

# Siemens Intern

Nr. 1 – Tirsdag 9. februar 1988



## Glad gjeng etter fullført jobb

En glad elektriker gjeng er ferdig med jobben på City Syd i Trondheim. De fleste av dem er fra Siemens, men også andre firmaer var involvert i denne kjempejobben. Og ser vi nøye etter, er det ikke bare mannlige elektrikere heller, selv om de er i overveldende flertall. Kvinner gjør seg gjeldende også i dette faget.

## Siemens er med: Kjemper om gasskraftverk

Kampen om Norges første gasskraftverk (antatt beliggende på Kårstø) er i gang. Innen 7. mars leverer vi og 3 andre leverandører våre anbud, – en anseelig bunke dokumenter. Siemens Kraftwerk-Union står for den høyteknologiske del av leveransen – først og fremst turbinene – mens Siemens i Norge vil tilby elektropakken og stå for koordineringen av de mange underleveransene av maskiner, kjeler, bygg o.s.v.



På bildet 2 av nøkkelpersonene i prosjektet – fra venstre Gunnar Birkeland og Per Knotten.

# Jubilanter

## 25-års jubileum

- 18.02 Egil Skorstad, S/T
- 26.02 Johan Haugen, S/T
- 01.03 Egil Berg, S/T
- 11.03 Thrine Grøtting, S/O
- 15.03 Olav Torheim, S/B

## 40-års jubileum

- 01.03 Tor Skageseth, S/T

## 50-års dag

- 14.02 Grethe Tiller, S/T
- 22.02 Olav Steffensen, S/T
- 24.02 Henryk Komez, S/T
- 06.03 Tor Cederkvist, S/O

## 60-års dag

- 15.02 Knut Spord, S/B
- 21.02 Håkon Sørli, S/T
- 21.02 Paul Sigmund Bakken, S/O
- 23.02 Johan Aune, S/O
- 03.03 Inge Steinvik, S/O
- 04.03 Kåre N. Nilsen, S/T
- 04.03 Arne J. Pedersen, S/T
- 05.03 Arne Jespersen, S/Stavanger
- 18.03 Johan Haugen, S/T

## 67-års dag

- 20.03 John Skjellum, S/T

## Pensjonister

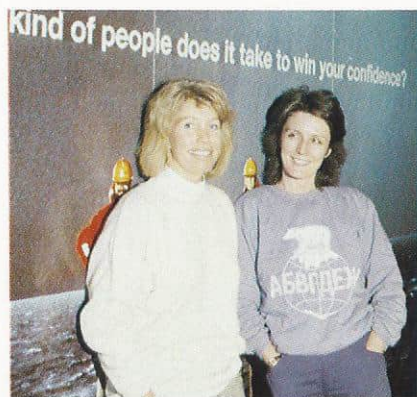
### 85-års dag

- 14.03 Rolf Schrøder, Oslo

### 75-års dag

- 13.03 Hallvard Heggtveit, Spania

## Kunstinteresserte, S/O – foren eder.



Mona Eide-Olsen (t.v.) og Kirsten Sundland er initiativtagere til en ny gruppe innen Siemenslaget i Oslo. De er begge kunstinteresserte, og trenger flere likesinnede for å få gruppen i gang. Meningen med denne nyskapingen er først og fremst å spre kunstglede, men også å utsmykke kantinen på Linderud, samt å formidle salg. Vi bør kanskje understreke at det her er snakk om bildende kunst, men de er raske med å understreke at absolutt alle interesserte er hjertelig velkomne. Hvis dette er noe for deg, er det bare å ringe 747, eller 965. Og husk, Ars longa, vita brevis. (Kunsten er lang, livet kort.)

# Nytt om navn



Sentralt teknisk trekløver i Region Nord: Fra v. nytnevnt leder for serviceavdelingen, Ottar Skogseth, Olav Rygvold TA og Jarle Øyum, montasje.

Dirk Obenhaus er ansatt som ny økonomi- og finansdirektør i Siemens AB, Sverige. Han er 43 år gammel og kommer fra Siemens AG.

Adm. dir. Bjørn Brandtzæg i Oil Industri Services A/S (OIS) har trukket seg fra sin stilling av private årsaker.

Elektrisk Kompani A/S er en ny installatørforetning som startet opp 1. februar på Billingstad, Bærum. Den ene av de to innehaverne er Ole Hoelstad, tidligere montørformann i S/O.

Norsk Elvarmeforum har valgt Bjørn Erik Pettersen til ny formann. Som varaformann ble gjenvalgt Aage Amundsen på siste årsmøte.

Per Bjarne Hanstveit, Siemens Bergen, er ansatt som elverksjef i Osterøy kommune. Han er fra 1. juli innvilget 1 års permisjon fra sin stilling i Siemens.

Odd Gulbrandsen, S/T er utnevnt til kontorsjef og leder av Økonomi Markedsføring Region Nord.

Lars Skrovseth S/T er utnevnt til avdelingsleder for støtteavdeling, TA Region Nord.

Magnar Næss og Ola Sletvold S/T er utnevnt til avdelingsledere for henholdsvis drift og offshore-anlegg og stab/kalkulasjon offshore i montasjeavd. Region Nord.

Ivar Ræder, S/T er ansatt som KS-ingeniør for bransje Industri, Region Nord.

Wilhelm Storm, S/T er blitt leder av TA-industri, Region Nord.

R.A. Waage, S/T tiltrer stilling i Aker Elektro og som ny service-sjef er ansatt Ottar Skogseth S/T.

Terje Sandnes, Siemens Sandnes-sjøen, er utnevnt til områdesjef med ansvar for installasjonssektoren i Helgeland og Bodø/Saltendistriktet. Som ny avd. leder i Sandnes-sjøen er utnevnt J. E. Nersund.

L. Måseide, Siemens Ålesund er utnevnt til områdesjef avd. Ålesund.

Signe Starheim er utnevnt til avdelingsjef og leder av avd. Økonomi

Siemens Ålesund. Hun har også ansvaret for lager-kontordrift.

Arnulf Bye, S/O er utnevnt til kontorsjef og leder av økonomi Driftsavdelinger i Region Øst.

Torsten Becker Pedersen (36) er ansatt som ny lønningssjef i Siemens Oslo.

Tor Wæhler, S/O er ansatt som seniorkonsulent i personalavd. Siemens Oslo.

Skienfjordens Elektroinstallatørforening feiret sitt 40 års jubileum 21. november 87. Formann er Ole A. Storebø, Siemens A/S.

I forrige nr. av Siemens Intern skrev vi at Gunn Oland var den første kvinnelige ingeniør med avdelingslederansvar i Siemens. Gunn Oland har sikkert ikke noe imot å komme på annenplass her, for den første er Solveig Ødegaard, S/T. Hun ble utnevnt til avdelingsleder i 1979, og har nå vært ansatt i firmaet i 31 år.



Leif Edelman (S/O) og Undis Lorch Falch giftet seg i Oslo Rådhus den 27/11-87. Paret takker for all oppmerksomhet i forbindelse med vielsen.

Hjertelig takk og Velkommen nyansatte på side 17.

# Samarbeidet Kongsberg Offshore, Siemens og KWU tar form

Henrik Reimers er utnevnt til adm. direktør i det Siemens-eide Kongsberg Offshore A/S, i tillegg til sin stilling som avdelingsdirektør og leder for den nyopprettede Seksjon Offshore i Siemens A/S. Til Siemens Intern sier Reimers at hensynet til kommunikasjonen mellom miljøene i Kongsberg Offshore, Siemens A/S og Kraftwerk Union (KWU) i Siemens AG utvilsomt har veiet tungt ved hans utnevnelse til leder av Kongsberg Offshore. Formann i styret for dette selskapet er Tor Jemtland, og koordineringen av den tekniske og markedsføringsmessige utvikling i de 3 selskaper vil være avgjørende for suksessen.

Denne suksessen vil også være avhengig av andre faktorer. En av de viktigste er at Kongsberg Offshore "gjenvinner formen". Selskapet har vært gjennom en vanskelig periode siden overtagelsen for nesten et år siden. Idag er imidlertid forholdene avklart, organisasjon og arbeidsform er tilrettelagt. Ordreinngangen øker.

## Nye prosjekter

Siemens og Kongsberg har tidligere samarbeidet på Scada systemer til Offshore industrien. Dette samarbeidet vil nå styrkes og sammen vil Siemens og Kongsberg Offshore utgjøre et betydelig miljø på kontrollsystemer offshore. Kongsberg Offshore er allerede igang med et nytt produkt, fiskale målesystemer. Første ordre er mottatt fra Veslefrikk.

Som et viktig tegn på at Siemens ønsker å satse på Kongsberg Offshore, er det nylig besluttet å iverksette et større utviklingsprosjekt for undervannskontrollsystemer. Prosjektet er beregnet å koste 10×15 millioner kroner, og blir finansiert av KWU.

## Tillit til Siemens

Henrik Reimers fremhever den store betydning dette tiltaket har for tilliten hos de ansatte i Kongsberg Offshore til de nye eiere. Prosjektet viser at Siemens mener alvor med sitt engasjement på Kongsberg. Det vil engasjere og videreutvikle de store personalressurser firmaet har på høyteknologiske områder, og målet er å kunne markedsføre et avansert og slagkraftig produkt i løpet av kort tid.

