

Siemens Intern

Nr. 6 – Oktober 1991 – 21. årg.

Velkommen til Linderud



Kantinebestyrer Karin Berntsen (t.v.), gruppeleder kontortjenester Øyvind Fagersand og avdelingssjef kontordrift Bjørg Tohje ønsker medarbeidere i tre divisjoner velkommen til Linderud. Tilsammen 60 Siemens-folk er flyttet inn i nye lokaler. Her er halvparten av de nyankomne samlet i objektivet. Side 14.

Når norsk rederinæring og skipsfart vokser Siemens seiler i medvind på verdenshavene

I en del år var investeringer i norsk skipsfart på bunnivå og mange norske skipsverft så krisetyngt at troen på fremtiden knapt fantes. Nå tyder mye på at rederne igjen vil investere milliarder av kroner. Norske verft blåser støvet av ordrebøkene og skriver inn bestillinger. Utenlandske skipsbyggere får igjen norske skip på beddingen, og Siemens er på banen med teknologi for fremtidens skip. Er det napp å få?

Tekst: Per Henriksen

-Vi jobbet med planlegging og tilbudsarbeid i ett år, før vi fikk vårt virkelige gjennombrudd med tilslag på et anbud i Thailand. Dette gir oss rundt 16 millioner!

Reidar Bøen ved Avdeling Skip i Divisjon Anlegg i Bergen er optimist på den nye satsingen i Siemens: Nemlig skipsmarkedet. Dette er utstyrsleveranser til både den norske marinen og handelsflåten, pluss muligheter for en rimelig porsjon eksport. Slik som anbudet i Thailand. En norsk reder skal ha fire forsyningskip til Nordsjøen, men bruker i dette tilfelle et asiatisk skipsverft.

Interessante områder for skip

Avdeling Skip under Divisjon Anlegg, Vest har to hovedområder innenfor skipsutstyr, automatisering og energi.

På automatiseringssiden har man utviklet et skipsautomatiseringskonsept som er basert på Simatic S5. I denne pakken ligger alarm, overvåking, styring og powermanagementsystemer (regulerer generatorer etc).

På energisiden er det videreutviklet et tavlekonsept som ivaretar både en gunstig pris og avansert teknikk for fremtidens skip.

Siemens leverer også utstyr til miljøovervåking, bl.a. på avgassiden. Styresystemer til miljøvennlige gass- og dieselmotorer er også blant produktene som er aktuelle i skipsmarkedet.

Bergen har ansvaret for markedsføring og leveranser av skipsutstyr, ansvaret for installasjon er lagt til Trondheim, mens service ledes fra Oslo.

Siemens har lange tradisjoner på skipssektoren. Men da norsk skipsfartsnæring raste nedover i 1980-årene, måtte Siemens trekke seg ut av markedet. Og dette markedet var helt dødt i fem år. Så kom det tegn som tydet på at landet igjen kunne reise kjerringa, at handelsflåten ville få oppsving og norske verft på nytt kunne bli konkurransedyktige.

Stor anbudsmasse

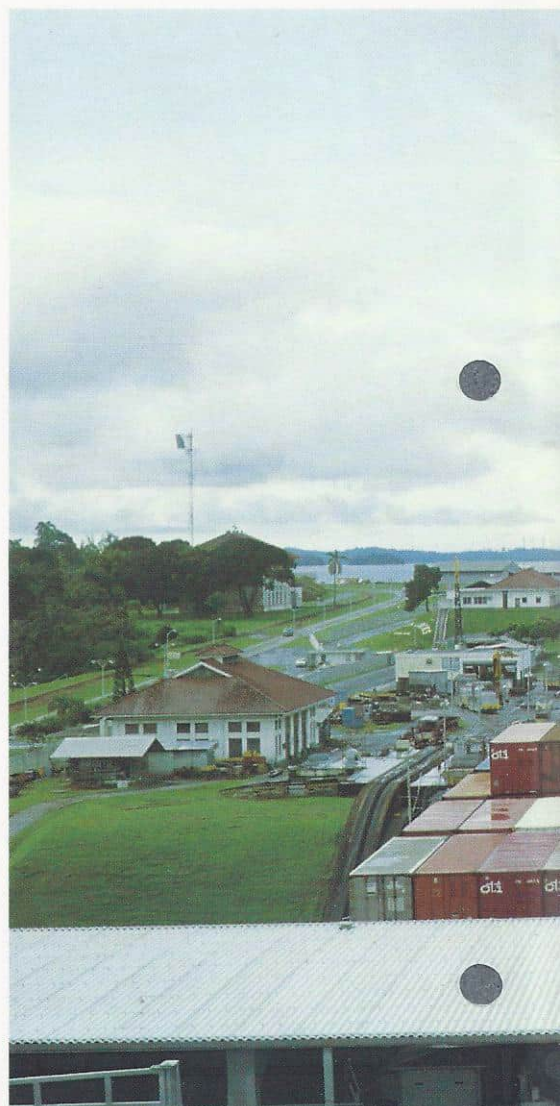
Siemens jobber nå målbevisst mot å gjøre bedriften til en betydelig leverandør på skipssektoren. "Gamle ringrever" fra nord og øst er trukket inn som viktige bidragsyttere i dette arbeidet. Reidar Bøen og hans medarbeidere i Bergen har brettet opp skjorteermene og gått løs på oppgaven.

-Vi har idag en meget stor og seriøs anbudsmasse ute hos mulige kunder, både her i Norge og i utlandet, sier han. Han føler seg sikker på at noe av dette vil slå til, og dermed tilføre bedriften et fornyet forretningsområde.

Bøen roser innsatsen som er gjort for å snu nederlag til seier etter at bedriften tapte kontrakten med Sjøforsvarets Forsyningskommando om et mineryddingsprosjekt. Siemens sto noe ribbet tilbake, og spørsmålet ble da: Hva gjør vi nå? Dette skjedde samtidig med at forventningene om store investeringer ville skje i handelsflåten. Faktisk viser tall at norske rederier vil bruke 150 milliarder kroner de neste fem årene. Norske verft vil på grunn av økt konkurransedyktighet og knapp internasjonal verftskapasitet kunne få sin andel av dette.

Inspirert

-Det er i dette markedet vi ønsker å gjøre oss synlig, sier han, og legger til at også på verdensbasis er det beregninger som viser store elektroinvesteringer i skip de neste fem årene. Med eksport som en del av planene kan slike tall være inspirerende å ha i bakhodet.



Skip blir stadig mer og mer avanserte og velutstyrte med elektronikk og automatisering. Siemens er særlig kvalifisert til å være med i dette markedet.

Foto: Siemens AG



Bøen har tro på at land som Tyskland, Danmark, Sverige, Finland, Thailand, Korea og USA kan bli eksportmarkeder for skipsteknologien som Siemens i Norge kan tilby.

Konkurranssevnen i Norge har bedret seg. Norsk kvalitet er anerkjent og det går stadig mer i retning av pakkeleveranser. Og nettopp pakkeleveranser er Siemens' styrke.

Galskap eller mot?

-Var bestemmelsen om å gå igang igjen galskap eller mot?

-Vi har sammen med SAM/SPM i Oslo gjennomført grundige analyser som bekrefter at det vil bli et interessant marked for skipsutstyr de kommende 5 - 10 år.

Verdens skipsmarked er igjen på vei oppover. Siemens i Norge vil ta del i slike internasjonale muligheter. Bildet viser et skip på vei igjennom Panamakanalen.

Foto: Per Henriksen/arkiv

-Mye manglet for å gå igang, så vi måtte ha en god del is i magen den første tiden. Men vi har arbeidet jevnt og trutt, og har et langsiktig mål. Idag har vi en veletablert organisasjon, referanseanlegg, godt kontaktnett og et komplett konsept for skipsutstyr.

-Et av våre konkurransefortrinn er at vi markedsfører kun ett telefonnummer overfor kunden. Så får vi ta jobben her internt i Bergen med å koordinere henvendelsene, sier Bøen.

Norge best på avanserte skip

Det fremste konkurransefortrinn for verftsindustrien i Norge er billig høykvalifisert ingeniørarbeid.

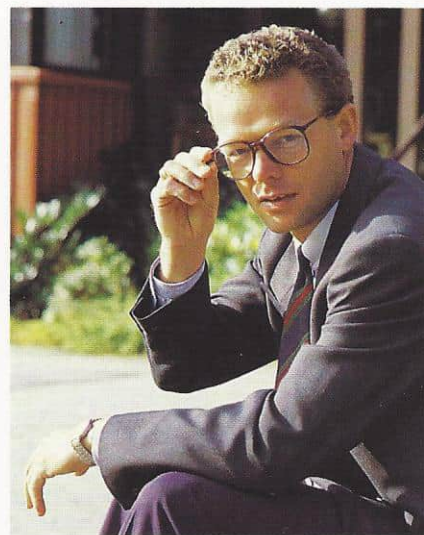
Derimot faller landet fra når det gjelder pris på skip med mye stål og behov for mye håndverksmessig arbeidskraft.

Norsk likhetspolitikk gjør at høykvalifisert ingeniørarbeid er meget billig i Norge. Dette gjør at Norge har vunnet kampen om nisjen for høyt spesialiserte skip. Når utstyret blir avansert og timeene til engineering og spesialarbeid er mange, øker vår konkurransevne. Dette betyr at Siemens kan hevde seg i konkurransen.

Norge øker også sin konkurransevne gjennom et miljø med mange produsenter av avansert skipsutstyr. Noe som gir gode muligheter for Siemens, mener Reidar Bøen.

