kina, Belgia og Holland.

-Her hjemme har vi laget tavler til både Granfosslinjen i Oslo, Det norske Teater og Tyssedal, pluss en rekke skip, sier han.

-Og alltid med veldig lite feil, skytter Rolf Magne inn. Det var derfor Kongsberg Offshore valgte oss.

90-årene med nye muligheter Strategien for Siemens er klar

Tekst: Arne Nesheim
Foto: Per Henriksen

Siemens skal satse på verdiskapning i Norge, pleie videre bedriftens høye faglige teknologiske nivå, ha en bevisst holdning til miljøet og ha et klart blikk for eksport. Dette er blant annet hva som kan leses ut av det strategidokument som nå foreligger.

”Siemens A/S skal i 90-årene ha en profil og en utvikling som befester firmaets samfunnsmessige betydning i Norge. Vi skal gjøre dette med lønnsomhet og effektiv bruk av resurser, slik at våre kunders, samfunnets og våre egne målsettinger oppnås.”

Slik innledes det strategidokument som er fordelt til alle ledere i Siemens faglige som administrative. Dette er Siemens' programerklæring for 90-årene som dermed angir hovedmålet for firmaets videre utvikling.

Adm.dir. Tor Jemtland sier at dokumentet understreker at Siemens vil satse videre på en betydelig verdiskapning i Norge, med lokal tilstedeværelse og kundenærhet.

Samtidig må vi forsterke og videreutvikle bedriftens høyteknologiske nivå og nyskapingsevne. Nødvendigheten av en videre utvikling av kvalitetsprodukter blir også presisert i dokumentet.

- I tillegg er det en selvfølge for oss å nedfelle våre forpliktelser overfor miljø og ressurser, sier han og understre-

ker dermed den bevisste holdning Siemens har til miljøspørsmål.

- *Er dokumentet en egenerklæring på hvordan Siemens skal klare ettervirkningene av nedturen som begynte i 1986?*

- Det er skjedd en betydelig reduksjon i investeringene innen industri, kraftforsyning og bygg og anlegg, og det har gått utover elektromarkedet. Enkelte bransjer har redusert sine investeringer ned mot det halve av hva som var normalt på midten av 80-tallet. Dette har skapt bekymring og usikkerhet i mange år, sier Jemtland, men mener at Siemens på alle måter har klart å forholde seg til denne utviklingen.

Han viser til at det nå er tegn til en mulig internasjonal konjunkturoppgang i løpet av et par år, noe som selv sagt kan snu usikkerhet til optimisme.

- Derfor er det viktig å ha klare mål og en dokumentert strategi for hva vi vil. Bevisst og målrettet arbeid er av betydning for å kunne konkurrere i et krevende marked i 1990-årene.

- Nylig la OECD frem en rapport som gir gode signaler på en fornyet økonomisk vekst i Norge allerede neste år. Vår strategi føyer seg godt inn i mulighetene disse signalene kan gi oss, samtidig som vi også er forberedt på å klare brasene dersom Norge må gå i motbakke noen år til, sier Jemtland.

- *Det er satt opp noen sentrale målsettinger, blant annet at Siemens skal være ledende leverandør på det norske elektromarkedet. Dette betyr altså at man er seg meget bevisst på å holde plassen i dette markedet?*

”Bevisst og målrettet arbeid er av betydning for å kunne konkurrere”

”Vi må fortsette å utvikle vår miljøbevissthet”

- Vi er meget bevisste på dette. Og målet er klart: Vi skal være nr. 1 eller nr. 2 på de aller fleste av våre forretningsområder. Dette ser vi som avgjørende for å drive lønnsomt og effektivt.

- *Det står også at hvert forretningsområde skal være lønnsomt. Er dette mulig?*

Prioriteringsprinsipper

Den videre utvikling av Siemens A/S skjer i henhold til enkelte utvalgte føringer for vår virksomhet. Disse er retningsskissende for divisjonene og påvirker prioriteringer og valg av satsingsområder.

- Divisjonene skal arbeide målrettet for å oppmuntre til nyskaping og utnytte det potensiale som finnes i Siemens-selskapene.
- Firmaets satsningsmidler skal primært prioriteres i retning av tiltak som gir verdiskapning i Norge.

- Vi skal ha verdensmarkedet for øyet. Det skal arbeides for å oppnå Norden-ansvar der dette er lønnsomt for konsernet. Langsiktig satsing på virksomhet i Nord-Vest Russland skal gjennomføres.
- Siemens skal være i posisjon til å håndtere og delta i fremtidige, store nasjonale infrastrukturprosjekter.
- Vår videre utvikling innen utvalgte produkt/markedsområder skal bidra til miljøgevinster for våre kunder og i det norske samfunn. Dette må utnyttes i vår markedsføring.

- Det er av stor betydning at divisjonene og sentralavdelingene systematisk arbeider for å forbedre bruken av informasjonsteknologi, spesielt i forbindelse med verdiskapning, logistikk og markedsbearbeiding.

For å realisere de mål og strategier vi har vedtatt, må vi leve opp til de intensjoner om medarbeiderutvikling som er nedfelt i Vår Bedriftsfilosofi. Den totale organisasjon må utvikles videre med sikte på at vi kompetansemessig hele tiden ligger i fremste linje.

Siemens i Europa: Synspunkter på europeisk industri- politikk



Siemens AG har utarbeidet en Europarapport som gir en del synspunkter på en fremtidig europeisk industripolitikk. Vi presenterer her en kortversjon, utgitt av ledelsen i Siemens AG.

- Siemens ønsker velkommen og støtter utviklingen av det europeiske fellesskap.

- Fullstendig virkeliggjøring av det indre europeiske marked er avgjørende for å sikre fremtiden for vårt selskap og forsterke Europas konkurranseposisjon.

- Vi står for konkurranse basert på dyktighet og privat initiativ innenfor rammen av et markedsorientert økonomisk system. Dette systemet må ha rom for særegne nasjonale egenskaper.

- Vi satser på å være teknologisk ledende under like internasjonale konkurranseforhold – istedet for subsidier. Industripolitikken må skape like forretningsforhold i markedssektorer hvis konkurransen på noen måte er vanskeliggjort eller begrenset. Denne politikken bør støtte – og ikke være en erstatning for – effektiv forretningsdrift.

- Vi støtter rettferdig konkurranse basert på gjensidig ikke-diskriminerende behandling.

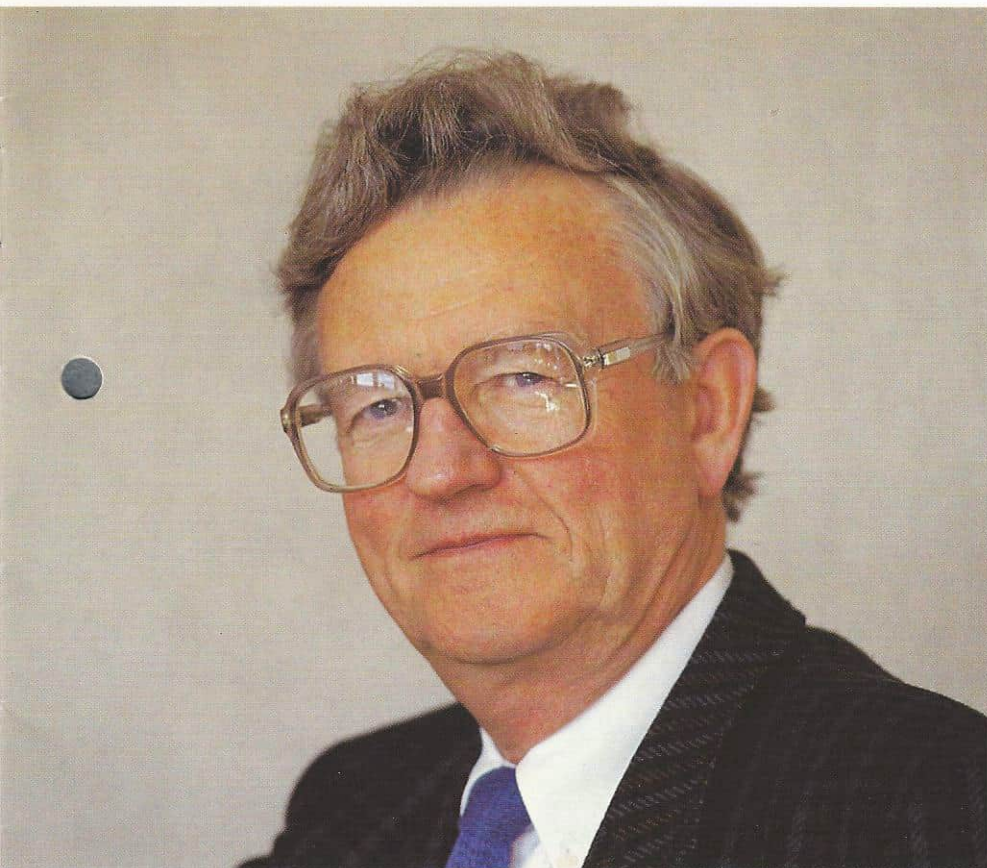
- Internasjonalt konkurransedyktige produsenter og krevende brukere er pådrivere for den kontinuerlige utviklingen av moderne samfunnsøkonomi.