## Berikelse

– Samarbeidet mellom Kongsberg Offshore og Siemens er en berikelse for begge parter, sier Reimers. For Kongsberg Offshore består fordelene i første rekke av at firmaet har fått en stor og solid eier, med langsiktige mål. Siemens har, særlig gjennom KWU, store tekniske og kunnskapsmessige ressurser av interesse for Kongsberg Offshore, og ved hjelp av Siemens' verdensomspennende organisasjon vil

Kongsberg Offshore kunne nå ut til fjerne markeder.

For Siemens består betydningen i at vi har fått et intimt samarbeide med den ledende leverandør av undervanns produksjonssystemer på den norske sokkel i Nordsjøen. Kongsberg Offshore har utviklet interessante teknikker som sammen med KWUs ressurser vil kunne gi Siemens ny styrke i sin offshore markedsføring.

## Fremtiden

Kontakten mellom KWU og Siemens i Norge oppstod for 2 år siden, før Kongsberg Offshore kom inn i bildet. Overlegningene tok utgangs-

Ny giv i vår markedsføring offshore, sier Henrik Reimers.



# Bruk av data-teknologi i Siemens A/S – og våre planer fremover



Leder for dataadministrasjonsgruppen i systemavdelingen på Linderud, Vidar Rydning (t.v.) og Erik Bødtker-Næss, leder for sentralavdeling økonomi/forvaltning, mener at det er mye å hente for databrukerne i Siemens hvis systemenes muligheter blir benyttet fullt ut.

## Av Erik Bødtker-Næss

**EDB eller Informasjonsteknologi er for alvor på vei inn overalt i Siemens; 300-400 PC'er og arbeidsstasjoner, over 500 terminaler, nye telefonsentraler, interne datanett osv. vitner om dette. Sentralavd. Økonomi/Forvaltning har ansvaret for å koordinere og styre denne utviklingen. Effektiv utnyttelse av de nye muligheter teknologien nå vil gi oss og av det utstyr vi allerede har, er fremtidens utfordring.**

### Dataadministrasjon

Stadig mer sentralt står utnyttelse av de data vi har samlet på ulike steder. Skal utstyret utnyttes effektivt og informasjon utveksles, må dataene normeres slik at ulike systemer kan "snakke" med hverandre. En ny funksjon – dataadministrasjon – er opprettet for dette. Den er ledet av Vidar Rydning og organisert som gruppe i systemavdelingen. Dataadministrasjonens opp-

gave er til stadighet å ha en oversikt over dataene i firmaet, deres normering, navngivning, oppbygging og over hvem som bruker dataene. Sentrale data er bl.a. kunder, leverandører, produkter, ansatte og organisasjon.

### PC'er i nett

Disse data går igjen og igjen fra system til system og skal brukes overalt i firmaet. I alle infosentre er det avsatt ressurser for å hjelpe brukere med å skaffe kommunikasjon med data fra stormaskin og for å understøtte bruken av sluttbrukerverktøy på de registre vi har sentralt. (Infplan, Adilos osv.)

Store deler av vår databehandling vil foregå på PC'er og PC'er i nett. Andre lokale løsninger er det naturlig å legge på UNIX-baserte maskiner som MX2, MX300 og MX500 som avd. SiS nå markedsfører.

### Stormaskiner

Fortsatt vil likevel en stor del av våre systemer og data være på sentrale stormaskiner. Tema som

lønn, regnskap, fakturering, rapportering, felles lagre for spredte geografiske enheter, dvs. områder hvor vi ønsker en felles kultur, eller hvor rapporteringstidene er knappe, vil vi stadig utvikle sentrale løsninger. Bruk av teknologien (hardware) krever software. Denne tar dessverre tid å utvikle.

### EDB-rammeplan

I 1985 utarbeidet bedriften en EDB-rammeplan. Store deler av den er realisert. Vi har fått et nytt kundeomsetnings-statistikk-system (SISSI), et nytt styrings-, planleggings- og rapporteringssystem (SIERRA), avd. Komponenter har fått et nytt tilbuds- og ordreavviklings-system, vi har innført et nytt online kundebokholderisystem (SIRKUS), avd. TRS v/Hay har innført DAK-system i alle regionene for TA'ene. Telefabrikken har fått et bestillingssystem (NYBOS). Vi har fått et system for maskinelle bestillinger til Tyskland (BESNOR), underveis er et nytt tidregistrerings- og oppfølgingsystem. →

# Ingen som følte seg gammel...

Noen gladere enn pensjonistene når de samles til fest? Ikke etter det vi så i kantinen på Linderud 14. januar da Siemens Pensjonistforening innbød til 10 års feiring. God mat, sang, dans og ustanselig underholdning holdt stemningen løftet til langt ut i de sene timer. Nærmere 100 deltagere benket seg rundt bordene og ble hilst velkommen av formannen Kåre Grefstad.

Adm. direktør Tor Jemtland takket for maten, og gikk kort inn på "rikets tilstand". Han minnet om at også firmaet Siemens begynner å dra på årene - den 14. desember i år er det 90 år. Han konstaterte også at vi nå får de første 25 års jubilarer som

ikke har vært i Proton - forløperen for dagens firma.

- Det er mye som skjer i Siemens, sa Jemtland, og jeg har samlet noe av det viktigste under nøkkelord som begynner på K. For det første: Kvinnene kommer - ikke bare i antall, men som aktive, selvbevisste medarbeidere. Og Kostnadene kommer, det er en utvikling som bekymrer og opptar oss. Konkurrentene kommer også - i stedet for flere mer jevnbyrdige får vi nå en stor som vet hva han vil. Og så noe helt nytt, Kommunikasjonen kommer - i bokstavelig forstand, både ved at firmaet skal få nye telefonsentraler i Oslo og Trondheim i løpet av våren, og ved at Siemens nå skal få anledning til å selge

telefonsentraler på det norske marked.

Og da er vi tilbake til der vi var for 30 år siden. Jemtland sluttet med å hilse foreningen og ønske tillykke med jubileet.

Ved kaffen leste tidligere formann Erling Bjørseth en versifisert hilsen han selv hadde skrevet, og så dukket aftenens overraskelse opp, en underholdningsgruppe fra Asker som sørget for leikarring, gammeldans, korsang og alt som skulle til for å holde stemningen på topp. Det var visst ingen som følte seg gammel på den festen.

## Osebergprosjektet: 216,4 millioner kroner

- Totalavregningen for Oseberg-anleggets hoveddel, som ble levert i fjor høst, ble på ialt 216,4 mill. kr, opplyser Kjell Pettersen, Seksjon Offshore, til Siemens Intern. Det er som kjent blitt et vellykket anlegg teknisk sett, og også økonomisk er vi godt fornøyd. Siden den største del av kontrakten var i tyske mark, ble det også en gevinst i form av kursstigning.

Idriftsettelsen av systemet, som Siemens også ivaretar, skjer nå på Stord. Dette arbeidet avregnes etter medgått tid, og skal være ferdig innen 1.4. 1989.



Pensjonistforeningens styre i jubileumsåret. Bakerst fra venstre, Arne Enersen, Inger Magnussen, Aslaug Storsteen og Kåre Grefstad (formann). Foran f.v. Reidun Røen og Fanny Steen.

### MANTRA i test

Det største system i utvikling (MANTRA) er i test av fase 1. MANTRA blir vårt sentrale system for

-ordrerregistrering og oppfølging; innkjøp, bestilling, bestillingsovervåking; lagerstyring og disponering; lagerdrift, og transport og avregning.

Forøvrig revurderes rammeplanen i disse dager hvor det bl.a. må taes hensyn til PC'er i nettverk.

### Læring og organisasjonsutvikling

Vi skal ikke legge skjul på at et så stort prosjekt som MANTRA, med bruk av mange nye verktøy og metoder er problematisk. Store deler av problemene skyldes at læreprosessen ta lang tid. Læreprosessen er imidlertid uhyre viktig og man kan vanskelig hoppe over noen trinn.

Siste punkt i EDB-rammeplanen, et system for serviceavdelingen, er også på vei. Her har vi et nært samarbeid med Siemens AB i Stockholm, og i de kommende 1-2 år vil store ressurser settes inn på å frembringe systemer for å styrke dette viktige området. Løsningen blir en blanding av systemer på MX'er og på stor-maskin.

Riktig bruk av EDB og annen IT-teknologi er nødvendig for at vi skal ha produktivitetsøkning, bedre styring og konkurransevne. På den annen side må vi nøye overveie modenheten av alt det som kommer av ny teknologi.