Reidar Bøen - Bergen: Langsiktig planlegging og bevisst jobbing har gitt resultater. Vi er optimistiske på denne satsingen.

Foto: Per Henriksen



Industrien tenker mer og mer miljøinvesteringer – Vi har teknologi, erfaringer og solide referanser

Siemens har opparbeidet seg høye kunnskaper om miljøteknologi. Nå merkes interessen for nye investeringer i industrien. Dette markedet skal Siemens være med i. Sogar være ledende.

Tekst: Per Henriksen
Foto: Siemens Bergen

-Av miljømessige hensyn har Hydro Aluminium i Årdal modernisert styresystemet for sine tørreanlegg og samlet operatørene i ett felles kontrollrom. Vi har levert mye utstyr og dette var en oppgave som har krevd det beste av våre folk, sier Jan G. Rasmussen ved Siemens i Bergen.

Han forteller at det er vanskelig å foreta slike moderniseringer mens smelteverket går for fullt. Redusert drift fra Hydro Aluminiums side var ikke aktuelt i ombygingsperioden.

-Dette fikk vi til. Pluss at vi kan vise til at det ikke skjedde noe øket utslipp av forurensende stoffer som en følge av omleggingen.

Nå er jobben gjort; en stor menneskelig innsats og teknologisk utfordring til 20 millioner kroner.



Fra felles kontrollrom ved Hydro Aluminium i Årdal. Fjernstyring av anleggene bygger på Simatic-teknologi.

Kan miljøteknologi

Styringen av rense- og transportanlegget er basert på Simatic-teknologi. Idag kan fagfolkene i Hydro Aluminium både fjernstyre anleggene og

få historiske data om smelteprosessen, utslippsnivå osv, registrert i databaser.

-Vår neste store oppgave ved et anlegg hos Norsk Hydro i Årdal er som leverandør gjennom Norsk Viftefabrikk. Vi skal levere og installere styresystemene for renseanleggene for svovel i gassene.

Gode referanser

Han understreker at dette blir en spennende oppgave, med mye instrumentering, noe som blir en ny utfordring. Etter hvert har Siemens fått høy kompetanse og solide referanser. Blant annet i forbindelse med Snorreprosjektet.

-Vi har også hatt kontinuerlig arbeid i to år hos en annen av våre store kunder, nemlig Sør-Norge Aluminium på Husnes. Oppgavene her har også i stor grad bestått av moderniseringsarbeid, renseanlegg og mindre endringsoppdrag, sier han.

SIMATIC til Bergens Tidende

Siemens skal bistå avisen Bergens Tidende med modernisering av trykkesprosessen. Avisen ønsker å skifte ut sin gamle Simatic-styring med nyere teknikk, en Simatic S5.

-Dette blir en spennende oppgave for oss, fordi avisen ikke aksepterer avbrudd i trykkingen. Vi må derfor montere inn ny Simatic-styring som overtar i det øyeblikk vi "klipper trådene" mellom trykkepressa og den gamle Simatic-styringen, sier Jan G. Rasmussen.



To nye SPECTRUM-kontrakter!

Tekst: Tor Cederkvist

Vårt nye driftsentralssystem SPECTRUM har blitt en suksess på markedet. I februar skrev vi vår første kontrakt, med Uppsala Energiverk. I oktober dro vi i land kontrakt nummer fire (Sogn og Fjordane Energiverk) og fem (Skiensfjordens kommunale kraftverk).

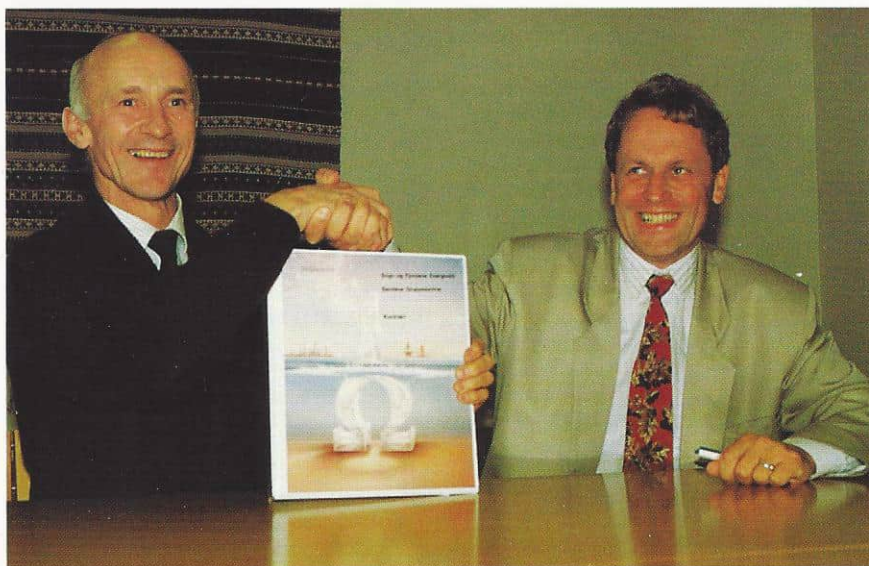
I mellomtiden har Norsk Hydro, Røldal/Suldal Kraft og Bodø Everk inngått avtaler med Siemens A/S. Dette bekrefter det vi skrev etter inngåelsen av den første kontrakten i februar: Med SPECTRUM kommer Siemens før sine konkurrenter på markedet med en ny generasjon driftsentraler – det må gi resultater!

Bedre styringsverktøy ved SFE

Sogn og Fjordane Energiverk har i dag et beskjedent og noe foreldet styre- og overvåkingssystem fra Siemens. Med den nye SPECTRUM-sentralen tar man spranget over til en driftsentral i forkant av dagens teknologiske utvikling.

SPECTRUM-sentralen til SFÉ blir realisert i flere byggetrinn. Den kontrakten som ble underskrevet 7 oktober, lyder på ca. 14 millioner kroner. Ved full utbygning kommer den opp i drøye 30 millioner. Sentralen skal settes i drift høsten '93.

Ved kontraktsundertegningen understreket dir. Carl O Solberg i Siemens A/S at Sogn og Fjordane er det fylket som har mest gjenværende vannkraftressurser, og at det derfor sannsynligvis vil komme flere kraftutbygninger. Da vil SPECTRUM-systemets store utvidelsesmuligheter komme til sin rett.



Adm. dir. Rikard Solheim i Sogn og Fjordane Energiverk (t. venstre) regner med å ha fått en fleksibel driftsentral med store utvidelsesmuligheter fra Siemens.



Vår femte SPECTRUM-kontrakt er et faktum, adm. dir. Bjørn Dølven (t.v.) i Skiensfjordens kommunale kraftselskap og dir. Carl O. Solberg i Siemens A/S signerte kontraktpapirene i Porsgrunn den 11. oktober.

Fornyet tillit fra SKK

Skiensfjordens kommunale kraftselskap er på ingen måte ukjent med store driftsentralssystemer fra Siemens.

Allerede i 1977 gikk en stor SOSY-NAUT-sentral i drift i Porsgrunn. Oppgavene denne sentralen ble satt til å løse, var meget avanserte. Automatisk regulering av kraftverk for å holde balansen mot Samkjøringen, samt optimal lastfordeling mellom to kraftverk (korttidsoptimalisering), var sterke saker for 15 år siden.

Etter mange års trofast drift, er det nå på tide å la denne sentralen få avløsning. Og valget falt nok en gang på Siemens. Det tar vi som uttrykk for tillit, og som et tegn på at vi har gjort en god jobb med den forrige leveransen. Da forplikter det dobbelt å vise at vi igjen er tilliten verdig!

Sentralen går i drift vinteren '93, og kontrakten har en verdi av ca. 20 millioner kroner.

Automatiserte bygg Overvåker og styrer lys, varme og luft

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Byggautomatiseringssystemer (BAS) er et område som Siemens tradisjonelt ikke har vært med i. Derimot har firmaet flere generasjoners erfaring som leverandør på el-siden. For å møte et stadig økende og krevende marked innenfor BAS, vil Siemens delta aktivt i dette arbeidet.

-Vi sitter nå inne med så mye kunnskaper at vi både vil overføre disse, og selge hele systemer, sier Ove Ingebretsen i Siemens. Han viser blant annet til at bedriften i fjor holdt tre kurs på høyt faglig nivå, i regi av Olje- og energidepartementet. Denne aktiviteten vil fortsette også i 1991.

Som leverandør av BAS-anlegg for varme- og ventilasjonsbransjen har Siemens valgt å satse på høy kvalitet. Til tross for økonomisk trange tider, tror man at mange allikevel vil velge å møte et stadig sterkere krav om energiøkonomisering med solide systemer.

Det viser seg at et anlegg som har høy kvalitet, gir byggherren et bedre resultat, over lengre sikt. Men under anbudsfasadene er disse forholdene et stort problem. Siemens viste kvalitet

-Siemens leverte for kort tid siden anbud på et bygg. Prismessig lå vi som nummer syv av 12. Men byggherren trakk inn både funksjonalitet og kvalitet under vur-

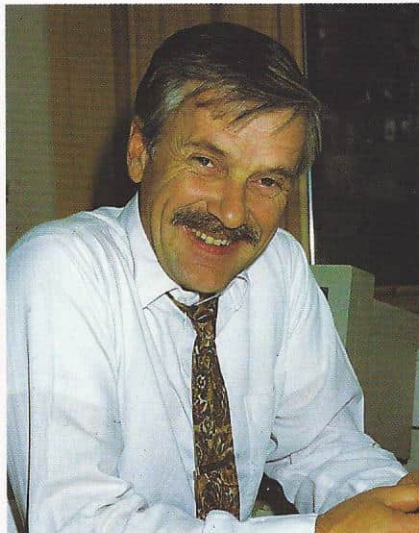
Tenk mer ENØK

-Jeg har jobbet med ventilasjon siden 1971. I løpet av disse 20 årene har det skjedd en enorm utvikling, sier Ove Ingebretsen.