- En samlet oppgradering av infrastrukturene i et forent Europa og sterk satsing på fremtidsrettede teknologier er nødvendig for å sikre Europas langsiktige konkurransedyktighet. Offentlige myndigheter må ta initiativet på disse områdene, for eksempel med en nyskapende offentlig innkjøpspolitikk.

- Europa må forbli et høyteknologisk produksjonsenter i fremtiden.

- Sosiale og økonomiske aspekter av det indre europeiske marked hører sammen.

- Siemens er aktiv i det europeiske fellesskapet og fortsetter å bidra til teknologisk, økonomisk og sosial fremgang i hele Europa.



- Ja, det bør være mulig, og det er en helt klar målsetting for oss.

Jemtland presiserer at Siemens skal operere i et marked hvor konkurransen hele tiden blir hardere. Derfor vil bedriftens sterke sider få økt betydning.

- Samtidig vil vi utover i 1990-årene også se at nye muligheter vil oppstå, sier han og påpeker at strategidokumentet beskriver både risikomomenter og utfordringer i årene som kommer.

Dokumentet setter opp prioriteringsprinsipper, som i korttekst beskriver rammer og muligheter. (Se egen faktarute).

- Jeg vil gjerne få kommentere enkelte av disse prinsippene. Når det gjelder nyskaping er det viktig ikke å være for snever i vår tenkning. Vi må også kunne skue over divisjonsgrensene, og også over selskapsgrensene f.eks. mot SNI. Det ligger helt sikkert et stort potensiale i utvidet samarbeid mellom ulike forretningsenheter i Siemens i Norge.

- Begrepet verdiskaping er som oftest knyttet til produksjon. I 90-årene

**Adm. dir. Tor Jemtland:
Siemens vil satse videre på en betydelig verdiskaping i Norge.**

vil andre tjenester ha stor og økende betydning, slik som utvikling, konstruksjon, engineering/systemering, montasje, service, logistikk og markedsføring, sier Jemtland. Dette vil stille store krav til vår kompetanse. Han viser også til den aktive eksportvirksomheten som Siemens nå bygger opp, og mener eksport fortsatt vil være svært viktig for firmaet.

- Vi ser f.eks. interessante muligheter mot Nord-Vest Russland på lengre sikt. Vi har her et godt utgangspunkt med våre etableringer i nord, understreker han.

- Og vi må fortsette å utvikle vår miljøbevissthet - både i egen virksomhet og produksjonsprosessen, samt i våre produkter. Disse skal være mest mulig miljøskånsomme. Og samtidig må vi i økende grad kunne tilby produkter/systemer for miljøovervåking og beskyttelse, sier adm.dir Tor Jemtland.

Fikk sjansen til ekstern jobbrotasjon i NHO - Vitamintilsetting for både meg og Siemens

Tekst og foto:
Anita Brækken og Tove Løhne

Verdifullt å få anledning til å se Siemens som en del av et større system. Det har ført til at jeg har fått et bredere perspektiv på ting. Innenfor personalpolitikk er Siemens en ryddig bedrift, sier Eva Østerås, etter et ni måneders engasjement hos NHO i Sør-Trøndelag.

Personalavdelingene i Siemens markedsfører gjerne jobbrotasjon internt, men ekstern rotasjon er heller uvanlig.

- Det var en ny situasjon for oss at vi selv kunne være årsak til og delta i jobbrotasjon. Vi har kompetanse knyttet til personalarbeid, slik at rotasjon for oss internt vil medføre flytting til en annen landsdel. Det var for meg veldig spennende å ta utfordringen og jobbe en periode i et annet miljø utenfor Siemens, sier Eva Østerås.

Jobbrotasjon gir utvikling for flere

En av de tingene som gjør jobbrotasjon ekstra spennende, er de ringvirkninger som rotasjonen medfører. Ofte oppstår en kjedereaksjon slik at omplasseringen betyr endring i arbeidsoppgaver for flere. Stillingen til Eva Østerås ble delt opp og det betydde endret arbeidsinnhold og ga utvikling for flere kolleger i Siemens, både i Trondheim og i Bergen. Å delta i en rotasjonsordning gir perspektiv, sier Eva. Ofte har vi mennesker et forandringsbehov. En endring av arbeidsoppgaver og miljø gir ny energi og ny "input", kort sagt en vitamininnsprøytning som er sunt både for enkeltpersoner og for organisasjonen.

Tredelt stilling

Distriktskontoret til Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) ligger i Sør-Trøndelag i "Sukkerhuset" i Trondheim. Så vidt Eva vet, er det første gangen at NHO i Trondheim har inngått avtale om å ansette en medarbeider fra en av medlemsbedriftene på midlertidig basis. Det var personalsjef Kåre Ytre-Eide som hadde registrert behovet for en prosjektansettelse i NHO. Han tok derfor kontakt med organisasjonen med tanke på at en av våre konsulenter kunne få prøve seg, - og innhente nye impulser. Slik ble Eva Østerås en av de to prosjektansatte ved NHO i Sør-Trøndelag. For øvrig består distriktskontoret av sju faste medarbeidere.

Stillingen hos NHO var tredelt. En del var å lede et prosjektet "Teknologiindustriens kompetansebehov i Midt-Norge", der målsettingen var å dokumentere bransjens behov de nærmeste årene og presentere det for offentlige myndigheter med sikte på å få en riktig sammensetning av opplærings-tilbudet. En annen del var å delta i prosjek-



tet "Næringsliv i skolen". Den siste delen var arbeidsgiverservice. Her kan det nevnes at medlemsbedrifter i NHO har 180 ulike overenskomster, mot de åtte overenskomstene med forhandlingsrett som S/T har.

Måtte over en barriere

- Dette tilbudet var en kjempesjanse for meg. Skjønt jeg kviet meg litt i starten og jeg måtte over en barriere som kostet litt. Alt var nytt og jeg måtte forholde meg til nye folk hele tiden. Jeg hadde blant annet overenskomster som et av mine arbeidsfelt og her skulle jeg arbeide sammen med jurister. Det faglige utbyttet ble stort. Jeg har fått mange impulser, og sett hvordan det jobbes andre steder. Jeg har nå langt større kunnskap om teknologibedrifter og om næringslivet i Sør-Trøndelag. I løpet av mine ni måneder hos NHO var jeg på svært mange bedriftsbesøk og har fått mye praktisk erfaring. Videre har utplasseringen gitt meg informasjon om hva som gjøres og planlegges andre steder som det kan være naturlig for meg i mitt fagområde å kjenne til. I tillegg har jeg fått dekket mitt eget forandringsbehov og fått mye praktisk erfaring. Resultatet av månedene i NHO er

derfor veldig positive, både faglig og personlig. Men det er klart at jeg må oppdateres om det som har skjedd her på Siemens mens jeg har vært borte, forteller Østerås.

Siemens en mønsterbedrift

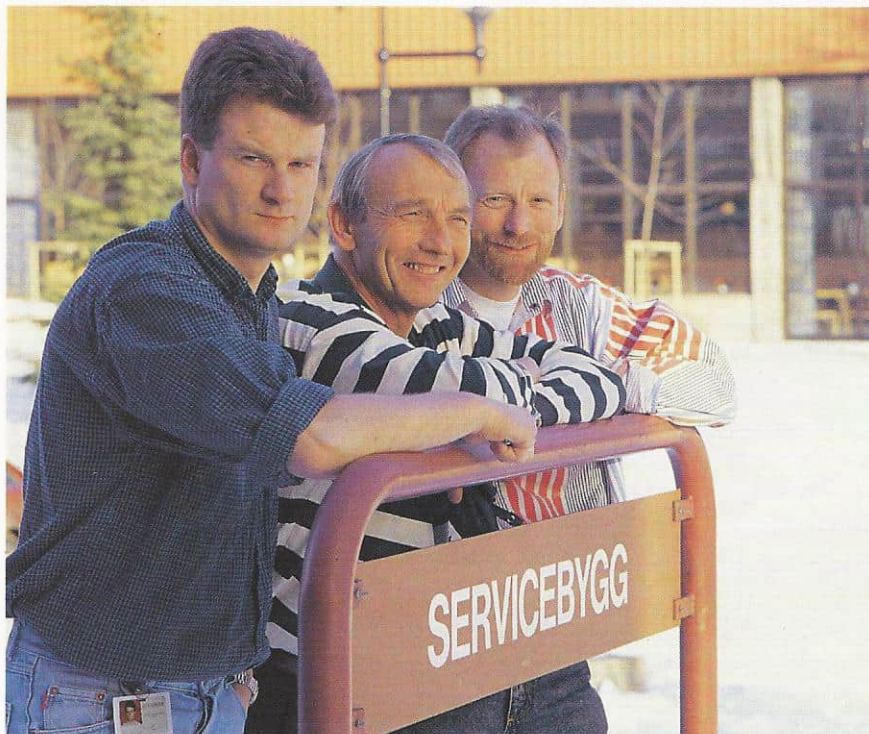
Eva har fått med seg et vidt syn tilbake til Siemens. Hun kjenner bransjen og forholdene i andre bedrifter og har fått et mye større kontaktnett. Dette er foruten å være faglig nyttig også svært tilfredsstillende rent personlig.