### Lederengasjement

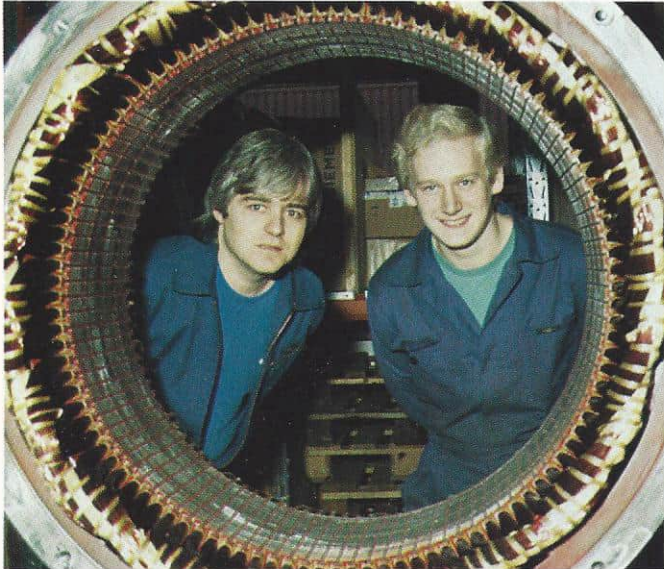
TTT - Ting Tar Tid. Mennesket og organisasjonen må følge med. Det er en kraftig læreprosess igang. Ting må henge sammen og dette krever planlegging. EDB-planlegging på

avdelingsnivå og en aktiv deltakelse (spesielt av avd.ledelsen) vil bli en stor utfordring i nærmeste fremtid. Idag utvikles det alt for mange PC-løsninger ukoordinert innenfor avdelinger og på tvers av avdelinger, dessverre også uten viten om hva vi har av systemer og data sentralt.

Vi sentralt i Sentralavdeling Økonomi/Forvaltning vil derfor intensivere vår informasjons- og opplæringsvirksomhet. Alt for mange oppfatter sin terminal i dag som en "SINOR"-terminal eller "ISI"-terminal uten å vite hvilke andre opplysninger de kan få ut av våre systemer enten via systemer som SIRKUS, SIERRA, SISSI osv. eller ved bruk av sluttbruker-verktøy på våre databaser.

# I farten...

## Uten forviklinger



Per Arild Pedersen (t.h.) kan saktens smile fornøyd. Han har nemlig avlagt "prøven" som det heter - på den innretningen vi ser omkring Per Arild og formannen hans, Bjørn Engell. Begge to er ansatt på verkstedet på Linderud, hvor hverdagen for Per Arild i stor grad dreier seg om generatorer. Den massive tingesten på bildet er en stator - en av de to hoveddelene i en generator. Det går med adskillige kilo kobberviklinger til en slik en, og Per

Arild har med sin stator gjort seg fortjent til yrkestittelen vikler.

Og hvordan forløp så selve arbeidet med statoren? - Uten forviklinger, får Siemens Intern opplyst.

## Tavlemontasje på rekordtid

En torsdag kveld før jul oppstod det akutt krise ved Larviksbedriften Treschow-Fritzøe da en kortslutning i en tavle førte til lysbue, brann og totalskade på tavlen. Men allerede dagen etter hadde Svein Andersen hos vår avdeling i Skien satt hjulene i sving både i Oslo, Kristiansand og Trondheim. Og så skjedde tingene i raskt tempo. Allerede tirsdag kveld stod den nye tavlen ferdig til prøvekjøring.

Kunne det gjøres bedre? Vår kunde kunne i hvert fall ikke forestille seg det.



## Sluttakkord på AnSalg

Vår ansattbutikk på Linderud blir et tilbud fattigere. AnSalg skal nemlig legge ned sitt salg av plater, innspilte kassetter og CD'er. AnSalg-bestyrer Dag S. Andersen sier til Siemens Intern at det er flere grunner til nedleggelsen.

- For det første er det slik at Siemens ikke lenger er medeier i plateselskapet Poly-

## Fin fangst

Kåre Engan S/T kan her vise frem både en fin sønn og en fin fiskefangst. Bildet finner vi i "Elko-Nytt", og ørretene er på opptil 800 g. De ble tatt med Elko-sluker som oppheng, og Engan mener at det er en sammenheng her: Godt materiell gir god fangst!



## "Sons of Siemens Norway"

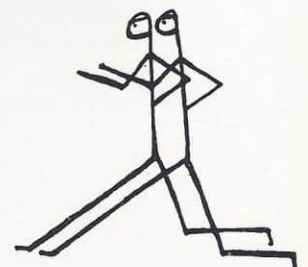
Thom Hansen og Karin Pettersen - begge SIS-folk fra henholdsvis Oslo og Bergen, har enda en ting til felles. De er begge ivrige i organisasjonen "Sons of Norway". Thom er nyvalgt president i Oslo-avelingen "Christiania Lodge".

Bildet av våre to Siemens-kolleger er tatt under innvielsen av sistnevnte. Siemens Bergen stilte forøvrig sin kantine til disposisjon for "Sons of Norway" i forbindelse med feiringen av Leif Eriksson-dagen den 10. oktober.

## Nesten helleristning

Aftenposten driver med noe de kaller "En droddel til begjær" - formuleringen er antagelig dekkende for den spesielle form for humor som dyrkes i denne avis. Her har imidlertid Tor Cederkvist fått fullklaff, og får følgende kommentar:

"Dobbeltløperen" din Tor, er som hentet fra helleristningene.



Tors dobbeltløper i Aftenposten.



## Stolt av kona

Arbeiderbladets kranssekake før jul gikk til Aase Tornaas, og det var mannen Øivind på Reklameavd. i Siemens Oslo som fikk den gode idé å foreslå henne. Sammen har de bygd på leiligheten i Erling Michelsensvei, og er blitt svært fornøyd med resultatet. Dermed ble det kranssekake attpå til Aase, men Øivind fikk nok en bit han også.

## Mellom barken og veden

Slik systemet med bom-pengestasjoner rundt Oslo foreløpig er planlagt, ser det ut til at du vil måtte betale for å ta bilen til jobben, fra hvilken kant du enn kommer, og hvor du enn bor. Av skissene i

avisene ser det ut til at det blir plassert en stasjon like ved utkjørselen vår (Vollebekk), og en på Trondheimsveien ved Rødtvedt. Det blir en pen klatt avgiftskroner, bare fra Siemens-folket.



## Pusset opp selv

Kunder og andre besøkende som kommer på vår avd. i Mosjøen blir nå møtt med betjent resepsjon hvor vi også har en utstilling.

De ansatte tok selv malerkosten fatt og pusset opp

gamle lagerkontor/gang til ny resepsjon, nytt lagerkontor og konferanserommet.

Avdelingen har også selv tatt hånd om gate/områdebelysning slik at sideveien til bygget og området rundt nå er godt belyst.

Tos

## Takker for seg i Siemens



Informasjon er en meget viktig del av det medisinske fagområde, og mange leger interesserer seg spesielt for dette. Blant dem er en av Siemens populære bedriftsleger, Erik Falkum ved Bedriftshelsetjenesten på Linderud. Med stipendium fra Oslo Universitet har han i 5 år drevet forskning omkring spørsmålet om hvordan mennesker mottar og reagerer på forskjellige former for informasjon om helse og sykdommer. Arbeidet har omfattet over 800 personlige intervjuer av medarbeidere i 40 firmaer – deriblant Siemens. Massemedia flyter over av råd, anvisninger og reportasjer omkring helse- og sykdomsspørsmål. Men denne virksomheten er ikke alltid til fordel for folk, viser Falkums undersøkelser. Grunnen er sannsynligvis at angstreaksjoner har lett for å komme ved denne forholdsvis unyanserte form for informasjon.

– Det beste er nok samtaleformen, sier Falkum. Lege og patient bør møtes på tomannshånd – i noen tilfeller kan man også komme sammen i grupper. Helseopplysninger bør fortrinnsvis gis direkte av lege eller annet

helsepersonell, og med anledning til spørsmål og utdypninger på individuell basis. Hvilket selvfølgelig ikke forringer betydningen av en saklig og fornuftig masseinformasjon i trykte media o.l. Vi leger bør bruke hele informasjonspaljetten – under hensyntagen til at innholdet avpasses form og målgruppe.

I tråd med dette har Falkum vært en av "igangsetterne" av spalten "står til i dag" i Siemens Intern – et innslag han mener bør bli mer utbredt i bedriftsbladverdenen.

– Nå må vi her i Siemens Intern dessverre konstatere at Erik Falkum sluttet i firmaet ved årsskiftet. Han har tiltrådt ved Gaustad Sykehus i Oslo for å realisere det som for tiden er hans dypeste interesse innen medisinen, nemlig praksis i psykiatrisk behandling.

Men uansett hvilken medisinsk løpebane Erik Falkum vil komme til å følge, håper vi at han alltid vil være å finne blandt de skrivende leger, interessert i å dele sin viten og forståelse med andre. Han har nå mer erfaring enn de fleste i hvordan god medisinsk informasjon skal gis.



## Herlige fiskekaker med Siemens' nye "food-processor"!

Av Asbjørg Gullord

Vår nye elektroniske food-processor MK 1500 er her. Dette er en liten tusenkunstner. Den elter, blander, mikser, snitter, visper, hakker, moser, kutter og rasper på utrolig kort tid. Avansert elektronikk overvåker og sørger for at hastigheten er jevn uansett belastning. Sist, men ikke minst, alle delene går i oppvaskmaskinen. Fiskefarse til 12 fiskekaker er ferdig på 3 min. i denne maskinen. Prøvselv!