Han mener at i dag har vi alle muligheter til å praktisere ENØK på mange områder. Begrepet ENØK fantes ikke for 20 år siden.

Nå vet vi at ved å rehabilitere eldre bygninger vil huseieren over noen år spare store beløp. Når nye bygninger skal føres opp, bør man i enda større grad tenke energiøkonomisering.

-I økonomisk svake tider er det vel så viktig å tenke ENØK, fordi det over kort tid vil gi gevinst, sier Ingebretsen.



Ove Ingebretsen: Siemens har høye kunnskaper om ENØK, og kan tilby hele automatiseringssystemer.

deringen av leverandør. Etter nærmere studier valgte han Siemens. Dokumentasjonen av kvalitet og enkeltheten i å operere systemet falt klart ut til vår fordel, sier Ingebretsen.

-Vår målsetting er at kunden skal spare penger - og vi skal tjene penger.

Hedmark sentralsykehus er et eksempel hvor ENØK er vel gjennomtenkt og hvor de har et av landets største energisparende anlegg. Der finnes det 6000 målepunkter for VVS og byggtekniske funksjoner.

Under ombyggingen av Regionsykehuset i Trondheim har Siemens vært leverandør av ENØK-teknologi, og det samme ved Norsk Hydro i Bergen.

Og selvfølgelig benytter man kunnskaper og teknikk i egne bygg både i nybygget på Sluppen i Trondheim og bygget som er under oppføring på Linderud i Oslo.

Siemens har for øyeblikket 10 prosjekter under bygging.

Partner for Sverige

-Vi har også vært en meget viktig partner for Siemens i Sverige. De har kjøpt ekspertise av oss for installasjon av energisparende tiltak i sitt nybygg i Göteborg. Vi markedsfører våre kunnskaper og systemer via Siemens i Sverige, og flere prosjekter er nå under vurdering, sier Ingebretsen.

Et varme og luftventilasjonsanlegg kan for eksempel være satt til å starte opp klokken 8.00 om morgenen. Dersom det er minus 20 grader ute, så beregner systemet selv om varmen må slås på tidligere. Om sommeren styrer anlegget start for avkjøling-

Belysning til Norges Bank i Trondheim

Kontrakten er på kr. 570.000,- og består av 1000 lysrørarmaturer. Leveransene starter i mars/april - 92, og bygget skal være innflyttingsklart i desember samme år.

Nybygget til Norges Bank er av en betydelig størrelsesorden i det lokale markedet. Vi fikk kontrakten fordi vi var den leverandøren som kunne levere det mest komplette tilbud i henhold til kundens spesifikasjon, samtidig som prisen var riktig. Dette understreker generelt behovet for komme inn og samarbeide med rådgivende ingeniør under spesifisering av selve prosjektet.

Denne kontrakten er ekstra gledelig, ut i fra at vår salgsvdeling i Trondheim i flere år har arbeidet for å befeste sin posisjon som belysningsleverandør i sitt geografiske marked.

Gratulerer Trondheim, og lykke til videre som solid belysningsleverandør.

en, for å få en behagelig temperatur inne, selv om det er aldri så varmt ute.

-Det er forøvrig fem ganger så kostbart å kjøle ned, som å varme opp, bemerker Ingebretsen.

I et godt system skal man også kunne kjøre en energisignaturkurve. Det vil si at man legger inn tidligere forbruk og beregner hva forbruket vil bli fremover. Hvis forbruket blir større enn hva beregningene tilsier, så vil det slå ut en alarm.

Systemet sammenligner de tall som legges inn med med utetemperatur, og brukes det mer enn beregningene viser, så går alarmen.

-"Sykdomstegn" oppdages på et tidlig stadium, påpeker Ingebretsen.

Har lenge hatt fremtiden

Han mener at energiøkonomisering har hatt fremtiden for seg i alle år. Nå er det mulig å gjøre betydelig mer ut av dette, særlig på bakgrunn av at Norge etter hvert får høyere priser.

Ved å gjenvinne varme, vil bespareningene på energibudsjettet bli klart synlig. En varmegjenvinner klarer ofte å gjenvinne 80 prosent av varmen, samtidig som lufta skiftes.

-Spillkraft er også et stikkord i vurderingen av energiøkonomisering. Et system skal kunne styre muligheten med å kjøpe spillkraft fra E-verket, når dette selges billig. Også energi fra gjenvinningsanlegg, søppelforbrenning o.l. kan tilføre et bygg lys og energi. Ved å ta i bruk løsninger som kan velge energi fra flere ulike kilder, vil man kunne føre betydelig lavere beløp på utgiftskontoen for energi, mener Ingebretsen.

Stort løft på datasiden

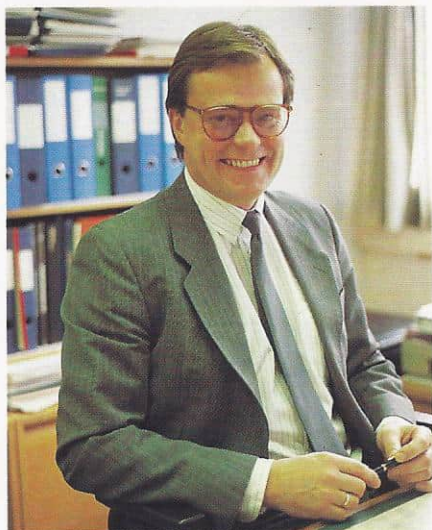
OLFI inn i hverdagen

Tekst: Per Henriksen
Foto: Espen Nordhagen

Over 500 medarbeidere i Siemens vil i ulik grad bli berørt av det nye ordresystemet OLFI. Dette skal effektivisere innkjøpssiden, holde orden på leverandøravtaler og styrke konkurransevnen. Nå er prosjektiden over, og OLFI skal inn i hverdagslivet i Siemens.

- Dette er et av de største løft på datasiden som Siemens hittil har gjort. Investeringer og utvikling dreier seg om 39 millioner kroner, sier prosjektansvarlig for OLFI, Erik Mordal.

OLFI står for Ordre-Lager-Fakturerings-Innkjøp. Med dette har Siemens fått et komplett system for hele innkjøpssiden.



Erik Mordal: Et stort løft med OLFI, men det vil gi oss mange fordeler på innkjøpssiden i Siemens.

- Selv om mange i bedriften allerede er igang med å utnytte OLFI, vil langt flere etter hvert bli daglige brukere, sier han, og legger til at som prosjekt ble systemet avsluttet 30. september i år. Nå går man inn i en drifts- og videreutviklingsfase, med Trygve L. Young som systemeier.

- Det vil ikke overraske meg at over 500 medarbeidere rundt i Siemens vil bli berørt av dette, sier Mordal, og håper å vekke interesse for systemet hos mange materialinnkjøpere i bedriften.

OLFI er primært satt i drift for å dekke behovet for alle miljøer i huset som tidligere var brukere av DOGMA-systemet. Divisjon Forbrukerprodukter var først ute sammen med Tele System Service. Senere fulgte Divisjon Produkter og Divisjon Energiforsyning, samt Divisjon Anlegg og Divisjon Elmed.

Mange brukerkontakter

Mordal sier at det vil bli opprettet flere brukerkontakter rundt om i Siemens. Disse skal bistå lokalmiljøet; ved til enhver tid å være oppdatert på hva som skjer, endringer osv. Etter hvert som flere miljøer tar i bruk OLFI, vil behovet for brukerkontakter bli stort. Derfor håper han det blir nytt liv i Brukerforumet.

- Vi er ikke ferdig med alle detaljene ennå, og vi må sørge for at mest mulig løper knirkefritt. Videreutvikling av OLFI fortsetter, sier han.

Han sier også at det for mange kan det bli en forskyvning av en del arbeidsoppgaver. En gjennomgang av rutiner er allerede skjedd i enkelte miljøer, men blant annet i Oslo gjenstår det her en del arbeid.

Eget fagområde

- Gjennomgang er viktig for å få en oversikt over hvem som skal gjøre hva, påpeker han.

- Vil det utvikle seg et eget fag innenfor logistikken i Siemens, det å drive innkjøp og ordrebehandling?

- Ja, jeg håper det. Jeg tror vi er tjent med å dyrke denne funksjonen som eget arbeidsområde.

- Hvilke fordeler vil Siemens oppnå ved OLFI?

- Rasjonalisering, bedre oversikt og oppfølging av våre innkjøp, og utnytte betingelsene vi har hos våre leverandører. Vil vi også få bedre kontroll over hva vi kjøper hos hvem, og dermed kunne bruke det som underlag for videre leverandøravtaler. Mange eksempler viser at vi har gått glipp av en god del kroner fordi vi ikke har hatt oversikt over avtalene vi har forhandlet oss frem til.

- Og det største punktet: Vi kan bedre styre vår logistikk, både ved kapitalrasjonalisering og øket konkurransekraft. Dette betyr at vi kan bli bedre til å levere materiell til våre kunder, sier Erik Mordal.