- I Sør-Trøndelag er Siemens en koloss. Vi må vel kunne si at Siemens er en mønsterbedrift med relativt ryddige forhold. Spesielt innenfor områdene personalutvikling og personalplanlegging er vi kommet langt i Siemens, tenk bare på vårt SPPS-system (Siemens Personal Planleggings System). I små bedrifter er det daglig leder som ivaretar de funksjoner som vi har folk med spesialkompetanse til å ivareta. Hvis vi tenker på de mange små bedriftene som finnes, der daglig leder skal ha oversikt over alt, så sier det seg selv at det ikke lar seg gjøre å ha like god kjennskap til alle regler og forordninger i arbeidslivet. Derfor har de ofte større behov for det rådgivningsapparat som NHO tilbyr sine med-

Gutta som alltid tar telefonen

Eva Østerås:
-Siemens er en mønsterbedrift med relativt ryddige forhold.

-Ofte har vi mennesker et forandringsbehov.



Tekst og foto: Per Henriksen

-Det er en tendens til å trekke frem de dårlige eksemplene på telefonkulturen i Siemens. Telefonkultur bør jo være et positivt ord. Og da kan vi også vise til de gode eksemplene mener Helge Sørli på Serviceavdelingen i Oslo. Han har merket seg at Siemens fra tid til annet gjør fremstøt for å fyre oppunder bedre bruk av telefonen.

Sørli's konkrete historie er som følger:

-Jeg vet om to personer som er skoleeksempler på god telefonkultur. Den ene er Rune Halvorsen, ANL Verksted og den andre Stein Ingebrigtsen, ANL System Service Energi Automatisering.

De gir klar beskjed når de reiser fra Siemens og hvor de reiser. De gir beskjed når de er fremme, og er de ute en stund ringer de opp og spør om det er noe beskjed. Til og med når de går over i et annet bygg her på Linderud så gir de beskjed. Og når de går til lunsj.

-For noen dager siden ringte en av dem klokken åtte på morgen, og sa: Jeg er syk idag. Neste morgen gikk han rundt og spurte: "Var det mye mas igår? Var det noen som spurte etter meg?"

-Det er jo slik vi ønsker oss det i Siemens. Og ikke å forglemme hva dette betyr for kundene våre. Vi må aldri svare en kunde: "Vet ingenting om hvor han er hen".

-Vi merker jo selv hvor irritert vi blir når vi ikke får tak i folk eller får klar beskjed,

Service er stikkordet. Også når det gjelder telefonen, mener Stein Ingebrigtsen (t.v.), Helge Sørli og Rune Halvorsen.

understreker Sørli som ikke ønsker å bruke pekefingeren, men kun gi uttrykk for en positiv holdning.

-Joda, jeg har en tendens til å si ifra når jeg går ut av kontoret en liten tur, sier Rune Halvorsen. Han synes det er et poeng at de som ringer får svar.

Han påpeker at etter Siemens fikk en sentral hvor det er mulig å la innkomne samtaler gå videre til et annet apparat, så bør man utnytte dette.

-Hvis vi gidder å bruke denne muligheten er det greiere for både kunder og oss andre i bedriften. Det hender at jeg ikke rekker å ta telefonen før den automatisk settes over. Da ringer jeg opp og spør om det er noe beskjed, sier han.

Han sier også at det er viktig å gi beskjed til kollegaen som tar telefonen for at denne kan gi en skikkelig melding.

-Det er så dumt å høre: "Er'n ikke tilstede?". Kundene fortjener et klart svar. Når kunden blir irritert går han til konkurrenten. Idag er det viktig å ta vare på arbeidsplassene våre, understreker Rune Halvorsen.

-Det er blitt en vane for meg å håndtere en god telefonkultur, sier han, og slutter seg til Helge Sørli's ros av Stein Ingebrigtsens daglige måte å holde kontakt med konoret, selv om han er på farten ute hos kunder det meste av uka.

Troll-skap i Siemens



Bakre rekke fra venstre:

Jack Bjørnevik, Odd Gillinsky,
Johan Fuglesang, Øystein Narvhus
og Knut Sverkholt.

Sittende:

Åge Reiakyvam, Elsa Klemetsbråten,
Bjørn Carlsen og Arild Moe.

en del leveres fra underleverandører utenfor Siemens. Alt sammen skal i løpet av september og oktober monteres på verkstedet på Linderud, sier Øystein Narvhus.

Når han snakker om en totalleveranse av tele-utstyr til en plattform i Nordsjøen så er dette en omfattende pakke. Det skal leveres utstyr for all radiokommunikasjon med omverden og internt på plattformen, for eksempel alt fra radiokontakt med helikoptere til personsøkere. En plattform har avansert tele- og dataforbindelser med land, og i dette tilfellet også linjer som er knyttet direkte opp mot Norsk Hydros pri-



I sitt rette element

Troll hører ikke bare de dype skoger og Dovre til, det kan også dukke opp i sjøkanten. Kunstnerinnen Rigmor Sjuve skaper rullestenstroll, hvorav ett er blitt overrakt Siemens av bedriften Phontech i Våle i Vestfold. Overrekkel- sen skjedde da Phontech og Siemens underskrev kontrakt om at Våle-bedriften skulle være underleverandør av alt høytaleranlegg på Troll-plattformen. Med en slik maritim tilknytning kan man jo si at rullestenstrollet er i sitt rette element.

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

I september blir det mye Troll-skap å se på Siemens i Oslo. Da begynner monteringen av en banebrytende leveranse for Siemens av telekommunikasjonsutstyr til oljevirsomheten i Nordsjøen.

For et år siden ble det klart at Siemens skulle satse på leveranser av tele-utstyr til oljeplattformer, og man nedsatte en prosjektgruppe som et halvt år senere skrev kontrakt med Norsk Hydro på hele 40 millioner kroner.

- Dette viser at når vi virkelig satser kan vi komme frem til noe, sier Øystein Narvhus og Arild Moe som er de to som har drevet frem prosjektet fra starten til kontrakten ble undertegnet. De innrømmer at noe erfaring hadde de med seg fra en lignende anbudsrunde for tre år siden, men når man nå satset for fullt, så ble det blink.

Prosjektet har navnet Troll Olje Telecommunication Systems og Siemens skal levere alt av telekommunikasjonsutstyr til plattformen på Trollfeltet.

- Dette dreier seg om 35 skap med forskjellig innhold. En god del er standard Siemens-utstyr, en del skal produseres ved Sterkstrømfabrikken i Trondheim og

Spennende prak- data-nettverk og

Da prosjektet Troll Olje Telecommunication Systems kom igang for et år siden ble det bestemt at man skulle utvikle en ny arbeidsform ved å ta i bruk et internt data-nettverk.

I sentrum for dette data-nettverket var prosjektets hovedbase i Atrium på Linderud. Herfra ble det knyttet elektronisk kommunikasjon til Divisjon Telecom, og videre en linje til et hjemmekontor og til to underleverandører.

Videre ble det fra hovedbasen knyttet forbindelse til kontorer i Divisjon Anlegg i Trondheim, og til syvende etasje i kontorbygget på Linderud. Her står også serveren.

Arild Moe som vanligvis har sitt arbeidssted i Trondheim forteller at for ham har det vært uhyre spennende å pendle mellom Oslo og Trondheim og kunne hente opp de samme dokumentene på to forskjellige terminaler.

- Jeg gjorde en (nesten) like god jobb uansett hvor jeg var, uten å bære rundt på tunge koffertar med dokumenter, sier han. Det vi opplevde var at vi kunne dra vekslar på folk som sitter i ulike miljøer. Folk kan følge et prosjekt for en periode uten å være nødt for

Divisjon Telecom

Besøk av Deutsche Bundespost-Telekom

vate nett. Deler av utstyret er TV-overvåking på plattformen, det er værvåkingssystemer, radar, hussentral, TV-kanaler og mye mer.

-I tillegg til å levere utstyret ligger det et stort arbeid i ingeniørtjenester og dokumentasjon, sier Øystein Narvhus og presiserer at slike kontrakter betyr stor verdiskapning innenfor Siemens.