### Fiskekaker

500 gr. fersk sei el. hyse  
2 ts. salt (små)  
1 ss. potetmel  
3 dl. melk, iskald  
muskat  
eventuelt litt purre eller gressløk  
margarin til steking

Sett kniven i arbeidsbollen. Fisken skjæres i terninger og legges oppå kniven. Dryss over salt og potetmel. Sett på lokket, monter arbeidsbollen på maskinen, la maskinen gå på høyeste hastighet til fisken er finmalt (max 1 1/2 min). Spe raskt med kald melk gjennom matehullet. Farsen er ferdig når den går som en "rosett" rundt nede i bollen. Tilsett krydder til slutt. (1 1/2 min.)

Dette er farse til 12 fiskekaker. Server kokte poteter og revne gulrøtter til. Gulrøttene rives på kombi raspekiven, fint eller grovt, alt etter smak. Bruk appelsinjuice som dressing. Lykke til!



*Spesial Siemens Intern-pris!*  
MK 1500 er en helt ny modell av food processor. AnSalg vil nå tilby modellen til en Spesial Siemens Intern-pris. Denne prisen gjelder hele februar måned. - AnSalg gir nærmere opplysninger.



Reklameavdelingens Dan Hasle var en av mange som like før jul fikk merke sammenbruddet på telefon-sentralen på Linderud.

Like før jul fikk sentralbordet på Linderud et mindre sammenbrudd. Dette førte til at våre kunder og andre som ringte til Siemens ikke kom frem til den de ønsket å snakke med - i alle fall ikke på vanlig måte. At vi i det hele tatt opprettholdt kontakten med omverdenen i denne perioden, skyltes to ting: For det første hadde vi utrolig nok anledning til å ringe ut av huset, og for det andre: Sentralborddamene våre gjorde en kjempeinnsats ved å overlevere beskjeder til angjeldende person - som oftest en henstilling om å ringe et bestemt telefonnummer. Godt kjempet.

### 20 og 25 år gamle sentralbord

Både på Sluppen og Linderud står vi nå foran en lenge etterlengtet pensjonering av de nærmest antikvariske sentralbordene. Den opprinnelige bestillingen av HICOM-anlegg er kansellert, og nye sentralbord av typen OMNI S3 er bestilt for levering i påsken -88. Men uansett sentralbordtype: Svært få av våre medarbeidere jobber på utstyr som er 25 år gammelt, slik sentralbordet på Sluppen er. Bordet på Linderud er "bare" 20 år gammelt, men absolutt modent for utskifting.

### Direkte innvalg, m.m.

OMNI-S3-sentralen har en rekke klare fordeler, som for eksempel direkte innvalg og automatisk køordner. Siemens på Linderud vil i forbindelse med skiftet få et nytt telefonnummer inn til sentralbordet. Hvert enkelt apparat får dessuten eget telefonnummer - sannsynligvis seks-sifret - for direkte innvalg. Linjenummerne blir utvidet til fire sifre, nemlig de fire siste i hvert enkelt apparats direkte innvalgsnummer.

Det samme gjelder naturligvis for S/Trondheim, men her er det nye telefonnummeret allerede klart. Det nye telefonnummeret til sentralbordet på Sluppen blir 95 90 00, men kjenner man det direkte innvalgsnummeret til den man skal prate med, er det bare å slå det direkte. Etter planen skal de nye sentralbordene installeres i påsken.



Full aktivitet i Telebygget på Linderud. På grunn av at Statens Teleforvaltning krever typegodkjenning av slikt utstyr, ble OMNI-sentralene utprøvet – og godkjent.

## Telemonopolet svekkes: Siemens først på banen!

**Televerket hadde inntil 01.01.88 monopol på tele-tjenester og utstyr i Norge. Ikke bare telenettet og de offentlige sentralene, men også utstyret hos den enkelte abonnent (telefonapparater, telex, hussentraler, installasjon) var et eksklusivt marked for**

**Televerket selv og for TBK som eies av Televerket. Monopolet er nå vesentlig innskrenket, og gjelder heretter kun frem til veggen hos den enkelte abonnent. Utstyret inne hos abonnentene vil kunne kjøpes på det åpne markedet.**

For deg som privatperson er selve telefonapparatet det som i første omgang berøres av denne endringen, men snart vil mer avanserte terminaler bli en del av hverdagen for oss alle. For Siemens A/S åpner den nye situasjonen for en rekke muligheter, både som kjøper av teletutstyr, og ikke minst som selger i et marked som har vært preget av monopolsituasjonen.

### Hussentraler

Vi vil i første omgang kaste oss inn i konkurransen om store digitale hussentraler eller PABX'er som det heter på fagspråket. Konsernets digitale hussentral OMNI har vist seg meget konkurransedyktig i mange land, og burde ha alle muligheter for å gjenta suksessen på det norske markedet. Målet vårt er å oppnå en så stor markedsandel med OMNI at det skaffer oss en solid posisjon i dette nye markedet. Vi vil da bli i stand til å gi våre kunder totale pakkeløsninger som inkluderer både tale og data, og vi vil opptre som en seriøs konkurrent til TBK.

### Første anlegg levert

Alt utstyr som selges etter 1. januar 1988 må typegodkjennes av Statens Teleforvaltning (STF). Vi lot

ikke tiden løpe fra oss, og leverte den første søknaden om typegodkjenning som STF har mottatt. I trygg forvisning om at utstyret ville bli type-godkjent, begynte vi straks å bearbeide potensielle kunder. Dette har allerede båret frukter, 1. februar settes det første anlegget i drift hos Isberg A/S i Oslo.

### Likevel trenger vi hjelp!

Siemens er blant de ledende hussentralleverandørene på verdensmarkedet, men det er fortsatt ukjent for de fleste at Siemens er en meget

aktuell leverandør av hussentraler i Norge. Dette må vi rette på!

Den totale kontaktflaten vi som ansatte i Siemens har mot potensielle kjøpere av hussentraler må utnyttes.

**Vi er alle selgere!** Det er derfor viktig at du alltid husker at Siemens nå selger slikt utstyr, og at du gjør dine kontakter oppmerksom på det. Dette kan være kimen til et oppdrag. Dersom vi kommer tidlig i kontakt med kunden, blir muligheten for salg større!



Siemens var i ferd med å montere sin første OMNI-sentral for mange av konkurrentene hadde fått godkjent sitt utstyr.

Bildet er tatt hos Isberg på Alfaset, og viser fra venstre overingeniør Ødegaard (Isberg A/S), Siemensmontørene Arne-Jan Gjørven, Petter Engvik, Terje Olsen og Bjørn Saga. Isbergs blide sentralborddamer Gerd Amundsen (t.v.) og Randi Johansen må tåle litt kabel-rot mens det hele står på.

# Økonomene off-side?



Som fotballspilleren så økonomien.  
To ganger har Jostein Grytbakk vært "årets forsvarer", - men han blir også gjerne med på noen raske raids mot målet til motstanderen når den sjansen byr seg.

## Jostein Grytbakk intervjuet av Tor Cederkvist

**Økonom i Siemens,  
- en utfordrende jobb!**

Uttalelsen kommer fra avd.dir. Jostein Grytbakk. Han burde ha greie på det, - 18 år som økonom i Siemens har sikkert budt på litt av hvert i så henseende.

Grytbakk er også sterkt interessert i fotball, - noe han naturligvis ikke kan beskjeftige seg med i arbeidstiden. Hva som spøker i bakhodet, kan imidlertid språkbruken i dette intervjuet ikke skjule.

- Jostein Grytbakk, etter børskrakk, dollarfall og stats-ministerens nyttårstale, begynner det vel å gå opp for noen hver at Norge går vanskeligere tider i møte. Vil dette ramme også oss i Siemens med full tyngde? Hvilken medisin vil du i så fall foreskrive pasienten?

**"Blandet mikstur"**

- Første del av spørsmålet er lett å

svare på, - vanskelige tider vil i høy grad berøre Siemens. Grunnen er ganske enkelt at når investeringene reduseres og markedet skrumper inn, blir kampen om kundene hardere og kravene til gjennomføring av prosjektene betydelig tøffere. Risikoen for tapsprosjekter øker, og våre for-tjenestemarginer reduseres.

Medisinen er vanskeligere å foreskrive. Sannsynligvis er det en "blandet mikstur" vi må gripe til, hvor bl.a. den enkeltes innsats og samspillet mellom personer og organisatoriske enheter er viktige komponenter.

- Du nevner samspill. En av de tingene som slår meg når jeg betrakter våre organisasjonskart, er at "linjene" har lett for å bli stiplede når vi har med økonomer og økonomifunksjonen å gjøre. Er dette fordi det kan bidra til et mer smidig samarbeid med andre avdelinger og funksjoner, eller er det et tegn på at økonomene ikke har noe særlig å si i dette spillet?

**Forsvar og angrep**

- Spillet, ja, der er du inne på noe. Vi har på mange måter et todelt eller lagdelt system i Siemens. Fra bunn til

topp i organisasjonen er økonomene og ingeniørene administrativt underlagt forskjellige sjefer. Selv om de rent geografisk sitter i og arbeider innenfor samme markedsføringsavdeling eller samme prosjektteam, - spiller på samme lag. Dette vekker assosiasjoner til fotballspillet, hvor lagdelene forsvar, midtbane og angrep må fungere sammen for å oppnå gode resultater.