OLFI – et moderne system

OLFI er et innkjøpt norsk system, men ved hjelp av eksterne konsulenter også i stor grad videreutviklet for Siemens i Norge. Et ordre, lager og faktureringsystem er ikke noe spesielt, men som en del av egenarten er det lagt inn en funksjon som kalles glattmodellen (skaffeordre). Dette fungerer slik at når en kunde ber om en vare, kan denne behandles i systemet uavhengig om varen er lagerført eller ikke. Ordrebearbeidningen kan da velge hvor varen tas fra, enten fra lager, fremmedleverandør eller fra Tyskland. Forutsetningen for å utnytte disse systemfasilitetene er at produkt databasen er fullstendig og riktig.

Systemet yter altså mer enn å sette opp bestilling og foreta fakturering. Det skal gi en langt bedre flyt i hele materialbestillingen frem til levert og fakturert vare.

- Systemet opererer i sann tid (real time) med øyeblikkelig reservering av varen. Det er også utviklet en egen kundeversjon av systemet hvor kunden fra egen terminal kan foreta sin bestilling direkte, sier Erik Mordal.

- I systemet ligger det også en EDI-løsning (elektronisk dokument utveksling) basert på EDIFACT-normer (et sett med FN-standarddokumenter for

internasjonal elektronisk handel) mot kundene. Dette skal realiseres utover vinteren, og i tillegg utvides til også å omfatte våre leverandører.

- EDIFACT er en åpen standard som på mange måter fungerer likt med den elektroniske datautveksling vi har med Siemens i Tyskland (BAV) og som også ivaretas i OLFI-systemet.

OLFI vil også med tiden bli basis for det som idag kalles Just In Time (JIT), det vil si at kunden får sin vare nøyaktig til det tidspunkt han har behov for den.

OLFI-fakta

- 3 MX-maskiner i Oslo, Trondheim og Bergen.
- 15 lokale små MX-maskiner.
- Operativsystem SINIX (Siemens' UNIX)
- 400 arbeidsstasjoner og 150 skrivere

Nordmenn strammer livreima

Husholdningene mer prisbevisste på hvitevarer

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Divisjon Forbrukerprodukter selger Siemens hvitevarer og småapparater. Divisjonen har opplevd vekst og fall i takt med folks kjøpekraft. Siemens hvitevarer er kjent i markedet for sin kvalitet, men kundene opplever prisene til tider litt for høye.

-Hvitevarene fra Siemens må dekke et bredere prisområde. Vi kan med dagens forbrukeradfærd ikke lenger selge utelukkende på vårt gode navn og rykte. Strukturdringer i markedet og tyskernes evne til å gi oss konkurransedyktige priser, har ført til tap av markedandeler. Det siste halve året har vi heldigvis vunnet tilbake en del tapt terreng, f. eks. oppvaskmaskiner; vekst fra 17 til 21 prosent. Det skjedde mye i slutten av 80-årene, som fikk avgjørende konsekvenser for oss, sier direktør Bjarne Ruud Johansen, som er sjef for Divisjon Forbrukerprodukter.

Vest-Tysk kvalitet

Divisjonen har nettopp flyttet inn i den gamle kantina på Linderud, etter å ha levd utenfor Linderud-familien i mange år. Nå er de tilbake i folden, og ser frem til å betjene kundene i sitt nye demo-kjøkken. Divisjon Forbrukerprodukter har tilsammen 25 medarbeidere. Disse er spredt over hele landet, men administrasjonen sitter i Oslo.

Nå er Siemens-navnet på hvitevaresiden forbundet med kvalitet, og politikken frem til nå har vært å spille på at alle produktene er produsert i Vest-Tyskland (Vest-Tysk kvalitet). I dag heter det som kjent bare Tyskland, og Ruud-Johansen utelukker ikke muligheten for at Siemens-fabrikker i andre land vil motta bestillinger fra hans divisjon.

-Vi må også betjene andre prissegmenter i markedet. Forbrukerne er i dag opptatt av hvor billig de kan få varene. Dette er en markant endring i forhold til for fem, seks år tilbake. Dengang var det lettere å selge på kvalitetsstempelet. Prisen var ikke av så avgjørende betydning. Vi valgte bevisst å kjøpe kun på Vest-Tyske produkter fordi vi vet at det har en god klang hos de fleste forbrukere.

-Nå har for eksempel våre Berlin-produserte vaskemaskiner, som inntil samlingen av Tyskland nøt godt av en såkalt "Berlin-Vergütung", blitt dyrere, og siden

de store volumene på vaskemaskiner ligger i prisklassen 4-5000 kroner, kan vi ikke si at vi er særlig konkurransedyktige på pris, sier Ruud-Johansen.

-Dette gjelder stort sett hele vårt produktspekter, og når vi ikke kan få prisene på våre produkter ned uten å tyne vår fortjeneste brutalt ned, blir det for dyrt å smykke seg med at vi bare leverer tyskproduserte varer. Derfor har vi nå begynt å vurdere andre leverandører.

-BSHG (Bosch/Siemens Hausgeräte GmbH.) har fabrikker i Spania og Hellas som kan produsere rimeligere enn tyskerne. Før vurderte vi det ikke som riktig å bruke disse leverandørene, men nå er situasjonen en helt annen. Det skal tillegges at EF-landene i nærmeste fremtid vil få en felles kvalitetsnorm på alle slike produkter, så Siemens-kvalitet blir fremdeles et argument vi vil spille på i markedsføringen.

Stor vekst - dypt fall

Som mange andre bransjer, opplevde hvitevaremarkedet en sterk vekst i første halvdel av 80-årene. Alle tjente penger og salgskurvene pekte mot himmelen. Så begynte nedturen. Nye skatteregler, stram kredittpolitikk og lønnsstopp var den bitre medisinen vi måtte svelge.

-Når livreima ble strammet inn mange hakk rundt 1987, falt grunnlaget for våre prognoser bort. Rentefradragene på selvangivelsen ble mindre verd, og realinntekten gikk generelt sett ned. Behovet for kapitalvarer ble radikalt endret, og salget har drevet mot rimeligere produkter. Hvitevarebransjen opplevde det samme som bilbransjen; etter en uproporsjonal stor vekst i en del år, kom den nye markedssituasjonen temmelig overraskende på mange. Det vi kanskje kan kritiseres for i ettertid, er at vi ikke var flinke nok til å tilpasse produktspekteret vårt fort nok til de endrede forholdene - m.a.o at vi ikke benyttet våre leverandørmuligheter utenfor Tyskland.

Kunstige prisgrenser

-Nå skal det heller ikke legges skjul på at det er visse kunstige prisgrenser som vi hele tiden har å forholde oss til. For oss er ikke spranget mellom f.eks. 4990 kroner og 5090 kroner så stort. Men for forbrukere og ikke minst selgere, er det milevidt mellom de to summene. Hvis man legger merke til annonsene fra de store el-markedene, går det hele tiden på pris. Og alle er klar over disse kunstige mekanismene. Produkter blir solgt ti kroner under disse grensene, derfor er det snakk om en slags psykisk sperre. Og når det i tillegg er sparsomt med produktopplysninger i disse annonsene, er det helt klart at prisen er det altoverskyggende argumentet.



Fra landhandel til supermarked

-Rundt 1986 gjennomgikk bransjen en svært dyptgripende forandring. Da kom de første stormarkedene på banen, og da ble markedsstrukturen nærmest revolusjonert. Disse stormarkedene, med butikareal fra 8-900kvm, til 14-1500kvm, baserer seg i det store og hele på lave driftskostnader, de ligger i periferien av de store befolkningssentra og har gode parkeringsplasser. De spekulerer gjerne i at Ola Nordmann har blitt meget mobil. Et godt eksempel fra en annen bransje, er IKEA. Stormarkedene har en relativt profesjonell salgsstab, som har en målsetting når butikkene er full, at et salg skal ta i høyden fem minutter. På denne måten er



Direktør Bjarne Ruud-Johansen og husstellærer Asbjørg Gullord i divisjonens flotte demo-kjøkken på Linderud.

det jo svært begrenset hvor mye informasjon man får om produktet. Det er landhandelen kontra supermarkedet om igjen, sier Ruud-Johansen.

-Den sterke priskonkurransen mellom disse elektromarkedene/stormarkedene kan tidvis være meget skadelig for brededistribusjonen av våre varer, forteller han.

Må bli sterkere på pris

Ruud-Johansen ser ikke den helt store lysningen i markedet i tiden som kommer.

Folk kommer fremdeles til å ha dårlig råd - prioritere andre områder, som f.eks å betale ned lån, og prognosene man opererte med for to-tre år tilbake, er grundig gjort til skamme.

-Hvem hadde vel for tre år siden trodd at det i dag er "in" å stifte familie og få barn.

Dengang var det japper og DINK'er (Double Income, No Kids) som rådet grunnen, og ingen så grunn til at dette skulle snus på hodet. Men Divisjon Forbrukerprodukter var ikke alene om å skyte skivebom i fremtidsprognosene. Nesten hele det norske næringsliv gjorde det samme.

Det er avgjørende at Siemens også kan



tilby hvitevarer i de nedre prissegmentene. Ikke i de aller nederste - der vil vi aldri konkurrere, men i den nedre middelklasse og oppover. Skal vi overleve i dagens marked, må vi bli billigere - i dobbelt forstand. Våre kostnader må ned, og vi må ha et leveringsprogram som dekker et bredere prisspekter. Det er den harde realitet, men vi legger oss ikke på ryggen av den grunn. Siemens vil være på banen, avrunder Bjarne Ruud-Johansen.