-Hvordan greide Siemens på en så kort tid å få en så omfattende kontrakt?

-Norsk Hydro foretok en helhetsvurdering av tre vel kvalifiserte anbydere og valgte oss. Vi kan innrømme at under forhandlingene kom det frem at vi hadde bommet fullstendig på en bit, men fikk sjansen til å rette den opp. Den profesjonelle måten vi ryddet opp, viste at vi er istand til å løse en oppgave på en profesjonell måte. Den tvilen som satt hos Norsk Hydro snudde seg raskt til tillitt, sier Narvhus.

-Det er også verd å nevne at vi er helt i rute med fremdriften, understreker han, og ser nå frem til september da Siemens skal begynne å montere det store antallet av Troll-skap.

Tekst: Lars Baardsgaard

Med Deutsche Bundespost-Telekom har Seksjon Transmisjonssystemer i de siste to år hatt store oppdrag.

Nå besøkte nylig flere representanter Linderud, og de kom for å godkjenne nytt utstyr (Typmusterprüfung).

Vi har fått god kontakt med denne kunden og de setter store krav til utstyret både i spesifikasjoner og produksjonskvalitet.

Således er en mann fra kvalitetsavdelingen i DBP-Telekom her en gang i måneden for å godkjenne ferdigproduserte partier (ca 200 av gangen). Stikkprøver på utstyret blir foretatt og først etter godkjenning kan vi sende ut enhetene.

Godkjenningen av det nye utstyret gikk bra og sammen med kollegaer fra Siemens Tyskland kunne de avslutte dette møtet med en sightseeing.



Fra venstre: Hr. Schreiter - DBP Berlin, Hr. Geiss, Hr. Dömer, Hr. Thoma - Siemens München, Fr. Laurenzen - Siemens Oslo, Hr. Lumpe - DBP Darmstadt, Hr. Weick - Siemens Berlin, Hr. Wulf - DBP Rendsburg.

På dagstur til Lillehammer og Hamar

Representanter fra DBP-Telekom var på Norges-besøk i februar, sammen med kolleger fra Siemens-Berlin og München.

Da det viste seg å være rom for sightseeing den siste dagen, sikret Lars Baardsgaard seg Heiderose Laurenzen som guide and cicerone. Den tidligere OL-vertinnen var ikke i tvil - her måtte ferden gå til Lillehammer - for å ta alle anleggene i øyesyn.

Buss ble leid, og en tidlig, vinterblek fredag morgen kjørte en forventningsfull gjeng av gårde i ekte olympisk ånd. Vel fremme på Lillehammer startet den reneste maratonrunden - Kristins Hall, Håkons

Hall, hoppbakkene, alpin-anleggene på Hafjell, bob-banen - alt vakte begeistring og beundring.

Lunsjen ble inntatt i bussen underveis til Hamar - "timet" av Heidi - med tysk presisjon og helt uten kaffesøl!!

I Vikingskipet var det full aktivitet, forberedelsene til VM på skøyter var i sin siste, hektiske fase med TV-team og det hele. Da Heidi klarte å sjarmere vekten, slik at man også fikk se denne fantastiske hallen på innsiden, var begeistringen fullkommen.

En utrolig vellykket og minnerik dag for våre tyske gjester - Heia Norge! HeLa

sis på fjernarbeid

å flytte kontor. Under deler av prosjektet har dette uten tvil spart oss for en del tid, sier han, men innrømmer at arbeidsløsningen ikke har vært helt uten problemer.

-Men ser vi på dette over tid, så må det klart gi fordeler. Den store utfordringen ligger ikke i tekniske nettløsninger, men å finne frem til nye måter å jobbe sammen på. Vi må blant annet jobbe mer strukturert, både i prosjektet og ellers i hverdagen. Vi må ha en "nøkkel" for at alle skal finne frem til hvor opplysningene ligger i systemet, sier han.

Prosjekter som benytter nettverk oppløser ikke teamarbeidet, men i en slik verden må man finne frem til en ny type teamarbeid, sier Arild Moe. Han påpeker at man gjennom omstillinger må finne nye samarbeidsmåter og også endre på en del formaliteter.

-Det var uhyre spennende den første dagen jeg kom tilbake fra Oslo og gikk inn på terminalen min i Trondheim og fikk opp de samme dokumentene. Plutselig behøvde jeg ikke å bruke "halve dagen" på å overføre store filer til nettet, holde orden på disse og dra rundt på buntevis av papirer, sier Arild Moe.

Her telles det kroner Millioner og milliarder



Entusiastiske medarbeidere i Leverandørbokholderiet og Finansavdelingen hadde oppryddingsaksjon i Leverandørregisteret.

Vi ser fra venstre:

Lene Andresen,
Unni Bergstrøm,
Susanne Borg,
Laila Olsen,
Ruth Skjelfjord,
Hilde Knutsen,
Vigdis Iversen,
Marit Pettersen.

I tillegg er det avdeling i Bergen og Trondheim.

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

To millioner kroner i årlig "ekstrainntekt" har avdelingen Leverandørbokholderiet skaffet Siemens ved at det nylig ble foretatt en opprydding i leverandørregisteret. Jo fler som benytter leverandører med gode avtaler, jo mer penger sparer bedriften i trange tider.

-Vi behandler 150 000 bilag som har en verdi av 1,7 milliarder kroner i året. Da sier det seg selv at ved rasjonelle rutiner vil vi kunne spare bedriften for store beløp. Vi hadde nylig, i samarbeid med Finansavdelingen, en oppryddingsaksjon i vårt leverandørregister, og resultatet er at Siemens vil spare omkring to millioner kroner i året,

sier leder for Leverandørbokholderiet Susanne Borg.

-Med et slikt omfang av bilag ber vi om forståelse for at vi er mer en produksjonsbedrift, enn en liten avdelingen med muligheter for å følge alle ikke-standardiserte avtaler og påtegninger på bilagene.

Hun sier at det paradoksale er at med de dårlige tider vi har idag så viser det seg at vi har langt flere bilag enn tidligere. Dette skyldes at mange avdelinger i den gode hensikts navn skal være økonomiske og foretar småinnkjøp, istedet for å handle i større kvanta. Dette fører til ekstra arbeid og større driftsomkostninger for Siemens.

-Hva koster det å håndtere en faktura gjennom hele systemet?

-Hver faktura koster Siemens ca. 45 kroner i manuell behandling, sier hun. Jo mer alle holder seg til færrest mulig leve-

randører, rasjonelle innkjøp og rutiner vil dette senke utgiftene.

-Det er klart at i spesielle tilfeller må avdelingene avvike fra rutine og vi må godta innkjøp som ikke er standardisert. Men vær bevisst på at det betyr ekstra arbeid for vår avdeling, noe som til syvende og sist koster Siemens mer. -Vi bretter gjerne opp ærmene og behandler alle fakturaer som er nødvendig, men for å spare Siemens er det også vår jobb å påpeke sider ved innkjøpsrutinene, sier hun.

Effektivt datasystem

Den datamessige siden på Leverandørbokholderiet ivaretas av et tysk system som heter SAP. Dette ble tatt i bruk allerede i 1991.

-Systemet er bygget opp etter modulprinsippet og vi har begynt i et hjørne og kan bygge oss videre opp etter behov. Selv om vi var kun 10 minutter forsinket ved idriftsettelsen i 1991, og systemet har fungert bra, så har det vært en stor jobb for alle på avdelingen. Folkene har stått på og følt ansvar for jobben sin. Dette kommer nå hele Siemens til gode, sier Thor Barkvoll, leder for Regnskap/Finans.

-Vi er nesten ved målet vårt i å være superbrukere av SAP-leverandør. Neste skritt nå er å tilby eksterne brukere av SAP et forbedret informasjons- og opplæringsopplegg. Dette arbeidet er igang, sier han.

Rasjonelt og individuelt

-Vår idealsituasjon er en avdeling som klarer å gjøre passe mengde innkjøp og som bruker standardleverandører, sier Thor Barkvoll.

Han vil gjerne understreke at hans avdeling er opptatt av at Siemens skal ha så rasjonelle og rimelige innkjøpsrutiner som mulig. Samtidig vet han at avdel-

ingene rundt i bedriften kan ha behov for individuelle løsninger.

-Vi ser på oss selv som en serviceavdeling, og vi skal levere tjenester til andre avdelinger i Siemens til en så lav pris som mulig. Derfor ønsker vi å finne frem til et smidig samarbeid og rasjonelle rutiner, sier han.

Simatic brukerseminar

Slik tar man vare på kunder

Deltagere på årets Simatic-samling på Gran Hotell, Bolkesjø i mars.