- Økonomene er vel typiske forsvarsspillere? Med hang til å "safe", til defensivt spill?

- Tradisjonelt har vi nok vært det, men jeg vil hevde at vi har forandret oss i takt med fotballen. Et godt forsvar er uunnværlig, men hos oss og på fotballbanen ser vi nå mer og mer at de beste forsvarsspillerne også går i angrep - opererer over større deler av banen enn tidligere.

- Er dere kanskje i ferd med å trenge dere inn på ingeniørenes banehalvdel?

**Solospill og lagspill**

- Det er ikke umiddelbart riktig, fortsatt har ingeniørene og økonomene hver sine fagområder hvor de skal utfolde seg. Men analogien til fotballen er egentlig slående. Midt-

# Nytt kurssenter på Spelhaugen

En skal ikke la gresset gro under føttene, tenkte kanskje Inge Husefest, som er ny leder av serviceavdelingen i Region Vest, da han satte i gang med sine nye kurs for brukere av Simatic PLS i begynnelsen av januar.

Først ute var ansatte fra Norsk Hydro. – Vi ber Husefest fortelle litt om aktiviteten.

– De sporadiske kurs vi har hatt tidligere i Oslo og Trondheim var ikke nok for oss, sier han. Behovet har bare økt, og vi har nå belagt lokalene i 30 uker i år.

Dersom andre kurs som dokumentasjon etc. kommer i tillegg, kan en godt si at lokalene er fullt utnyttet, selv om vi fremdeles holder kurs ute hos kundene.

Utstyret er godt og tilsvarer dagens behov. Det er rettet mot opplæring av kunder som har kjøpt Siemens utstyr. Selv har jeg ett års permisjon for videreutdanning, og det er Tom



Fornøyde kursdeltakere avrunder med bløtkakelunsj. Fra venstre: Sigmund Paulsen, Arne Holmberg, J. A. Sommersel, Molvik, Svein Erik Arvesen (alle Norsk Hydro). Instruktør Bård Berle, S/B, Opplæringskonsulent Hans Kristian Jensen, S/B og Servicesjef Inge Husefest.

Lieske Nilsen som er koordinator for kursene og en del undervisning.

Det trengs plass til utstyret, og i praksis er det 2 og 2 elever om hver pult. Ideelt antall er 8 elever. Utstyret i seg selv er meget fleksibelt og bygget for hurtig demontering og flytting. Lokalene er også lett tilgjengelig og romslige. En positiv utvikling synes jeg.

I tilknytning til undervisningsrommet er det også et hvilerom hvor en kan ta pauser og en prat mellom de mere intense treningsøktene. Da S.I. var på besøk var første kurs nettopp ferdig, og i den anledning hadde vår "husmor" T. Nyvoll, tryllet frem en bløtkake som ble broderlig fordelt.

banespilleren kan ikke reservere midtbanen for seg selv. Alle spillerne på et lag må forstå sine roller, respektere spillsystemene, bidra til at lagdelene opptrer som en enhet og fungerer sammen. Får vi til et godt samarbeid mellom økonomer og teknisk personale på Siemens, vil vi være langt på vei mot mål(et). I mange prosjektgrupper er jeg overbevist om at det ligger gevinst i å trekke økonomene mer direkte inn i det daglige arbeid enn tilfellet ofte er i dag, betrakte økonomene som en integrert del av prosjektgruppen. Det er noe negativt ved rollen som linjemann, som bare vifter med det røde flagget etter at ballen allerede er spilt ut over sidelinja!

– Hva har så Siemens å tilby folk med utdanning i eller interesse for bedriftsøkonomiske spørsmål? Er vi bare ute etter å "tømme" dem for det de allerede kan, eller gis det muligheter for videreutvikling og oppfylling av energilagrene?

## Utviklingsmuligheter

– Siemens gir etter mitt skjønn mange muligheter for økonomene til å utvikle seg videre. Et godt utgangspunkt har vi i vår organisasjon og vårt samarbeid med Siemens AG. Begrepet "Vertriebskaufmann", som vel best kan oversettes med "markedsføringsøkonom", har vi arvet fra vårt moderfirma. Dette er nettopp en slik aktiv rolle du etterlyser, økonomene som understøtter markedsførerne i deres angrep på

markedet, i stedet for bare å kontrollere dem i ettertid. Denne rollen er det ikke mange firmaer som tilbyr sine økonomer, de fleste blir plassert i mer tradisjonelle regnskapsavdelinger og liknende roller.

Når det gjelder opplæring og videreutvikling gis det flere muligheter i Siemens. For folk uten høyere formell økonomi-utdanning er veien om "Stammhauslehrling" meget attraktiv. Stammhaus-lærlingen gjennomgår et to-årig opplæringsprogram i Tyskland, og vil når han kommer tilbake til Norge ha en betydelig økonomisk kompetanse. Flere av våre økonomi-direktører har gått den veien. Tre nye (som ikke nødvendigvis blir direktører!), reiser nedover til sommeren.

Her hjemme har vi utviklet et eget trainee-opplegg, som går ut på å gjøre folk med distriktshøyskole eller liknende til "markedsføringsøkonomer". Hovedpoenget her er å la kandidatene "rottere" gjennom flest mulig avdelinger og funksjoner i løpet av en periode på 1–2 år, slik at de får størst mulig erfaringsbakgrunn.

## Innavl – eller stimulanse?

– Vil ikke all denne internrekrutteringen lett føre til innavl og begrense mangfoldet, ved at bestemte mennesketyper og tankemønstre blir for dominerende i vårt firma?

– Naturligvis er det farer forbundet med dette, men fordelene er mer åpenbare. For det første stimulerer

slike muligheter i seg selv den enkelte til å utvikle seg, gjøre seg skikket til mer utfordrende oppgaver. For det andre har det vist seg vanskelig å komme utenfra og inn på et høyt nivå i organisasjonen. Mye av basisen mangler, og kan ofte være tung å tillegge seg. Dessuten gis det, som nevnt, store muligheter for jobbrotsjon internt i Siemens. Noe som motvirker en eventuell tendens til innavl og skylapper.

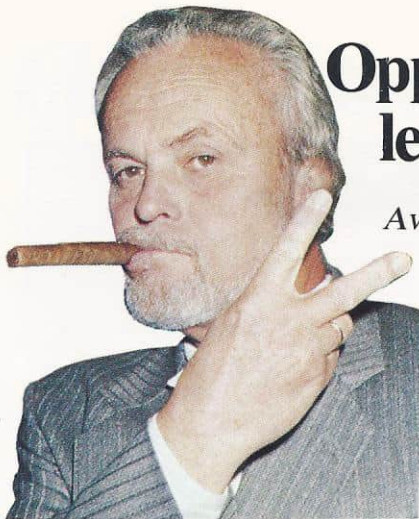
– Det høres jo ut som om vi har gode muligheter for å holde Siemens trygt på plass i forretningsverdens førstedivisjon. Hva vil du ønske av våre ledere for at vi skal kunne bringe laget helt til topps i serien?

– At de er med på å skape et treningsmiljø og en vinnerkultur, ved selv å opptre som spillende trenere!

– Til slutt, Grytbakk, noen problemer må vel selv økonomer i Siemens slite med? Er det ikke en del som forlater Siemens etter få år?

– Jo, litt for mange. Det synes å være en kritisk periode etter 2–3 år i jobb. Nå er vel ikke dette noe spesielt hverken for Siemens eller for økonomer. Som en stor bedrift ansetter vi mange nyutdannede, og disse får ofte lopper i blodet etter noen år.

På den annen side, flere av de som slutter kommer tilbake til Siemens. De fleste sier de savner miljøet. Overraskende mange, tro det eller ei, savner våre rutiner og systemer!



# Opplæring i prosjektledelse i Siemens

Av Trygve Gundersen

2.-6.11.87 på Halvorsbøle med 15 deltakere. Vi har bedt 4 av deltakerene komme med synspunkter rundt temaet prosjektledelse. Svarene er gjengitt i denne artikkel.

Rundt vårt 5-dagers internatseminar bygger vi opp tilleggskurs etc. Vi skal avholde et 1-dags-seminar 3. mars i F42 rundt temaet prosjektledelse, vi har et videobasert opplæringsprogram for selvstudium og mindre grupper - og vi arbeider med tilleggskurs innen flere aktuelle emner som f.eks. kontrakter, planleggingsverktøy, risikoanalyse, økonomistyring etc.

De medarbeidere som blir involvert i prosjektarbeid, direkte eller indirekte, er mange. Vi må alle søke å forstå den utviklingsprosess som her finner sted. Både firmaet og hver enkelt av oss har et ansvar for at vi lykkes.

Opplæring i prosjektledelse er en prosess. Prosjektledelse kan egentlig ikke læres - det må forstås, fordi ethvert prosjekt er unikt.