Ingen fleiper ustraffet med Mais nest beste venn

Tekst og foto: Espen Nordhagen

Klokken er 11.00. Den nye kantina på Linderud okkuperes av sultne montører som har oppdrag i forbindelse med nybygget. Midt i mengden av storvokste montører står en skikkelse som knapt nok rekker de største av gutta litt over mellomgulvet. Det er Mai Suh (26). En av våre få kvinnelige montørlæringer. Utseendet røper dessuten at hun er en fremmed fugl på flere måter.

Mai er opprinnelig fra Korea, men de som har trodd at de har med ei forsakt lita jente å gjøre, har fått seg en overraskelse. Mai lar seg ikke plukke eller trække på. Fuglen har nebb og klør - og vet å bruke dem.



På jobb med kabler og skrutrekker, er May som en av gutta. Hun er akseptert - både som venn og kollega.

Å være jente i et såpass mannsdominert yrke er ikke lett. Omgangstonen kan til sine tider være ganske tøff, og vet du ikke å ta spøken, blir du ofte huggestabbe.

-Det er ikke alltid du behøver å svare på all sleivkjeften. Det holder ofte med et glis, sier Mai. Og gliser gjør hun ofte.

Gutta rundt bordet har ikke til hensikt å la henne slippe billig unna. Det faktum at hun er samboer med en fyr fra et konkurrerende firma, blir ivrig kommentert.

Når hun på toppen forteller at hun har en airdaleterrier ved navn "Chanel", kan de vittige hundene ved bordet ikke dy seg.

"Det er fordi den lukter så j.....", bjeffer en av dem.



May og "Chanel" - to kompiser. Ingen skal komme og si noe ufordelaktig om den bisken - da biter May tilbake. Spørsmålet er om Chanel knurrer når noen sier skjeve ord om May. Det skulle ikke forundre oss det minste.

-Ikke verre enn deg, knurrer Mai og flekker perleraden.

Ingen fleiper ustraffet med Mais nest beste venn.

Latteren slår hyppig opp i det nye kantine-taket under samtalen med Mai og hennes montørkompiser. Hun er forlenget akseptert og respektert som kollega og kvinne. Vittighetene bærer aldri preg av noe krenkende - verken den ene eller andre veien.

Men dessverre er det enkelte mannfolk som ikke har lært seg grunnleggende folkeskikk.

-På et av anleggene våre, møtte jeg en utenfra som tydeligvis trodde at jenter fra

østen var fritt vilt. Han kunne ikke la være å klå. Han fikk utvetydig beskjed om å ligge unna. Først fra meg selv, deretter fra Siemens-basen, sier hun.

Og hadde vedkommende drevet det lenger, hadde han fått noen røslige montører fra Siemens på nakken.

-Gutta passer på jentene "sine", forteller Mai, og får bifallende nikk fra ridderne rundt bordet.

Det var lysten til å gjøre noe nytt, som drev Mai inn i montøryrket. For ca. fem år siden jobbet hun som praktikant ved et helsesenter i Oslo-området, og kom til å lese en annonse.

-Det var under kampanjen "Kvinner inn i mannsdominerte yrker" at Siemens søkte etter kvinnelige lærlinger. Jeg ringte det oppgitte telefonnummeret, og spurte vedkommende som svarte om man måtte være montør før man ble lærling.

-Tabbe.

Da latteren hadde stilnet i andre enden av røret, ble jeg bedt om å komme til Linderud for en liten prat, og siden har jeg vært her, forteller Mai.

Barndommen i Korea husker hun naturlig nok ikke alt for mye fra. Seks år gammel kom hun som adoptivbarn til Norge.

-Som toåring opplevde jeg å bli barnehjemsbarn. Det er en av tingene jeg husker best fra barndommen min, sier hun.

Vi har alle lest skrekkehistorier om barnehjemsbarn, og hvor uselt disse har det, men Mai husker det ikke slik.

-Jeg har ingen vonde minner fra landet mitt, sier hun.

Fortiden er ikke glemt. Hun tenker ofte på det landet hun ble født og trådte sine barnesko.

-Og apropos sko, ler hun, og bytter kjapt samtaleemne.

-Jeg har så små føtter at det er bortimot umulig å skaffe meg vernesko som passer. En stund ble jeg kalt "Kjippkjapp" av gutta. De kunne høre lang vei at jeg kom gående - fordi verneskoene kjøppet så voldsomt.

Når Mai ikke har hendene fulle med bikkja og samboeren, dyrker hun fotografiering og håndarbeide. Men den store interessen er og blir sånt som drives med strøm. For det første har hun jo jobben som montørlærling, og som et ledd i fremtidsplanene bedriver hun elektronikk på si'.

-Det går mest i å feilsøke på videospillere, radioer og slike ting, sier hun. Men ambisjonene strekker seg mye lenger.

-Jeg har veldig lyst til å bli forsker innen kybernetikk, men veien dit er lang, så vi får se. Ett skritt av gangen.

Matpausen er over, og Mai Suh går tilbake til nåtiden blant montørene på Linderud.

Det er grenser for hvor lenge en lærling kan ta pause - vel å merke når det er noe å gjøre.



Kinesisk på Linderud ...

Besøk fra andre land er noe elektronikkfabrikken etterhvert er blitt vant til. Men når det dukker opp en delegasjon fra et såpass fjernt land som Kina, er det absolutt verd å merke seg. Åtte fiberoptikk-interesserte kinesere, en fra Siemens i Beijing og syv stykker fra Guangzhou-provinsen fikk se hvordan fiberoptisk transmisjonsutstyr blir laget her i Norge. Grunnen til

besøket var at kineserne skal sette i gang produksjon av dette utstyret for det kinesiske markedet, på lisens fra Siemens, og Siemens i Norge har god erfaring i denne type produksjon.

Siemens AG i München har solgt mye utstyr til Kina, og det foregår allerede en vesentlig produksjon av EWSD-sentraler på lisens i Kina.



...og russere fra Sibir

Også russere fikk vi besøk av på Linderud etpar uker i sommer. Her har vi avbildet tre av dem, pluss tolken, som jobbet intenst med å sette seg inn i SIMATIC/COROS-teknologi. Disse folkene er fra Bratsk i Sibir, hvor Siemens samarbeider med det norske firmaet Procon, med å igangsette en fa-

brikk for produksjon av sterkstrøm-anoder til bruk i den sovjetiske aluminiumsindustrien.

Nesten før de fikk startet kurset, kom meldingen om urolighetene i hjemlandet. Kurslederne skaffet dem en radio, slik at de kunne følge med på nyhetene.



Siemensfolket i Trondheim med stor sykkelentusiasme.
Foto: Tor-Odd Vist.

Sykling, mer populært enn noensinne?

Til tross for småsurt høstvær: I Trondheim er det fortsatt en gruppe friskiser som trosser regn og vind og benytter velocipeden og pedalkraft til og fra jobb.

Men under "Sykle til jobben"-aksjonen i sommer var det hele 4.39 prosent av våre ansatte i Trondheim som syklet. Tørre tall - javel, men dette er en økning på 1.1 prosent i forhold til i fjor. Noe som plasserer oss på 36. plass i klassen over 400 ansatte. Til sammenligning har Siemens i Oslo en deltagerprosent på 0.83 prosent.

Sykle til jobben er et samarbeidsprosjekt mellom Norges Bedriftsidrettsforbund, NRK P2, Sykkelrådet og Landsforeningen for Hjerte- og Lungesyke. I fjor deltok over 800 bedrifter og 13 600 syklister. Aksjonens fremste målsetting er å fremme bruk av sykkel som fremkomstmiddel til og fra jobben.

Gavekort

I denne aksjonen er det faktisk viktigere å delta enn å få premie. Dette til tross - Siemenslaget har blant deltagermassen trukket ut tre vinnere som hver får et gavekort på kr. 500.-. De heldige i år er: Svein Erik Rønning, Elin

Engan og Jan Ove Olsen. Gratulerer.

Som den oppmerksomme leser sikkert har registrert, frister arrangørene for aksjonen med utlodning av både sykler og sydenferie. Fra forbundet rapporteres det om en sykkelvenn fra Oslo som virkelig tar aksjonen alvorlig. Han syklet nemlig fra Oslo til Trondheim for å delta i et møte og deretter syklet han hjem igjen.

Aksjon sykkelhjelm

I kjølvannet av sykkelaksjonen har Siemenslaget i nært samarbeid med bedriften inngått en avtale med Vesta Forsikring og Hank Sport om kjøp av rimelige sykkelhjelmer til ansatte.

Siemenslaget vil gjennom Siemens Intern benytte anledningen til å takke bedriftsledelsen for den positive holdning som er vist i denne forbindelse. Vi fikk fin respons fra ansatte. Hele 92 hjelmer ble bestilt av Siemens-syklister.

Nå må også vi gjennomsnitts-syklister pusse syklene våre til neste års sykkelaksjon. Vi holder oss i form gjennom inne- og uteaktiviteter og ser frem til å sykle for bedre miljø, helse og velvære. Takk til dere som var med i år. Både nye og gamle koster ønskes velkommen igjen i mai/juni.

Anita Brekken

Rapport fra pensjonistene



I det våte element på Klækken Turisthotell. Fra venstre: Else Berg, Per Egil Berg, Johnny Kristiansen, fru Kristiansen og Tore Berg.

Foreningen kan se tilbake på en aktiv periode i inneværende år. På medlemsmøtene i kantina, er det i snitt ca. 50 pensjonister tilstede. Mange finner samværet med tidligere kolleger godt, og praten går livlig med snitter og kaffe. Vårt første medlemsmøte i den nye flotte kantina, er for lengst avviklet. Vi ble mektig imponert over dens flotte arkitektur og atmosfære.