Fra venstre:

*Edmund Knutsen, S/T,
Jon Milch, S/O,
Espen Myhre, S/O,
Odd Arne Grandum, S/O,
Leif K. Midbøe, S/O,
Lars Aanerud-Larsen, S/O,
Reinhardt Kunte, S/AG,
Bjørn Søland.*

Sittende på bordet:

*Frøydis Øvsthus, S/O og
Per Arne Klock, S/O.*

Fra venstre bak:

*Arne Eggen, S/O,
Per Einar Lorentsen, S/Skien,
Magne Bentzen, S/O,
Frank Kristiansen, S/O,
Anne Marit Panengstuen, S/O.*



Tekst og foto: Per Henriksen

For tredje år på rad har avdeling Automatisering/industri invitert en rekke kunder til et to dagers seminar for å bli oppdatert på Simatic.

- Dette er et ledd i vår kundepleie. Vi får på denne måten sjansen til å informere kundene om hva som skjer på området Simatic. Samtidig får vi tilbakemelding om hvordan vi jobber. Vi er opptatt av om vi gjør noe galt og dumt eller på annen måte ikke tilfredsstillende kundene. Han sitter igjen med gode tilbakemeldinger etter årets samling på Gran Hotell på Bolkesjø i mars.

Klock mener at slike samlinger med eksisterende kunder har stor betydning for å holde kontakten. Man kjører et effektivt faglig program i to dager, og får en kveld til sosialt samvær.

- Folk er mer åpne under uhytidelig atmosfære. Vi kommer tettere sammen og da fanger vi opp signaler som ikke så lett kommer frem under et faglig program, sier han, og synes stemningen var høy da alle samlet seg rundt svømmebassenget på kvelden til både vannpolo og ølstaffet.

Han er overbevist om at kundene setter stor pris på slike samlinger som i tillegg til kontakten med Siemens knytter bekjentskaper brukerne imellom.

- Dette vises blant annet gjennom at nes-

ten alle ønsker å komme igjen neste år. Det er verd å nevne at kundene betaler for reise og opphold selv, og ingen oppfatter seminaret som et par dagers avslappende fravær fra jobben, men en interessant faglig oppdatering innenfor automatisering, sier Klock.

Klock er markedsrettet i sin tankegang og er derfor opptatt av å ha god og personlig kontakt med kundene.

- Vi må være lydhøre, og sette kundene i sentrum. Vi har også en informasjonsplikt overfor dem som kjøper automatisering av oss. En av reaksjonene etter seminaret er at vi i Siemens er for lite flinke til å informere

om nye ting. Det må vi gjøre noe med, sier Klock.

Han understreker at seminaret arrangeres for å ta vare på eksisterende kunder og brukere av de automatiseringssystemer som er levert.

- Vi har andre aktiviteter for å finne frem til nye kunder, sier han, for å understreke at avdelingen arbeider bevisst med både nåværende og potensielle brukere.

Op på Bolkesjø var det samlet over 30 kunder fra hele landet. Det var store kunder som bl.a. Alcatel Kabel, Dyno, Fellesmeieriet, Glava, Kystdirektoratet, Norcem, Norsk Hydro, Raufoss, Saba etc.

7.8 i stil og innhold

- Når et større antall "dommere" gir oss en gjennomsnittlig poengsum på 7.8 på en skala fra 1 og opp til 10, så har vi fått en positiv reaksjon å jobbe videre med, sier Per Arne Klock. Han viser til at avdeling Automatisering/industri for kort tid siden sendte ut et spørreskjema til 100 kunder og ba dem si sin mening om Siemens automatisering.

- Vi ønsket oss ærlige svar. Der hvor vi har fått kritiske kommentarer vil vi ta kontakt og høre hva som kan gjøres bedre, sier han.

På spørreskjemaet som ble sendt ut kunne kundene gi uttrykk for hva de mener om både produkter, priser og kvalitet, samt kundekontakt og service.

- For eksempel fikk kundene si sin mening om kundeopplæring, og gi uttrykk for vår evne som problemløser og vår reaksjonstid når kundene ber om løsning på et spørsmål, sier Klock, og sier at det er svært nyttig å spørre kundene konkret på en del saker.

Førstehjelp for nybakte ledere



Samstemmig enighet fra deltakerne, om at LU-540 kurset var meget matnyttig.

*Fra venstre:
Gerd Meland Røed,
Susanne Borg,
Wenke Nygaard,
Anders Druglitrø,
Sissel Fjell,
Geir Sunde,
Aud Gulvik,
Roar Ervik,
Unni Seierstad.*

Tor Wæhler var ikke til stede da bildet ble tatt.

Tekst: Aud Gulvik
Foto: Espen Nordhagen

Ansvar og oppfriskning

-Dette ble en oppfriskning. Jeg er gruppeleder på Nettverksgruppen i OIB, og har hatt jobben noen år og følte det riktig å bli med på litt fornyelse. Det er helt siden 1985 jeg var med på kurset "Ledelse i praksis", sier Anders Druglitrø, som var en av deltagerne.

-Dette var mitt første LU-kurs og det var ganske nyttig å bli oppdatert på en del saker omkring personalpolitikk, karriereutvikling, lover og regler, arbeidstid og feriefravær og flere generell saker, sier han, og forteller at det var flere fra samme avdeling som var med. Dermed fikk man til en meningsutveksling og tanker rundt det å være gruppeleder.

-Mange vil sikkert si at slikt er bortkastet tid. Men har man fått et ansvar, så bør man få litt oppfriskning og impulser. Ingen tar skade av det, sier Anders Druglitrø. pH

På Linderud ble det like før jul holdt et såkalt minikurs, hvor fire temaer innenfor lederens personalansvar ble belyst. Kurset er en nyskaping, og kan benyttes som "førstehjelp" for nytnevnte ledere, og som en oppfriskning for de som føler at det er på sin plass.

Det var første gang dette kurset ble kjørt, og nye ledere på OIB og Finansavdelingen fikk en grundig innføring på områdene arbeidstid/overtid, ferie og fravær, lønn og andre ytelser, og Siemens Personal-Planleggings System (SPPS). Hvert av de fire temaene varte i tre timer - ett tema pr. dag.

Matnyttig

Gerd Meland Røed er relativt nybakt gruppeleder på hovedbokholderiet på Linderud. Hun mener i likhet med de andre på kurset, at det var et nødvendig og godt kurs.

-Meget matnyttig. Jeg føler at jeg etter kurset har et sikrere grunnlag for å ta beslutninger.

Gerd er full av lovord om måten "førstehjelpskurset for nye ledere" ble gjennomført på.

-Det var veldig praktisk orientert, ikke for langt - men meget konsentrert. Instruktørene var flinke, og deres presentasjon av stoffet var leven-

Gjennom "postkasse-metoden" måtte deltagerne ta stilling til hvordan de selv ville håndtere de enkelte personalsakene. Metoden ledet dithen, at deltagerne ble kjent med lovverk, rutiner og ansvar.

Kursdeltagerne fikk "post" i en innkurv. Dette kunne være søknader, klager, fraværsmeldinger, stempingskort og lignende. De fikk dessuten EDB-lister, skjemaer og spørsmål fra personalavdelingen. Deltagerne skulle ekspedere denne posten, og diskutere de enkelte sakene med sin personalkonsulent.

de og lettfattelig. Blant annet fikk vi oppleve en dramatisert PS-samtale - gjort både riktig og galt. Meget artig, sier Gerd. Men det var ikke bare moro. Det krevdes en del jobbing av kursdeltagerne. Mappen med kursdokumentasjon står i Gerds hylle, og hun slår opp når hun er usikker på ordlyden i en eller annen regel.

-Kurset har gjort at jeg føler meg sikrere på våre interne regler, samt de lover og regler som ellers gjelder for personalbehandling på mitt ledernivå, forteller Gerd Meland Røed. EsN

I farten...

Kredittarbeid i fokus



Fra venstre: Asbjørg Østgard, Ingrid Fillingsnes og Jan Egil Broholm.

Ledelsen i Siemens A/S opprioriterer kredittarbeidet både i divisjonene og i sentralavdeling Økonomi forvaltning, Kredittavdelingen.

I Trondheim, med Nord som nedslagsfelt, er det kredittsjef Jan Egil Broholm og inkassokonsulent Ingrid A. Fillingsnes som har det daglige ansvar for oppfølging av kunder både i forkant av et salg og i etterkant, med oppfølging av fordringene.

Ingrid skal imidlertid ut i "mamma"-permisjon fra april og et år fremover, og i den perioden skal Asbjørg Østgard, som har allsidig Siemens-erfaring, ivareta hennes oppgaver.

Jan Egil Broholm sier at samarbeidet med både økonomer og avdelingsledere forøvrig fungerer godt, noe de reduserte tapene kan være med å dokumentere.

Jan Egil Broholm



Ivrige dokkeentusiaster produserer i stor stil i "hobbyrommet" i Siemens Trondheim.

Et dokkehjem

Jenter blir aldri for gamle til å leke med dokker, eller bruke fingrene til forskjellig håndarbeide.