Elementer i denne prosessen er kurs og seminarer. Sentralt i prosessen står vårt "Seminar i prosjektledelse". Dette seminar er i sin grunnstruktur utviklet på konsernbasis, med utgangspunktet i temaer og problemer som går igjen i hele konsernet. Vi har utviklet vårt eget seminar på dette konsept. Det første ble holdt i tiden

## Økonomien blir nok overvåket, men blir den styrt?

Av Susanne Borg S/O

Økonomien klarer å få gjennomslagskraft, men det krever ekstra innsats av økonomen.



- I dag spiller økonomen en noe passiv rolle i en prosjektgruppe, i alle fall en veldig begrenset rolle i flere prosjekter som pågår parallelt. Han/hun er i mindretall i prosjektgruppen og "økonomi" betraktes muligens som litt kjedelig og et nødvendig onde av de andre prosjektmedlemmene. Tiden kan være knapp og det ligger store utfordringer i den tekniske løsningen. I disse tilfellene må økonomen markere seg dobbelt for å bli hørt.

Ingen prosjekter er like og hvilken rolle økonomen skal spille må tilpasses hvert enkelt prosjekt. Felles for alle prosjekter er at økonomien må overvåkes og ikke minst styres. I dette arbeidet kan prosjektøkonom være en god medspiller for resten av gruppen.

Økonomen må trekkes mer inn i prosjektarbeidet - økonomen må betraktes som en del av prosjektet og ikke bare en person på sidelinjen som benyttes ved behov. Han/hun som skal være prosjektøkonom må komme med i prosjektarbeidet så tidlig som mulig - helst allerede på til-

budsstadiet. Dette gir både informasjon og inspirasjon til arbeidet med prosjektet.

Det er økonomens oppgave å markere seg, være aktiv i prosjektet og å gjøre medarbeidere bevisst betydningen av økonomistyring.

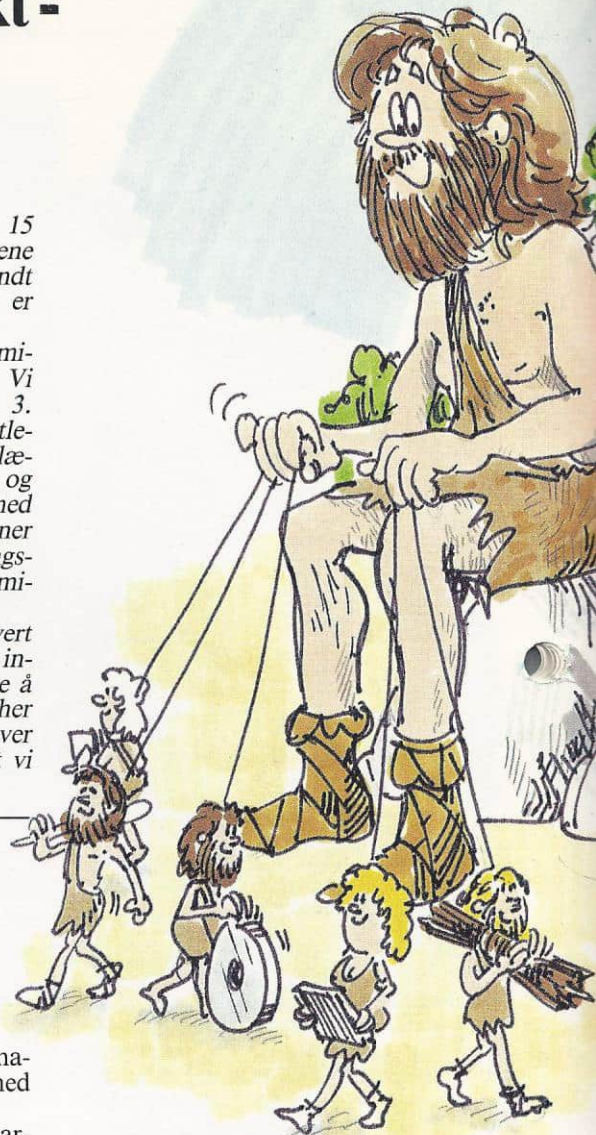
## MFA-interesse i prosjektarbeid

Av T.G. Ulfnes, S/T



En leveranse i Siemens starter ved at vi får en forespørsel fra en kunde. På bakgrunn av denne blir det utformet et tilbud til kunde i samarbeid med TA og Montasje og ev. andre avdelinger. Etter aksept fra kunden blir det utformet en kontrakt som er rammen for leveransen som skal utføres. Prosjektorganisasjonen skal så utforme denne leveransen innenfor de gitte rammer.

For å få en mest mulig rasjonell overføring av prosjektet fra MFA



trekkes prosjektleder (PL) og eventuelt hovedprosjektbearbeider inn i prosjektet allerede på forespørselsstadiet. Dette også for at PL og bearbeider på et tidlig tidspunkt blir kjent med kunden og dens organisasjon. Etter at prosjektorg. er dannet (med overtagelsesmøte) vil MFA komme inn når det gjelder:

- Forhold til kunden, konflikter etc.
- Økonomiske forhold ut over de gitte rammer.
- Terminmessige forhold ut over de gitte rammer.
- Forhold som går på tilleggsytelser ut over leveransen.
- Andre forhold som har innvirkning på prosjektets rammer, eller forhold til markedet.

For at prosjektet skal forløpe mest mulig strømlinjeformet gjennom alle faser er det nødvendig at det er et tett samarbeid mellom Prosjektorg. og MFA.

Kunden må behandles på en slik måte at han forblir vår kunde. Det er kunden vi lever av.



# Vikan – og må – bli bedre

Av Gunnar Friedl

*Hvordan fungerer utviklingen i Siemens?*



Ser man på dette utenfra, fra kundens side, tror jeg vi uten videre vil få en meget positiv dom. Siemens kan glede seg over et godt tillitsforhold til kundene, de stoler på oss og overlater oss gjerne de største og mest krevende anleggsoppgaver fordi de vet at vi vil sette alle krefter inn på å levere et godt anlegg i rett tid.

### Hva er grunnen?

Men internt er ikke bildet så enkelt. Riktignok kan vi glede oss over en lang rekke vellykkede anlegg med god gjennomføring og tilfredsstillende lønnsomhet. Men vi har dessverre også eksempler på oppdrag som har ført med seg store problemer, fortrinnsvis av økonomisk art. Hva er grunnen?

Kontraktene blir mer og mer kompliserte og er oftest, hva usikkerheter angår, utformet i kundens favør. Oppgavens omfang er sjelden helt klart definert. Det skjer forandringer underveis, – og som oftest store tilleggsoppgaver.

Mange anlegg er kompliserte og krever god kjennskap til nyere tek-

## Prosjektorganisasjonen kontra linjeorganisasjonen

Av Øyulf Levinsky S/O

– En prosjektgruppe er et firma i lommeformat, og bør få virke så fritt som mulig under "Siemens-paraplyen".



Oppgaver som personalpolitikk, lønn, standardiseringer og utredningsarbeide bør så absolutt tillegges linjeorganisasjonen. Prosjektorganisasjonen bør i utgangspunktet konsentrere seg om den konkrete oppgaven den er opprettet for å løse.

Basisorganisasjonen, eller linjeorganisasjonen, bør i faglig sammenheng brukes til "troubleshooting", idet man kan hente teknologi og Know-How herifra. Siemens benytter i stor utstrekning linjeorganisasjonen ved utførelsen av et oppdrag. Jeg er av den oppfatning at mange småjobber som vanligvis utføres i linjeorganisasjonen utmerket godt kan gjøres av en prosjektgruppe. På denne måten kan man "bygge opp" prosjektledere – med begrenset økonomisk og materiell risiko for firmaet.

Jeg mener det er et slags avhengighetsforhold mellom prosjektorganisasjonen og linjeorganisasjonen. Det er viktig at prosjektlederen har frie hender til å hente ressurser fra linjeorganisasjonen. Samarbeide, helhet og resultatorientering er tre stikkord som bør prentes inn i både prosjekt- og linjeorganisasjonen.

nikk. Våre produkter og systemer griper inn i andre fagområder i mye større grad enn før.

Kundene er svært så økonomibevisste og innfrir ikke noen krav for ytelse som ikke er dokumentert og på forhånd godkjent. Alt dette gjør at gjennomføring av prosjekter idag mer enn noensinne krever stor påpasselighet og årvåkenhet spesielt fra prosjektledelsens side.

Direksjonen har derfor besluttet å sette all mulig kraft inn på å fremme prosjektorganisasjonens kompetanse og status i Siemens, og sørge for en bedre og bredere opplæring av såvel prosjektledere som de medarbeidere som har befattning med prosjekter.

### Konkrete tiltak

Det er flere forhold å peke på når det gjelder spørsmålet om hvorfor prosjektorganisasjoner ikke fungerer så godt som ønskelig hos oss. Av særlig viktighet er forholdet mellom basisorganisasjonen og prosjektorganisasjonen. Hvis ikke dette er godt, vil prosjektet lide. En rekke konkrete tiltak kan gjennomføres for å komme videre her:

## Felles trekk i prosjektorganisasjon og -ledelse innenfor industri og tele

Av Esa Aulis Lahtinen S/O

Med forholdsvis liten praktisk erfaring fra tidligere prosjektarbeide er mitt inntrykk at uavhengig av prosjektens omfang og økonomiske rammer er prosjektorganisasjonenes generelle struktur og målsetting meget lik for industri- anleggsprosjekter og tele-prosjekter.