På møtene har vi underholdning av ymse slag: Nora Brockstedt, Håkonskoret med vår kollega Grethe Engebretsen, Siemensorkesteret, som det svinger av, og "vår" Reidun Jensen som underholder på piano.

På turene våre er deltakerantallet i snitt rundt 90. Turen til Klækken hotell i juni måned var den mest vellykkede, da været viste seg fra sin beste side. Under krigen, i april 1940, gikk hotellet opp i flammer, men ble senere restaurert, og det er i dag et hotell

i første klasse. Det kombinerte ute- og innebassenget er unikt og ble da også benyttet av mange av deltagerne. Golfbanen med ni hull ble også flittig besøkt, og mange av pensjonistene debuterte som golfspillere.

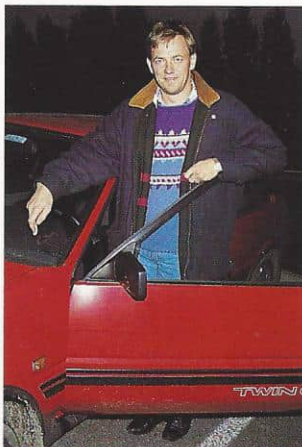
Høstturen gikk til eventyrlotet Villa Fredheim ved Krøderen. Villa Fredheim er en av landets større trebygninger. Toppen av tårnet rager hele 30 meter over bakken. Hver sommer er det kunstutstillinger og kulturarrangementer, og mange tilbud til både barn og voksne.

Foreningens største arrangement er imidlertid julemøtet, hvor over 100 deltagere stiller i findress og finkjole. Til julemøtet er også firmaets ledelse invitert, og "administrerende" forteller om tingenes tilstand.

Styret håper at enda fler finner veien til møtene og turene som arrangeres.

Hilsen Siemens-pensjonistene i Oslo v/formann Ole Alfstad.

Elgjeger traff japansk firhjuling



Magne Bentzen på System Service, Divisjon Anlegg har sammen med sin ildrøde Toyota Corolla lidd den skjebne å bli skutt etter. Ikke forsettelig riktignok, men dog...

En uheldig elgjeger fra Hølen i Østfold fikk ram på bilen til Magne da han slang avgårde to skudd etter en elg. Jegeren bommet med begge skuddene, men traff altså japansk firehjuling med ett av dem. Episoden ble etterforsket av Vestby lensmannskontor, og det er i skrivende stund ikke avgjort om man skal ta ut tiltale mot vådeskytteren. Magne er på sin side ikke særlig skjelve etter tildragelsen.

Siemensmesterskapet i orientering

I årets Siemensmesterskap i orientering deltok 20 menn og én (!) kvinne. Åstedet var Polithytta, den 22. august.

Løypeleggerne fra Politiets idrettslag hadde virkelig gjort seg flid med plassering av postene. Dette førte til at flere av våre løpere underveis ofte løftet armene for å klø seg i hodet. At postene ikke er så opplagte og lette å finne, kan være frustrerende nok. Men det bidrar til å krydre arrangementet og gjøre konkurransen mer spennende.

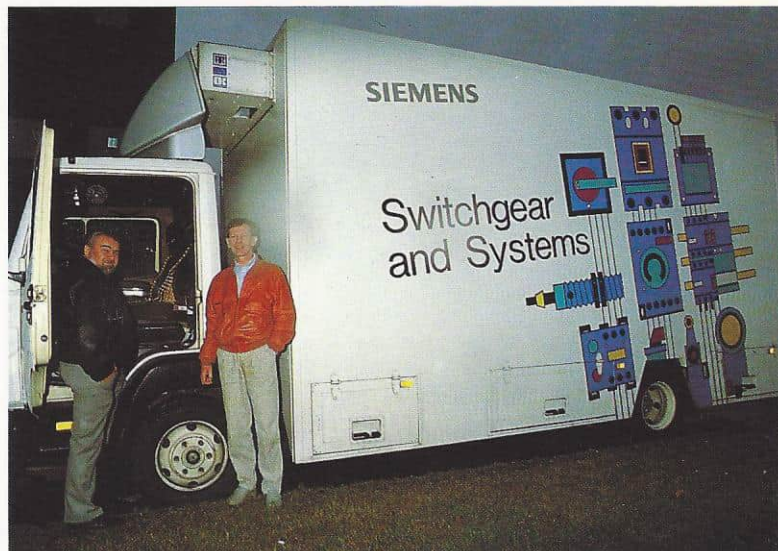
Resultatmessig var det Ingvald Brurok som trakk det lengste strået i klassen menn kort løype (2,6 km). Menn lang løype (5,4

km) hadde flest deltagere, og spenningen var stor da resultatene ble lest opp etter at alle hadde passert mål. Her lå flere tett. Per Laksfors' tid viste seg å være uslælig i dag. Han vant med god margin til nestemann.

Dessverre var det bare én kvinne som deltok. Hun vant da naturlig nok sin klasse. Men Edel Guldseth ville nok satt pris på at flere stammefrender hadde vært med i løpet, og dermed gjort seieren utrygg for henne. Med dette er kvinner i alle aldre oppfordret.

Arrangøren PIL takker for deltagelse og god innsats. Vi i Siemenslaget sier takk i like måte!
Anita Brækken

Demobuss i Norge



Matuttis Eldor (t.v) og Ivar Aas ved demobussen, som er full av startapparater til interessertes beskuelse.

I 13 år har Matuttis Eldor kjørt demonstrasjonsbuss for Siemens AG rundt i hele Europa. I september var han igjen på en tre ukers turnè i Norge. Denne gang fra Stjørdal i nord, nedover langs kysten til Sørlandet og på Østlandet.

-Interessen blant kundene er stor over hele landet, sier han. Og forteller at bussen har hatt mellom 20 og 30 besøkende hver dag. Ved hvert bestemmelsessted venter det en fra Siemens i Norge som har kundekontakten. Produktsjef Ivar Aas har vært med hele turen som produktspecialist.

-Kundene får her anledning til å se et stort utvalg startapparater,

stille spørsmål og prøve dem, sier Eldor.

Svend Larssen i Divisjon Produkter sier at produktutvikling av startapparater og systemer har som mål å gi et bedre økonomisk resultat for kundene.

-Ved å reise rundt og vise frem våre produkttyper bistår vi kundene når de er på jakt etter mer optimale løsninger. Våre produkter har en avansert teknologi som sammen med vårt kjennskap til det norske elektro-markedet gjør at vi kan tilby dem det beste innen bransjen, sier Svend Larssen.

Derfor reiser vi rundt og viser frem våre nyeste produkter, sier Svend Larssen i Divisjon Produkter.
pH



Fra venstre: Per Laksfors, Lars Skrøvseth, Steinar Løfald, Emond Larsen, Steinar Aasvang og Nils Nyhus.

Virkelighetstro industrivernøvelse i Trondheim

Klokken ti ble alarmen utløst, og den realistiske øvelsen var i gang. Et fåtall visste at det dreide seg om en øvelse, så her var det alvorlige saker på gang. Bygg 10, (lager syd) var delvis røyklagt, og det hørtes hjerteskjærende rop om hjelp fra den innerste del av kjelleren. Her var det ingen tvil; dette er alvor. Industrivernets utdannede røykdykkere rykket ut, og var selvfølgelig de første på ulykkesstedet. De taklet situasjonens første stadium meget bra, og fikk etter ti minutter hjelp fra Trondheims brannvern. Samarbeidet fungerte også knirkefritt.

Nytt ved denne øvelsen var at nærradio og byens avisjournalister ble informert om øvelsen.

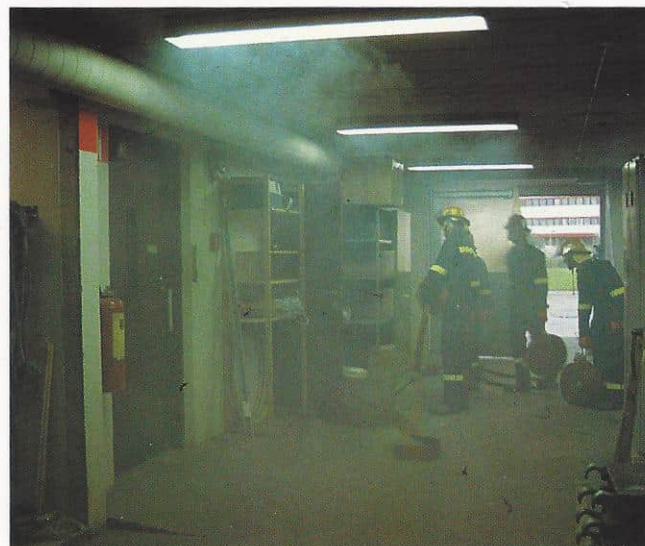
Disse skulle prøve å komme seg inn på området - noe de lyktes med. Men ordensvernet bedyrer: Dette kommer ikke til å gjenta seg!

En lærerik øvelse ble avsluttet med kaffe og "noko attåt", og øvelsen ble gjennomgått punkt for punkt. Mange nyttige momenter ble tatt opp og arkivert under "nyttige erfaringer".

Øvelsen viste at Industrivernet er nødvendig.

-Vi håper at det forebyggende arbeidet som Industrivernet gjør bærer frukter, slik at vi slipper med øvelser også i framtiden, sier industrivernleder Tormod Bekken.

Tekst: Bjørn Selbo
Foto: Tor-Odd Vist.



Sats på egne produkter!