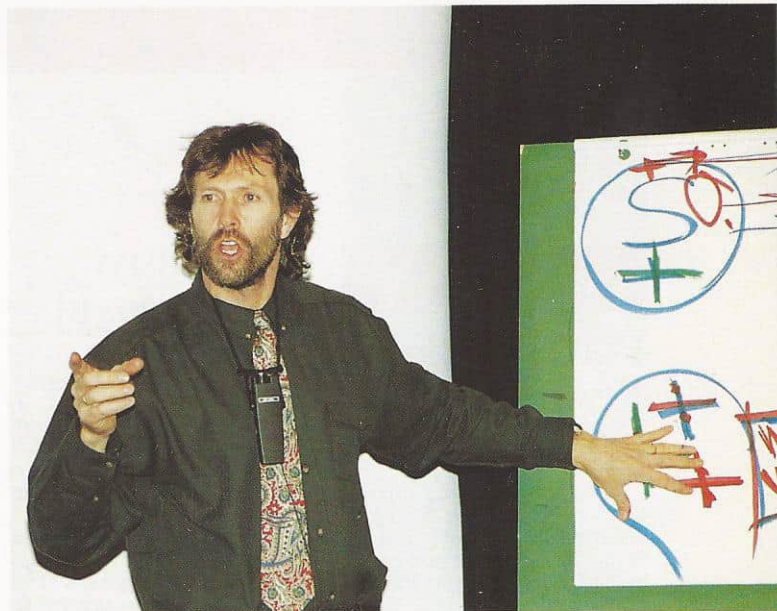
I S/T har det vært kurs i dokkeproduksjon på hobbybasis. Kurslederen var fra firmaet Flittig Lise A/S. Deltakerne viste stor iver og de formet frem dokker fra madonna til hekser.

Interessene spente over et stort

spektrum. Flere holdt på med silketrykk og med lappeteknikk. Ingen kjedet seg, så det ser ut som at det er trivelig å ha en liten hobby. Det er flere kurs på gang.

Da vi forlot "hobbyrommet" hørtes livlig musikk fra kantina. Der var det jammen swingkurs på gang også. Så nå er vi spente på hva neste hobbykurs blir.

Bjørn



- Hvis du virkelig ønsker å forbedre deg, samtidig som omgivelsene går inn for å gi deg støtte, kan det skje fantastiske ting. Siemens vil bli en ekte vinnerbedrift! Dette glade budskapet har kajakkpadleren Egil Søby, med diverse gullmedaljer i EM, VM og OL, meddelt mer enn 500 siemensianere på Linderud og i Bergen. Nå står Trondheim for tur, 13. mai. Vi gleder oss allerede til å skrive neste årsberetning!

Ikke vent på sjefen!

- Positive tanker, støtte fra medarbeiderne og begeistring for oppgaven gir vinnere, forkynte Egil Søby for 180 deltager på seminaret "Positiv tankekultur - vinnerkultur" i Forum 11. mars.

- Utrolige ting kan skje når begeistring blir brukt som drivkraft! Hvis dere i Siemens går i gang med å støtte og oppildne hverandre slik vi kajakkgutta gjorde for tretti år siden, og som Ulvang og Dæhli gjør i dag, vil resultatene kunne avleses i bedriftens regnskaper i løpet av forbausende kort tid!

Enkelte i salen syntes nok at Søby snakket med litt for store bokstaver, men de aller fleste godtok hans argumentasjon. Det er mye mer å hente ut av ressursene i Siemens, hvis vi er villige til å dreie vår innstilling i den retning han antyder.

Men da må vi kanskje også legge oss et annet av hans utsagn på sinne:

- Dere må sette igang sjæl, med egne kollegaer og på egen divisjon. Ikke vent på sjefen, da kan dere være daue før dere er kommet i siget!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Nytt ansikt utad

Ny servicebil, et nytt "ansikt" utad i S/Trondheim igjen.

Montør Ulf Harøy valgte denne gang en Toyota Hiace, som sin "medarbeider" ved sine serviceoppdrag. Førsteintrykket er me-

get bra, sier en fornøyd Harøy. Når "ansiktet" begynner å tape ansikt blir de gamle bilene benyttet ved et av våre anlegg, til vrakpanten har rest-verdien.

Bjørn



Siemens A/S

FMC vil kjøpe Kongsberg Offshore

Amerikanske FMC Corporation ønsker å kjøpe Siemens' heleide datterbedrift Kongsberg Offshore. Dette fremgår av en intensjonsavtale mellom de to selskapene. Enkeltheter ved avtalen er ikke offentliggjort, men overtakelsen er planlagt i løpet av 2. kvartal 93. Kjøpet må imidlertid godkjennes av norske myndigheter og selskapenes styrer.

Nyheten om denne avtalen er blitt positivt mottatt av ledelsen og de ansattes organisasjoner ved Kongsberg Offshore. FMC og Kongsberg Offshore har allerede hatt et bredt samarbeid i mange år. FMC tar sikte på en ytterligere internasjonalisering av Kongsberg Offshores systemer. Hovedmarkedet vil imidlertid fortsatt være Nordsjøen, og virksomheten på Kongsberg skal fortsette som før.

Kongsberg Offshore sitter i dag med en ordreserverve på over 2 milliarder kroner og kan vise til pene overskudd. Etter at Siemens overtok Kongsberg-bedriften i 1987, har den oppnådd en stadig sterkere stilling på områdene undervannss- og målesystemer. Siemens-konsernets strategi går imidlertid nå ut på å konsentrere seg om sine kjerneområder – elektroteknikk, automatisering, data og elektronikk – også innen offshore.

–Undervannsteknologi er ikke et kjerneområde for Siemens. Dermed har det vært naturlig å se etter en ny partner for Kongsberg Offshore. Vi har vært på jakt etter en kjøper med et solid engasjement innen offshore og ressurser til å sikre en videre ekspansjon av bedriften. FMC oppfyller disse krav, sier Tor Jemmland, adm. direktør i Siemens A/S og styreformann i Kongsberg Offshore.

FMC Corporation er en av verdens ledende produsenter av kjemikalier og maskinutstyr for industri, landbruk og offentlige oppdragsgivere, med en omsetning i 1992 på rundt 25 milliarder kroner.

FMC har vært underleverandør til Kongsberg Offshores store totalleveranser i norsk sektor i Nordsjøen. I andre farvann har Kongsberg Offshore vært underleverandør til FMC.

Energiutstyr fra Siemens til Trollfeltet

Siemens A/S skal levere 11 kV- og 132 kV-anleggene samt datamaskin-basert kontrollanlegg til energiforsyningen av Trollanleggene. Kontraktsummen er ca. 45 millioner kroner.

Normalt forsynes offshoreanlegg med energi fra gass-turbiner. Når det gjelder Troll skal både prosessanlegget for gassen, som bygges på Kollsnes i Øygarden vest for Bergen, og plattformen drives med vannbasert elektrisk kraft fra nettet.

Siemens AG

Siemens moderniserer T-banen i Stockholm

Siemens gikk seirende ut av den internasjonale konkurransen om levering av et nytt sikrings-system til T-banen i Stockholm. Leveransen av en komplett trafikkentral og seks stillverk er verd ca. 415 millioner svenske kroner. Utskiftingen av det 43 år gamle sikringsystemet på T-banelinje 1 skal være avsluttet innen 1997. Det betyr kortere reisetid, større kapasitet, bedre komfort og lavere driftsutgifter når avviklingen av trafikken langt på vei blir automatisert. Moderniseringen skal skje uten avbrekk i driften av T-banelinjen.

Verdens mest intelligente datamaskin?

Verdens raskeste og mest fleksible "tenkende" datamaskin bygget for å etterligne menneskehjernen er presentert av Siemens i München. Dermed har europeisk data-teknologi skaffet seg et solid forsprang på sine japanske og amerikanske konkurrenter.

Den gamle drømmen om å skape maskiner som, i likhet med mennesket, kan tenke og handle assosiativt og kreativt er innen rekkevidde. Et kunstig øye eller en talende PC - dette er bare et par eksempler på uhyre sammensatte oppgaver der selv de raskeste av dagens konvensjonelle datamaskiner møter veggen. Den

såkalte neuro-datamaskinen "Synapse I" gjør det derimot mulig.

Sammenlignet med konvensjonelle datamaskiner er det særlig maskinens evne til å lære av egne erfaringer som åpner for de helt store perspektiver. Datamaskinen "Synapse I" trenger ikke dataprogram på forhånd som fastlegger alle regler for hvordan den skal løse en oppgave. Den har kapasitet til å finne optimale løsninger, som dens skapere ikke hadde forestilt seg på forhånd. Dessuten er maskinen langt flinkere til å bearbeide mange forskjellige informasjonen samtidig enn konvensjonelle datamaskiner. Derved lar en rekke problemer og oppgaver seg løse langt enklere og raskere enn tidligere.