Fellestrekk for å oppnå fastsatte mål finnes i stor grad i prosjektorganisasjonens oppbygging, økonomistyring, planlegging, prosjektstyring og anvendelse av nødvendige styringshjelpemidler. Også behovet for kommunikasjon og hensyn til de menneskelige aspekter er de samme for begge prosjekttyper.

Forøvrig er det vanskelig å sette likhetstegn mellom to prosjekter selv innen samme område, for dertil lever de for mye "hvert sitt liv".

De største forskjellene mellom disse prosjekttypene ligger i den praktiske gjennomføringen. Mens et større industriprosjekt forløper som et reelt prosjekt til jobben er gjort, vil et teleprosjekt ofte være en forløper for å legge forholdene til rette for en stabil etterfølgende produksjonsfase.

PS. Seminaret i prosjektledelse høsten -87 var en aktiv, konsentrert og lærerik erfaring.

Oppgaver, ansvar og forpliktelser for de enkelte organisasjonsdeler må defineres og avgrenses bedre. Prosjektlederen må senest være med i de avsluttende kontraktsforhandlinger. Vi må få til rådighet et større antall utdannede, erfarne prosjektledere, og de må gis en høyere status ut fra erkjennelsen om at prosjektledelse ofte er en vanskeligere oppgave enn linjeledelse.

### Mennesket

Jeg vil også understreke den "menneskelige faktor"s betydning: at vår holdning til prosjektorganisasjonen er preget av positiv velvilje, og ikke av konkurransefølelse. At vi tenker mer på, i fellesskap, å hjelpe prosjektet frem til en vellykket avslutning, og et godt økonomisk resultat, og mindre på hvilke kostnadssteder som skal tilgodesees eller belastes.

All erfaring viser at det å jobbe i prosjekt, fremkaller entusiasme og ekstra innsats. La oss ta vare på disse verdifulle plussfaktorer, og sørge for at prosjektarbeidet blir en populær og verdifull arbeidsform i Siemens.



Faglig ansv.: Øivind Larsen (BHT) og Rolf Eriksen (VT)

Bedriftshelsetjenesten og Vernetjenesten i Siemens A/S

# Elektriker – ”et lett og renslig yrke”

Av Stig Eriksen

Ifølge Fokus familieleksikon er en elektriker definert som en montør som utfører el.installasjoner, dvs. en person som hovedsakelig arbeider med elektronikk.

En mer generell oppfatning på folkemunne er at yrket er renslig og heller ikke spesielt krevende rent fysisk, men utført av personell med hvit frakk, måleinstrument og et hendig lite dråpejern i hånden.

Siemens Intern møtte montør Per Lang iferd med å legge bankettjord i leirsuppa hvor den nye operasjons-

avdelingen på Regionssykehuset i Trondheim skal vokse frem, og vi tillot oss å spørre ham:

- Du har vært ansatt i Siemens siden 1952, og med 35 års ansiennitet i faget er vel du den rette til å avkrefte eller bekrefte om ovennevnte definisjon fra folkemunne er i tråd med virkeligheten.

- Jeg må dessverre avkrefte den påstanden med å henvise til alt arbeidet vi har på smelteverk, i industri, med stillasearbeid, mange tunge løft og ikke minst som her i dag, skikkelig gjørmearbeid bare for å nevne noen eksempler, sier Lang.

- Synes du, som erfaren montør, at faget har forandret seg til det bedre i

takt med den teknologiske utviklingen som har vært tilstede?

- Det er klart - PUC-materiell, hurtigfeste-utstyr og lettere verktøy kan ikke sammenlignes med gamle dager hvor pluggborskaft og hammer var en del av hverdagen. Noe som likevel er synd, er at vi med vår teoretiske bakgrunn forlenget er akterutseilt av utviklingen og et stadig større behov for etterutdanning er iferd med å vokse fram.

- På landsbasis vises det til at faget har en gjennomsnittsalder på ca. 30 år og for enkelte firmaers vedkommende er snitt ansiennitet helt nede på 6-7 år. Dette skulle tilsi en ganske stor gjennomtrekk, og for å spørre deg direkte: Har også du planer om å forlate faget med det første?

- Nei, jeg trives både i Siemens og faget og synes jeg har et allsidig yrke og har ingen planer om ikke å løpe linen ut.

- Hva synes du da er mest givende med det å være elektriker siden du har vært i faget så lenge?

- En har en viss medbestemmelse i sine egne arbeidsrutiner og står egentlig ganske fritt i opplegget av sin egen arbeidsdag. Dette samtidig som det er et yrke hvor det ikke forekommer to like dager etter hverandre og således aldri blir monotont og kjedelig.

- Kan du til slutt si ganske kort hvilke typer installasjoner du har vært innom på dine 35 år som Siemensmontør?

- Det er vel stort sett overalt hvor det utføres el.installasjoner. Det være seg båtverft, høyspent, boliger, rekkehus, skoler, smelteverk etc. og dette bare bekrefter hvor allsidig dette yrket egentlig er.

Ja, dette skulle vel si litt om elektrikeryrket og er ikke ment for å skremme noen - men bare for å avskaffe noen myter.

”Vi koser oss allikevel”.



En elektriker må også regne med å få søle på støvla.



# HIV-smitte – en yrkesrisiko?

– Kan HIV-smitte også være en yrkesrisiko?

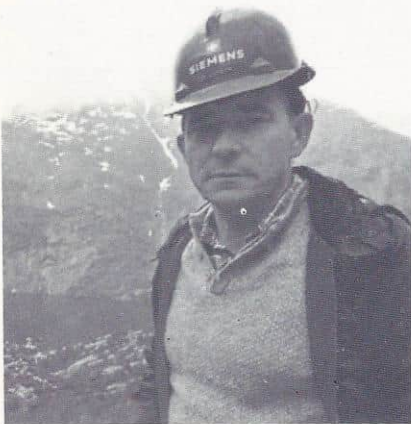
– Nei, det kan man ikke si for et arbeidsmiljø som vårt her ved Siemens, sier bedriftslege Øvind Larsen.

– Men vi hører jo stadig at det nye viruset er en alvorlig trussel mot hele folkehelsen?

– Det er helt riktig, men selve yrkes-situasjonen, slik vi har den, gir neppe mer smitterisiko enn den man har ved å leve i det norske samfunnet rent generelt.

Husk at for HIV-smitten og AIDS-sykdommen er vi i den heldige situasjonen at vi kjenner nokså godt til i hvilke situasjoner det foreligger særlig smittefare. Takket være all informasjonen som har vært gitt, er det vel knapt noen som ikke vet at det er tre forhold som er risikofylte. Det er seksuell omgang med partner som er eller kan være smittet, kontakt med HIV-smittet blod ved f.eks. stikk med sprøyter forurenset med HIV-smitte og endelig blodoverføring der blodet kommer fra HIV-smittet giver. I en bedriftsorganisasjon som Siemens er det vanligvis ikke større risiko for slik smitte enn ellers.

## ”Står til idag”



Lederen for vår bedriftshelse-tjeneste på Linderud, Øvind Larsen har gått inn i redaksjonsgruppen for ”står til idag”, i stedet for Erik Falkum, som har sluttet i firmaet. Vi har skrevet litt om dette på side 7, i form av et intervju med Falkum.

### Fjerne steder

– Det vi i øyeblikket er spesielt oppmerksomme på, er den mulige risiko som tjenestereiser til fjerntliggende steder kan medføre. Det å avholde seg fra tilfeldige seksuelle kontakter og å unngå narkosprøyter kan være svært hensiktsmessig også av andre grunner. Men det kan være vanskelig å gardere seg mot smitte

gjennom blod, sprøyter, instrumenter, osv. dersom man f.eks. kommer under mer tvilsom legebehandling etter en ulykke. Og trafikkulykker eller overfall er en reell risiko. Denne saken drøfter vi for tiden med kolleger i tilsvarende bedrifter og håper å kunne komme med fornuftige retningslinjer om ikke så lenge til dem som skal ut på reise, sier dr. Larsen.

## Siemensmontør fikk salmonellainfeksjon i Nordsjøen

– Ikke yrkesskade, sier Riks-trygdeverket om en Siemensmontør som fikk langvarige plager og store ekstrautgifter etter at han hadde spist kalkun, forurenset med Salmonellabakterier, i kantinen på jobben i Nordsjøen.

– Vi aksepterer ikke denne avgjørelsen uten videre, sier bedriftslege Øvind Larsen i Siemens. Saken blir derfor anket til høyeste instans, trygderetten. Vi mener vår montør må være klart berettiget til de trygdeytelser som følger med yrkesbetinget skade eller sykdom. At gjeldende bestemmelser ikke oppfattes som klare på dette punktet, skyldes trolig ganske enkelt at de er fra før oljeplattformens dager. Skal man ha mat på en plattform, må man i kantinen. Det kan da ikke være spisegjestens ansvar å sjekke at hygienen er i orden!

### Kalkun

Forhistorien er at Siemensmontøren under arbeid på Eko-fisk bodde på boligplattformen

Fortuna Ugland. Der ble det servert kalkunkjøtt som senere viste seg å ha vært infisert med tarmbakterier av salmonella-typen. Dette skjedde i desember 1986.