Vi må virke troverdige overfor våre kunder, konsulenter og andre som besøker oss. Da er det viktig å vise dem at vi satser på Siemensprodukter i våre egne installasjoner. Ikke minst gjelder dette demonstrasjonsrom, AV-rom, møterom etc. hvor vi ofte har besøk av viktige kunde grupper. Siemens eget system CENTROL er uovertruffent nettopp til dette formålet. Kjøring av filmlerret, gardiner, dimming av lys, av/på med AV-utstyr etc. kan elegant styres trådløst med IR (infrarødt lys) eller fra et tastepanel.

Man får da et lettere sjokk når det i Elektrovarmefabrikens undervisningsrom nettopp er montert inn konkurrentens styrepanel. Det blir ingen enkel oppgave å overbevise kunder i dette rommet om CENTROLs overlegne egenskaper dersom gjestene kaster et blikk på styrepanelet som står der! Nå skal dette rettes på.

Vi må minne om at det er viktig også å markedsføre våre produkter internt i firmaet. La oss få CENTROL inn i alle viktige møtesaler og konferanseroom hvor vi har kundebesøk.



Aage Amundsen (t.v.) og Jan Kåre Iversen med det omtalte styrepanelet. Tekst: Aage Amundsen. Foto: Øivind Myklebust

Bayersk aften i Trondheim

Det skjer med jevne mellomrom. Trønderne trommer sammen til fest, og som vanlig er det stor stemning. Vi lar Siemens Interns utsendte trønderspråklige medarbeider rapportere fra eventet:

"Det henn va fæst det - me sjekkelig tæl. Vi rapa øl heile dan ættepå, å det va iht fritt fer at det va my ainna på gang også da sju. Men som di veit, så hi både gutan å veitån mytti tæl hen opp i Trøndelag.

Mæn tebake te fæsten. Vi vart ønska vælkommen me ein seidel øl, som smakte uhøvelig godt. Å hompamusikken va i full sveng me nån låta så 'n næsten trudd va helt yber alles ser got. Vi fekk servert pøls å stapp, å nå som dæm kalt sauergraut. Det va saker det. ein fekk værtfall løst på meir øl. Nån va vældig lur - dæm hadd me sæ snaps. Å du steiki mæ, det va godt. Mæn det så ut som om det va fali stoff, ja. Te å me nån vart jo steintrøyt.

Bjørn.



60 nye medarbeidere ønsket velkommen



Anne Nybråten og Kjell Sterud, Divisjon Elektromed, er vel installert på Linderud.

60 nye medarbeidere på Linderud ble mandag 23. september ønsket velkommen av avdeling for Kontordrift. Det er avdelingene som til nå har holdt til "utenomhus", som er bragt inn på Linderud-anlegget.

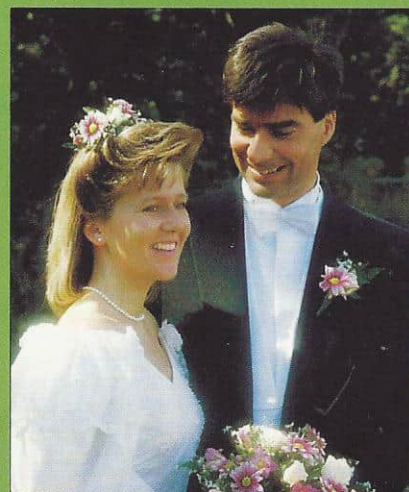
Divisjonene Elektromed, Forbrukerprodukter og KK Produkt-service har fått sine plasser på anlegget, og sluttførte etter mye strev flyttingen i slutten av september.

Å flytte materiell og maskiner er en ting. Omplussing av mennesker er en helt annen. Mennesker skal tross alt trives og fungere i et stort miljø. Og miljøet på Linderud kan virke komplisert på nyinnflyttere. Når åpner kantina? Når går postrundene - og ikke minst posten ut av huset? Kan sentralbordet ta beskjeder? Hvordan brukes tjenestene i telefonsentralen? Overtidsmat?

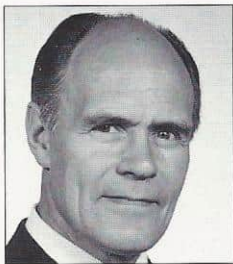
Spørsmålene er legio. Tilpasning er løsenet. For å svare på de mange spørsmålene, hadde avdeling kontordrift stilt opp for å orientere om sine tjenester for de nyankomne. Kontordrift har ansvaret for det som med et sekkebegrep blir kalt "fellestjenester", og som omfatter kantinen, telefonsentralen, kontormidler (-rekvisita), arkivet og kontortjenester (post, resepsjoner, telex, etc.) Lederen for avdelingen, Bjørg Tohje, forteller at interessen var upåklagelig. Selv om hovedhensikten var å gi praktiske opplysninger for å lette arbeidsdagen, og bidra til at de raskest mulig skulle føle seg hjemme på Linderud, var også litt av poenget med et slikt introduksjonsmøte at de nye skulle ha mulighet til å sette "ansikt på navnene".

-Den personlige kontakten kan ikke vurderes høyt nok, spesielt i en tilpasningsfase, sier hun.

Vi gratulerer



Inger Lise og Tom Markholm giftet seg 17. august i Nittedal kirke. Paret ønsker å takke for oppmerk somheten i forbindelse med bryllupet.



Bjarne Schrøen

Bjarne Schrøen, Siemens Trondheim, døde den 5. juli i en alder av 73 år.

Schrøen begynte i 1948 som montør ved vårt sterkstrømsverksted, og ble senere utnevnt til arbeidende formann ved vår sterkstrømsfabrikk. De siste årene før oppnådd aldersgrense var han formann ved vår serviceavdeling.

Bjarne Schrøen hadde stort pågangsmot og godt humør. Han var i en årrekke formann i Norsk Arbeidslederforbunds bedriftsgruppe og en sentral person i bedriftens samarbeidsorganer.

Hans pågangsmot førte bl.a. til at han deltok i de Olympiske Leker i selvgjort bobsleigh.

Etter at han ble pensjonert i 1985, utførte Schrøen en del serviceoppdrag for serviceavdelingen på trikkene i Trondheim. De siste årene og frem til han døde, var Schrøen formann i Siemens Pensjonistforening. Han la her ned et stort arbeid til foreningens beste. Han identifiserte seg sterkt med firmaet, og lot aldri en sjanse gå fra seg til å markedsføre Siemens.

Vi lyser fred over hans minne.
Kåre Ytre-Eide.

Odd Løkken plass-sjef i Trondheim

Odd Løkken har fra 1. oktober overtatt oppgaven som plass-sjef i Trondheim. I tillegg til denne funksjonen vil han ivareta ansvaret for stedets forvaltningsoppgaver og økonomiansvaret for Elektrovarmefabrikken. Fra samme tidspunkt blir fabrikkens organisasjonsmessig en del av Divisjon Energiforsyning.

Sammen med Odd Løkken fortsetter Odd Kamsvåg og Kåre Ytre-Eide i plassledelsen.

Jubilanter

25-års jubileum:

01.11. Terje Bentsen, S/Tromsø
01.11. Hans O. Mowinkel, S/T
14.11. Øivind Gustafson, S/T
28.11. Rolf Simonsen, S/T
29.11. Stein Jarl Brasøy, S/T
01.12. Torbjørn Tobiassen, S/Stavanger
05.12. Stein Otto Kristiansen, S/T

40-års jubileum:

10.12. Jan L. Skarholt, S/T

50 år:

01.11. Ingolf B. Rønning, S/T
05.11. Per Ohrø, S/T
07.11. Roar Ulseth, S/T
15.11. Øyv. Myklebust, S/T
02.12. Anny Grete Fleck Baustian, S/O
06.12. Peter Wegling, S/O
06.12. Karin Berntsen, S/O
12.12. Harald Langøen, S/B

60 år:

29.11. Thorbjørn Dahl, S/O

67 år:

14.10. Egil Sunde, S/B
02.11. Baro Trondseth, S/T

70 år:

08.11. Arne Paulsen, Oslo
22.11. Torleif Fjeldvig, Trondheim
04.12. Arne Wiggen, Trondheim

80 år:

22.11. Jens Eriksen, Oslo

Hjertelig takk

I forrige nummer av Siemens Intern, hadde det sneket seg inn en feil. Tom Sonberg, som har fylt 50 år, ble i sin takkeannonse til Tom Sandberg, noe som vi bare kan beklage sterkt.

Red.

-til firmaledelsen i S/B, for blomstene og den festlige tilstelingen ved vår avgang.

Gjesdal, Håland og Spord, S/B.
-til mine arbeidskamerater i Siemens, for pengegiven ved min avgang. *Johan Kåsbøll, S/T.*

-til kolleger og venner, for flotte gaver og nydelige blomster i anledning min overgang til pensjonist. *Rosa Marie Aune, S/O.*

-til direksjonen, venner og kolleger, for det nydelige smykket, blomster og vin i forbindelse med min overgang til pensjonistenes rekke. *Svanhild Halvorsen, S/O.*

-for gaven og all oppmerksomhet ved min avslutning i Siemens. *Richard Westbye, S/O.*

-til mine kolleger, for blomster og gaver i anledning min fratredelse fra firmaet.

Gyula Papai, S/O.

-for gaven jeg fikk da jeg sluttet på Siemens.

Iren Samuelsen, S/O.

-til firmaets ledelse, for oppmerksomheten og gaver i forbindelse med mitt 40-års jubileum.

Odd Viken, S/T.

-til kolleger og direksjonen i firmaet, for oppmerksomheten og gaven i forbindelse med mitt 40-års jubileum.