– "Synapse I" er mer enn 8000 ganger raskere enn dagens raskeste arbeidsstasjon, forteller utviklingssjef Ulrich Ramacher. Åtte spesialutviklede prosessorer presterer inntil fem millioner forbindelser i sekundet mellom de kunstige "nevronene" - nerveceller med nervetråder. I hver av prosessorene er 610 000 transistorer presset sammen på en 187 kvadratmillimeter stor flate.

I utviklingen av sin nye neuro-datamaskin har Siemens gått en annen vei enn de fleste av sine japanske og amerikanske konkurrenter. Den imponerende regnehastigheten er ikke avgjørende i seg selv. Det viktigste fortrinnet er samspillet mellom de ulike komponentene i maskinen og at den er enkel å programmere. De fleste konkurrentene har i årevis forsøkt å fremstille neuro-nett-

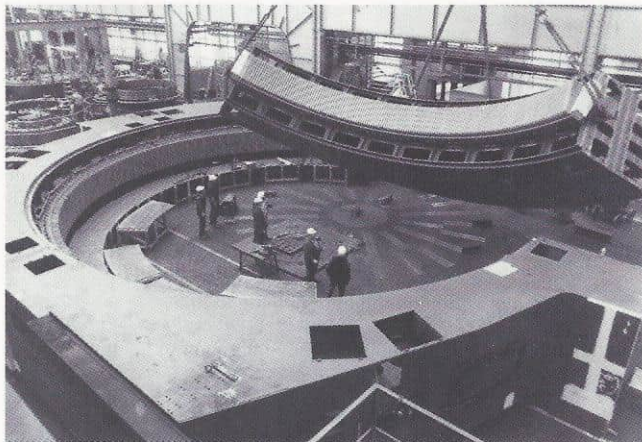
verk der hver enkelt "nevron" er fysisk representert av en integrert krets. En gang i fremtiden håper man å kunne etterligne oppbyggingen av menneskehjernen. Selv om det ikke er noe å utsette på regnehastigheten, kommer disse maskinene til kort stilt overfor praktiske oppgaver.

Den intelligente datamaskin er særlig lovende ved løsninger av oppgaver der eksakte opplysninger og fakta er mangelvare. Dels ved hjelp av konvensjonelle maskiner, er det allerede utviklet intelligente nettverk som kan løse praktiske oppgaver. Et datasystem som kan forutsi utviklingen av rentefoten og vekselkursen for amerikanske dollar har f.eks. vist seg å gi forbløffende treffsikre prognoser. Med korrekte forutsigelser i mellom 60-80 prosent av tilfellene, overgår systemet drevne børsproffer.

Prognosesystemet er utviklet innen Siemens-konsernet i samarbeid med en rekke finansselskaper. Særlig spennende var det å få svar på hvilke faktorer som viste seg å være utslagsgivende for det intelligente datasystemets forutsigelser av kurs- og renteutviklingen. Forskerne holdt til å begynne med hele 100 slike ulike faktorer eller indikatorer for nødvendige. Det viste seg imidlertid at prognose-systemet skilte ut 14 indikatorer som avgjørende for resultatet, forteller prosjektleder Hans Georg Zimmermann.

Den intelligente datamaskinen "Synapse I" vil i første rekke bli satt inn i Siemens' egen forskning og utvikling.

Verdens største møllemotor



Med sin ytterdiameter på over 17 meter er denne elektriske ringmotoren fra Siemens på størrelse med et 6 etasjes hus. For 12 år siden fikk A/S Sydvaranger installert samme type ringmotor, også den gang verdens største, med ytterdiameter på knapt 12 meter. Dagens 450 tonn tunge

kraftpakke fra Berlins Dynamowerk skal fra kommende vår drive verdens største malmmølle i en kobbergruve nær den chilenske byen Copiapo. Motoren monteres på utsiden av den roterende trommelen, som ved hjelp av metallkuler maler 1200 tonn råmalm i timen.

Besøk av Stamhusrevisjonen:

Godt å få en åpen diskusjon

Tekst: Thomas Eckhoff

Fra 26. april til 22. mai får vi besøk av Stamhusrevisjonen (Unternehmensprüfung, ZU Rev 2). Det er en fast rutine at Siemens-selskaper i utlandet ca hvert 7. år får en slik undersøkelse. Undersøkelsen omfatter alle divisjoner og sentralavdelinger.

Undersøkelsen har i utgangspunktet to funksjoner:

- Den ene er controlling funksjon
- Den andre en rådgivende funksjon

Utfra den økonomiske og politiske situasjonen i landet skal det lages en analyse av:

- Vårt strategiske konsept
- Lønnsomheten
- Arbeidsrutiner
- Eksisterende sikkerhetsrutiner mot mislighold
- Samspill mellom Stamhuset og periferien

Dette er mange fine ord, men hvordan ser det ut i praksis? Undersøkelsesteamet består av ca 30 medlemmer. De fleste teammedlemmer er såkalte gjesterevisorer som er spesialisert eller har en ansvarlig stilling innen området som skal undersøkes.

Ut fra strategiske mål og eksisterende retningslinjer skal teamet analysere hvorvidt vi klarer vår oppgavestilling i Siemens-konsernet. Der hvor det blir oppdaget problemer skal det i fellesskap finnes fram forbedringsforslag og tiltak. Fellesskap er et viktig ord i denne sammenheng.

M. Sigmund fra ZU Rev, som besøkte oss i november i fjor for å forberede undersøkelsen fremhever at teamet ikke skal komme med forslag som vi ikke er enig i og etterpå ikke følger opp.

Siemens i Norge har alltid hatt en åpen innstilling til slike undersøkelser, selv om det blir en ekstra belastning for mange av oss.

Fra tid til annen er det godt å ha åpen diskusjon med kompetente kolleger og få en statusrapport.

Min personlige anbefaling er:

- Vi skal ikke holde tilbake informasjon vi blir bedt om.
- Der hvor vi har problemer skal vi bruke teamet som rådgiver.
- Vi skal ikke bare presentere våre problemer. Det er mye positivt vi har å vise fram.

Og kanskje det viktigste er:

- Det er bare vanlige mennesker som kommer, som også sitter med sine problemer på sin daglige arbeidsplass.

Hvis vi skaper en positiv og åpen arbeidsatmosfære får vi selv mest nytte av undersøkelsen.

til direksjonen, venner og kolleger for all oppmerksomhet ved min 60-års dag.

Rolf Kåsbøl, S/O.

til direksjonen, venner og kolleger, for all oppmerksomhet i anledning min 50-års dag.

Finn Bakken, S/O.

til SAM-gjengen for en serie stressfaktorer avløst av gledelige overraskelser, til kolleger for hyggelige hilser, og til direksjonen for blomster med noe godt attåt i anledning 50-års dagen!

Arne Nesheim, S/O.

til direksjonen og kolleger for blomster og gaver til min 50-års dag.

Helge Myhre, S/T.

til direksjonen for blomsterhilsen, takk også til venner og kolleger for gave og blomster på min 50-års dag.

Tore Waaler, S/O.

for oppmerksomheten til direksjonen, venner og kolleger i forbindelse med min 50-års dag.

Stein-Otto Kristiansen, S/T.

til direksjonen, kolleger og venner for all oppvaring i forbindelse med min 50-års dag.

Grete Samuelsen, S/O.

for hilser og gaver på min 50-års dag.

Rolf Nordengen, S/O.

til direksjonen og kolleger for blomster og gave på min 50-års dag.

Tore Indbryn, S/T.

Hjertelig takk

til Siemens-ansatte for all oppmerksomhet i forbindelse med min kjære kone og kollega, Eva Wenches (56 år) bortgang.

Kjell Ruud, S/O.

for godt og hyggelig samarbeid i mange år og for gaver og all oppmerksomhet ved min fratredelse fra firmaet.

Ola Fiske, S/T.

til direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning min overgang til pensjonistenes rekke.

Rolf Maurud, S/O.

til direksjonen og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min overgang til pensjonist.

Rolf Bredahl, S/O.

til kolleger og venner, for flotte gaver og nydelige blomster i anledning min overgang til pensjonist.

Johan Aune, S/T.

til direksjonen og firmaets ledelse i Bergen, og alle damene på huset, for gaver og blomster i anledning mitt 40-års jubileum.

Kåre Pedersen, S/B.

til direksjonen, kolleger og venner for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum.

Ole Petter Mosland, S/O.

til direksjonen og kolleger for oppmerksomheten ved mitt 25-års jubileum.

Geir Bolme, S/T.

til direksjonen, venner og kolleger for gaver og nydelige blomster i anledning mitt 25-års jubileum.

Torill Trønrum, S/O.

Min 80-års dag ble en gledesdag. Den vakre blomsterbuketten med hilsen fra tre av våre direktører gjorde meg virkelig glad.

En gratulasjon fra siv. ing. Erik Bull, som ansatte meg i Proton AS i 1951, varmet også. Jeg mottok også et hyggelig brev fra min gamle sjef Per Krogstad.

Med min slagrammede hustru har det vært meget vanskelig for meg å møte i Siemens Seniorklubben, men noen fra Klubben gledet meg også på dagen, og jeg ber dere alle motta min hilsen og takk for årene jeg hadde gledet av å være tilknyttet Siemens A/S.

Egil Rein, S/O.

til direksjonen og firmaledelsen for fine blomster og hyggelig tilstelning på min 67-års dag.

Ingvald Andreas Aasen, S/T.

til direksjonen og Elektronikkfabrikken for oppmerksomheten på min 67-års dag.

Sigmund Jarl, S/O.

til ledelsen i Siemens, montørklubben og kolleger i anledning min 60-års dag.

Kåre Svendsen, S/T.

til direksjonen, venner og kolleger, for hyggelig oppmerksomhet i forbindelse med min 60-års dag.

Tor Johnsen, S/T.

Diamantbryllup

Vi feiret diamantbryllup den 8. april.

Arne Pran (og Signe), pensjonert fra Elektromed, S/O

Vi gratulerer

90 år

26.05 Ingrid Næss, S/T

85 år

12.06 Elida Strimmelen, S/B

10.07 Asbjørn Ihle, Oslo

11.07 Alf Kristiansen, Oslo

75 år

27.05 Bjørn Eggen, S/T

70 år

20.04 Ivar Bye, S/T

28.05 Olav Langli, S/T

06.06 Eilif Karlsen, S/T

10.06 Johan O. M.

Landrø, S/T

21.06 Torbjørn Anderson, S/T

67 år

15.05 Lars Sødal, Trondheim

02.06 Hans Sundseth, Trondheim

12.06 Sverre Båtnes, Trondheim

03.07 Margot Remøy, Oslo

60 år

29.05 Ragnar E. Vigen, Trondheim

04.06 Gunnar Rønne, Trondheim

20.06 Bjørn Selbo, Trondheim

25.06 Arnfinn Lyngen, Trondheim

26.06 Søren E. Andersen, Trondheim

12.07 Svenn Krogstad, Trondheim

14.07 Georg Dahl, Trondheim

50 år

07.05 Eivind Kragnes, Oslo

12.05 Arnfinn Stendahl, Trondheim

15.05 Jan H. Lie, Trondheim

17.05 Ella Akre Forberg, Oslo

26.05 Andries van Bruggen, Oslo

12.06 Bjørn Ivar Nesje, Trondheim

27.06 Dagfinn Oddvar Skarpnes, Trondheim

25-års jubileum

01.06 Tor Eivind Bråten, Oslo

17.06 Paul Kristian Grytan, Trondheim

24.06 Ola-Jens Granvold, Oslo

03.07 Jan Johnsen, Trondheim

Siemens Intern

Ansvarlig utgiver: Siemens A/S Sentralavdeling Markeds-kommunikasjon (SAM) Arne Nesheim

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

Redaksjonssekretær/fotograf: Espen Nordhagen, (linje 3161) Kontakt i Trondheim: Tove Løhne, (linje 9310)

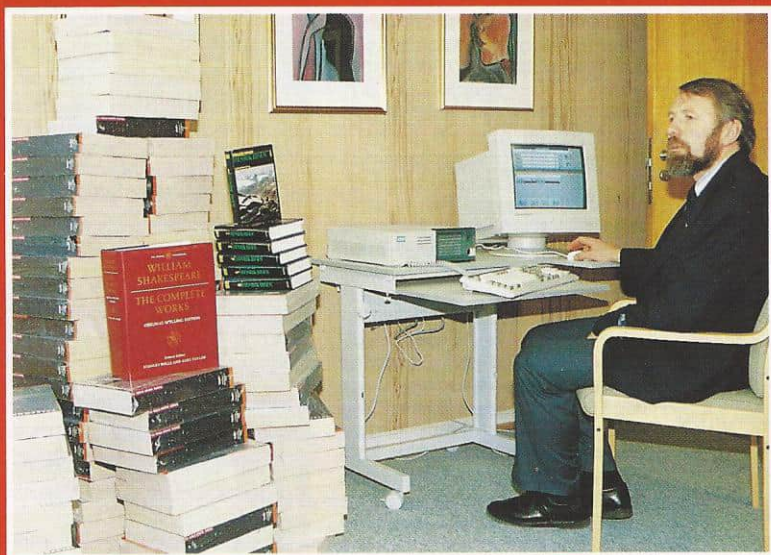
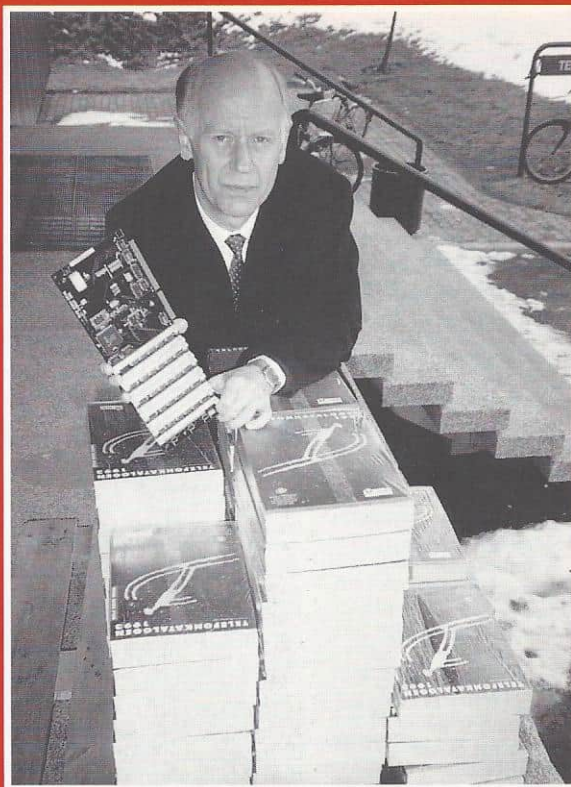
Neste nummer kommer 22. juni Siste frist for innlevering av manuskripter er 1. juni

Elektronikk i verdenstoppen

Tekst : Tor Cederkvist

Verdens raskeste PC-kort for søking i databaser introduseres i disse dager på markedet. Kortet er resultatet av et fruktbart samarbeid mellom norske bedrifter og forskningsmiljøer. Utviklet i NTH-miljøet, produseres nå i Elektronikkfabrikken på Linderud, og markedsføres av Siemens Nixdorf og Microway MRT. Microway har også eierrettighetene til produktet.

Fabriksjef Aage Tangen har ansvaret for at produksjonen holder de kvalitetsmål som verdensmarkedet krever. Foto: Espen Nordhagen.



Amanuensis Ketil Bø demonstrerer hvordan det nye kortet gjør en vanlig PC til det reneste data-monster. I løpet av et sekund gjennom søker det Shakespeares og Ibsens samlede verker, samt en anseelig bunke telefonkataloger. På vårt spørsmål etter ordkombinasjonen "Bukk fra oven" sirklet det inn "Bukkerittet" fra Peer Gynt på under et halvt sekund! Foto: Tor Cederkvist.

Datakortet fikk hovedoppslaget i Aftenpostens aftenutgave 23. mars. ➔



Knock-out på amerikanere og japanere ?

- Nordmenn slår amerikanske og japanske konkurrenter i "chip"-kappløpet, skrev tidsskriftet Electronics Weekly da nyheten om produktet slapp ut ifjor. Nå starter Siemens elektronikkfabrikk på Linderud produksjon av dette PC-kort for lynhurtig søking i tekst. Hjernen i produktet er en spesialutviklet chip som muliggjør ekstrem hurtig søking i databaser. Brikken er basert på en oppfinnelse av professor Arne Halaas og hans mannskap ved NTH. Ved hjelp av mønstergjenkjenningsteknikk gjennom søkes en tekstmengde tilsvarende 50 telefonkataloger i sekundet.

- PC-kortet har vakt stor interesse i Europa, Japan og i USA. Samarbeidet med Siemens har vært helt avgjørende både for å få produktet industrialisert og for å bli akseptert i markedet som en seriøs leverandør til "tunge" kunder, sier adm. direktør Jan Bakke i Microway. Salgskanal i Norden, Tyskland og Øst-Europa er Siemens Nixdorf. - Dette er et meget interessant eksempel på en allianse som utnytter partnernes ulike kompetansefortrinn innen utvikling, produksjon og markedsføring. Ved at alliansens partnere gjør det de kan best, skapes det en kjede som sikrer

at mest mulig av verdiskapningen skjer i Norge. Som en veletablert bedrift i markedet, er det svært spennende å være med på å bringe en unik norsk oppfinnelse ut på verdensmarkedet, sier divisjonsdirektør Arne Besseberg i Siemens.