Dagfinn Sagstad, S/B.

-til direksjonen og kolleger, for all oppmerksomhet ved mitt 25-års jubileum.

Kristian Manger, S/B.

-til direksjon og kolleger for de fine premier jeg fikk da jeg den 15. september fullførte Siemens halvmarathon (25 års ansettelse).

Erling Gjertsen, S/O.

-for all oppmerksomhet, gaver og blomster i forbindelse med mitt 25-års jubileum. *H. Hosøy, S/B.*

-til direksjonen og kolleger, for gaver og hilser i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Jostein Øverås, S/O.

-til direksjonen og kolleger på montasjeavdelingen, for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Thore Reidar Bøhler, S/O.

-til firmaets ledelse i S/T, for gaver og oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Jorunn Ripnes, S/T.

-til direksjon og firmaledelse, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Rolf Karlsen, S/T.

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

Asbjørn Hellem, S/T.

-til direksjonen og firmaets ledelse, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Gunnar Sletvold, S/T.

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Aksel Ulseth, S/T.

-til direksjonen og firmaets ledelse i S/T, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Ivar Salberg, S/T.

-til direksjonen og firmaets ledelse i Trondheim, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Harald Fredheim, S/T.

-til direksjonen og ledelsen i S/T, for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum.

Martin Ingebrigt Haugan, S/T.

-til firmaledelsen og venner i Siemens, for gaver og hilser ved mitt 25-års jubileum.

Odd Prytz, S/T.

-til direksjonen, for blomster på min 60-års dag.

Frithjof Jæger, S/O.

-til direksjonen, venner og kolleger, for vakre blomster og gaver til min 60-års dag.

Håkon Pedersen, S/T.

-til firmaets ledelse, montørklubben og arbeidskolleger, for gaver og oppmerksomhet i forbindelse med min 60-års dag.

Birger Alseth, S/T.

-til direksjonen, for vakker blomsterhilsen, og til venner og kolleger, for gaven i anledning min 60-års dag.

Rolf Standahl, S/T.



Siemens Intern

Utgitt av SAM/F i Siemens A/S
Redaktør: Per Henriksen,
(linje 3753)

Redaksjonssekretær/fotograf:
Espen Nordhagen, (linje 3161)
Layout:
Leif Fiskaa, (linje 3495)

Ansvarlig:
Tor Cedervist, (linje 3711)
Kontakt i Trondheim:
Tove Løhne, (linje 9300)

Neste nummer kommer
10. desember
Siste frist for innlevering av
manuskripter er 19. november

Vår bedriftskultur. Det lille ekstra

Tekst: Espen Nordhagen
Tegning: Christina Larsen

"Hansen? Ha'kke peiling. Prøv igjen på mandag... Hvafforno'? Det æ'kke hos oss. Må være en annen avdeling".

Det er mange måter å uttrykke historien "Det æ'kke mitt bord" på. En mentalitet folk i Siemens ikke vil kjennes ved. Vi vil heller yte litt ekstra. Men husker vi på det lille ekstra?

I vår organisasjon er det lett for ukjente å gå seg bort. Kunden har gjerne et menneske han forholder seg til hele tiden. Hva hvis dette mennesket er bortreist en dag, og kunden er i beit for et eller annet? Får han beskjed om å ringe tilbake når "Den Rette" er tilbake? Eller gjør kollegene sitt ytterste for å hjelpe der og da? Det er vel ingen tvil om hva som er det beste for kunden - eller hva?

Når kunden får "det lille ekstra", sitter vedkommende igjen med et godt inntrykk av bedriften. Dette er *serviceinnstilling*. Et temmelig utvannet begrep - brukt i (for) mange sammenhenger, med vekslende resultat.

Serviceinnstillingen i et firma er av de mest avgjørende faktorene i kampen om kundene. For markedsførere, lagermedarbeidere og andre som har direkte kundekontakt, er den positive "yte litt ekstra"-innstillingen nærmest en forutsetning. Den blir fremelsket og dyrket av ledelse på alle nivåer.

Nå er det ikke lett å skrive noe om begrepet "service" som ikke er skrevet før, men allikevel er det alltid på plass med små drypp, som minner alle på at de har en jobb som har med mennesker å gjøre. Nettopp derfor er det så uendelig viktig å

være positivt innstilt til alle krav og ønsker som dukker opp i løpet av en arbeidsdag.

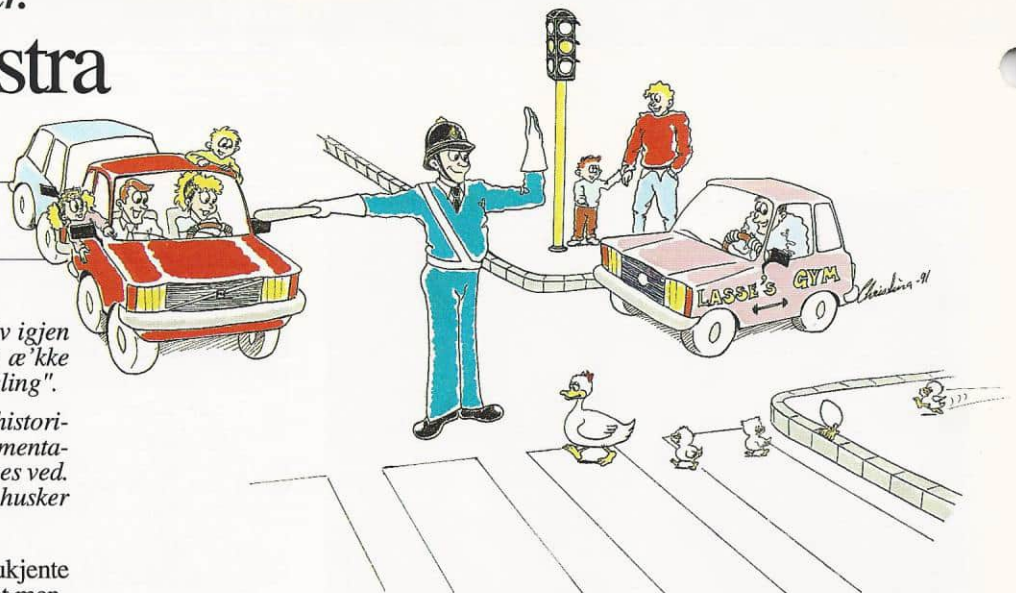
-Om kravene og ønskene er bortimot umulige å imøtekomme, skal man ikke gi uttrykk for det på en nedlatende eller oppgitt måte. Høflighet og imøtekommenhet blir lagt merke til, og selv om behovene til kunden ikke blir dekket, har han i alle fall fått en korrekt og positiv behandling. Dette fører kanskje til at han ved neste korsvei ikke betenker seg på å ringe tilbake. ("På Siemens får jeg i alle fall hjelp til..."), sier Carl Ole Låder, Divisjon Anlegg. Låder er en erfaren kundebehandler, og kjenner spilleregler.

Et eksperiment som ble gjennomført på et bibliotek i USA, skulle være et godt eksempel på dette:

Den ene halvparten av de besøkende fikk ekstra oppmerksomhet i form av et nikk, smil, en hyggelig bemerkning, eller en liten berøring. Den andre halvparten fikk korrekt, men likegyldig behandling. Resultatet var at de som fikk "det lille ekstra", fullroste biblioteket, mens de andre var mer kritiske, og synes ikke dette biblioteket var noe spesielt.

-Mange i vår relativt store organisasjon har lett for å undervurdere sin egen service-verdi. Ikke alle har direkte kontakt med kundene, og noen har ikke kundekontakt i det hele tatt. Slagordet "Alle har en kunde" er kanskje vanskelig å kjenne seg igjen i. Men å være service-innstilt har faktisk mer ved seg enn å behandle betalende kunder riktig. Kolleger kommer ofte med problemer som skal løses. Behandles disse riktig, vil miljøet på arbeidsplassen forbedres, og fornøyde medarbeidere er lettere å motivere til å yte litt ekstra. At ledelsen må kjenne sitt ansvar, er hevet over all tvil. Men som kollega og medmenneske har man også et sosialt ansvar som er minst like viktig, sier en annen erfaren leder Svein Erik Nordby.

Det er greit at man har en dårlig dag eller to. Mange problemer kan oppstå både privat og i arbeidssituasjonen, men det er et holdningsspørsmål hvorvidt man er interessert i å løse dem på best mulig måte. Privat eller på jobben - problemer dukker ofte opp. Men åpenhet og kommunikasjon er en like viktig problemløser på arbeidsplassen som hjemme.



Tor Jemtland:

Positivt alltid å ha servicevillighet på huskelisten

-Konkurransesituasjonen for norske bedrifter blir hardere og hardere. God serviceinnstilling fra hver enkelt medarbeider i en bedrift blir en viktig del av midlet for å beholde og vinne markedsandeler. Villigheten til å betjene kunder og oss selv i bedriften, er stor i Siemens. Dette kombinert med våre dyktige fagmiljøer og gode produkter, kan gi oss en fortsatt trygg plattform i tiden fremover. Det vi

ikke må glemme, er at servicevillighet er noe vi alltid må ha på huskelisten. Det lille ekstra fra oss, er med på å gi Siemens den anseelse vi ønsker, sier administrerende direktør Tor Jemtland. Det er riktig at vår organisasjon er stor. Det lille ekstra overfor en som er kommet til feil adresse, men som blir hjulpet til rette, er ett eksempel som understreker mangfoldigheten i hva god serviceinnstilling er, sier Jemtland.