I alt 56 personer ble smittet. Siemens-montøren fikk en velkjent, men sjelden komplikasjon ved den salmonella-fremkalte sykdommen. Lange sykemeldinger og kostbare behandlinger er bare deler av alle ulempene som oppsto.

### Anke

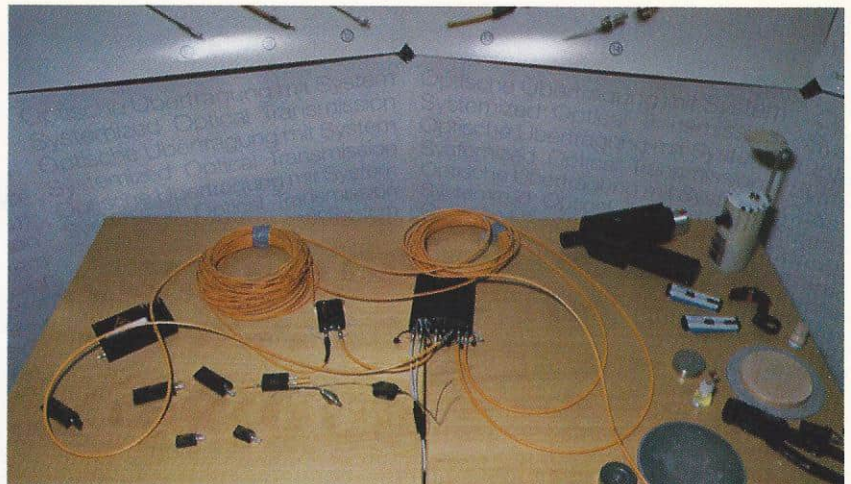
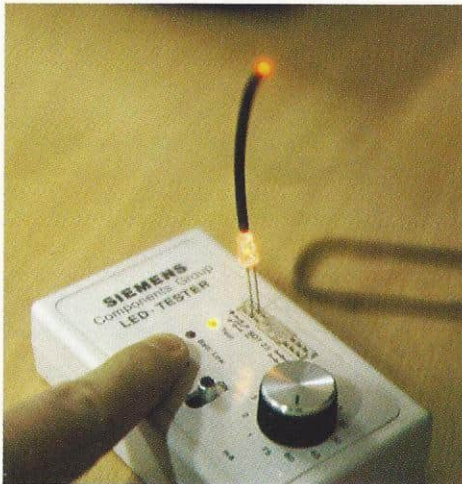
Både bedriftshelsetjenesten og hovedvernombudet i Siemens har krevd å få vurdert tilfellet som yrkesbetinget i henhold til trygde-reglene, men dette har myndighetene altså hittil ikke villet gå med på.

– Da er det ikke annet å gjøre enn å anke, sier dr. Larsen, selv om trygderettens kvern er kjent for å male langsomt. Flere år kan det visstnok ta, men vi synes saken har såvidt mange prinsipielle aspekter at den er vel verd å forfølge.

Larsen trenger selvfølgelig ikke noen presentasjon, men vi tillater oss allikevel å gjengi dette tøffe bildet av ham, et bilde som tidligere har stått i Siemens Intern og som riktig viser bedriftslegen i aksjon på anlegg i de ville fjell. Vi håper at vi med hans bistand vil bli i stand til å bringe mye ”tøfft” stoff i denne spalten og ønsker velkommen til samarbeidet!

## Hvorfor ikke røkvarsler?

Det er enkelt og lett å ta med seg røkvarsler ut på reise, hvis man er engstelig for hotellbrann. Røkhette, som Siemens Intern skrev om, er selvfølgelig også meget bra, men det er vel en mer kostbar sak, og først og fremst til bruk under flukt. Men for å våkne er det intet som slår røkvarsleren!  
Ilr



Fiberoptikk er ikke bare kabel. Elektronikk inngår som en viktig og nødvendig del av et fiberoptisk system.

## Få fart på fiberoptikken!

**Fiberoptikk-bruk av glassfibre og lys for signaloverføring og kommunikasjon - har nå forlatt forsøksstadiet. Bruk av fiberoptikk gir en rekke fordeler i nær sagt alle former for signaloverføring, og blir derfor mer og mer foretrukket fremfor tradisjonell teknikk. Etterspørselen etter løsninger basert på fiberoptikk vil øke kraftig de nærmeste årene, og påvirke mange av våre produkter og anleggsløsninger.**

### Siemens vil satse

Sommeren 1986 nedsatte Direksjonen en komité for å utrede betydningen av fiberoptikk for Siemens A/S, og å foreslå en overordnet strategi for vårt arbeid på dette feltet. Rapporten ble overlevert 01.02.87. Arbeidsgruppen besto av Tor Hofstad, Hans Egil Holmstrøm, Gunnar Skogseth, Andreas Almås, Håkon Døvre og Roar Haglund.

Rapporten påpeker at anvendelsen av fiberoptikk i signaloverføring vil tredobles frem til 1990, og igjen doubles til 1995. Det blir en jevn vekst, men i perioden vil anvendelser innen Bereich E's område ta igjen det forspranget som Bereich K har i dag.

Flere avdelinger i Siemens A/S vil ut fra egen motivasjon starte kompetanseoppbygging innen fiberoptikk. Imidlertid foreslår rapporten en del konkrete tiltak, slik at vi i tråd med *marketing*-tanken tidlig kan bygge opp noen slagkraftige fagmiljøer. Intensjonen er at disse skal yte start-hjelp til andre avdelinger og dermed utnytte ressursene best mulig. Dette krever godt utviklede samarbeids og kommunikasjonskanaler, noe som er gitt vesentlig oppmerksomhet i de skisserte forslag.

### Faglig råd

For en innføringsperiode på 2-4 år er det dannet et Faglig Råd for fiberoptikk. Rådet skal være "fødsels-hjelp" for en avdeling som måtte trenge bistand i eget arbeid, eller ved

henvendelser og forespørsler fra kunder.

Rådet består inntil videre av:

Andreas Almås, TA Offshore, S/T  
Aage Amundsen, Seksjon I, S/T  
Bjørn Dahl, MON, S/T  
Geir A. Danielsen,  
MFA Datakom, Tele  
\*Roar Haglund, SPM, S/O  
\*Tor Hofstad,  
Komponenter, Tele  
Hans Egil Holmstrøm,  
Transmisjon, Tele  
Dagfinn Kristoffersen,  
MFA Industri, S/O  
Arild Myhra,  
Seksjon Elektromed, S/O  
Nils Nesheim, MFA Everk, S/B  
Kai Jørgen Ness,  
PD Systemservice, S/O  
Kjell Nordseth, Utvikling, Tele  
\*Olav Rygvold, TA, S/T

\*Hofstad (formann), Haglund og Rygvold utgjør Faglig Råds kjerne-gruppe.

Som det fremgår er Faglig Råd funksjonelt og geografisk bredt sam-

menstatt, for å tilstrebe ressurs-utnyttning på tvers av organisasjonen.

Faglig Råd har følgende definerte oppgaver:

- gi Direksjonen råd ved påtegning av investeringsanmodninger innen fagområdet
- påse nødvendig intern koordinering og koordinering mot Siemens AG
- holde oversikt over tilgjengelige produkter i konsernet og kartlegge "hvem vet hva"
- gi linjen/bransjene informasjon om fiberoptikk
- bearbeide/formidle henvendelser som ikke hører hjemme i noen bestemt avdeling.

*Dette siste er det verdt å bite merke i. Dukker det opp et spørsmål eller problem i forbindelse med fiberoptikk som du ikke selv kan svare på; ikke legg det til side, men send det straks videre til en av representantene i Faglig Råd!*

I et senere nummer av Siemens Intern vil vi se på noen konkrete prosjekter hvor fiberoptikk tas i bruk.

### A propos juletilbudene:

## Populær printer, bom for "banker"

*Det var i de jule-dage det gikk ut bud til alle ansatte i Siemens, om at det nå var mulig å erverve både printeren PT-88 og den elektroniske hjelpetreneren "Banker" for en rimelig penge. "Banker" er som de fleste må vite, en slags kombinert stoppeklokke og speedometer til bruk for utøvere av travsporten. Den ordinære ansattpris for dette produktet var kr 2 200,-. På tilbud kostet den kr 1 200,-.*

**Egil Rannestad** på Elektromed-fabrikken kan opplyse at de solgte ca. 25 "Bankere" som en direkte følge av dette juletilbudet. Produktet har dessverre ikke slått så

godt an i travmiljøet som man hadde ventet. Grunnen til dette, tror Rannestad, er at miljøet er skeptisk til nye remedier til bruk i sporten. At den til overmål er elektronisk, gjør ikke saken bedre, mener han.

Printeren PT-88 er tydeligvis lettere å selge. Dette er jo en av Siemens' toppmodeller - en såkalt "Ink-Jet" printer. Listepriisen var kr 10 700,-. Tilbudet lød på kr 2 990,-. Med andre ord et reelt avslag på et toppprodukt. De tre printerne de hadde på tilbud forsvant som varmt hvetebrød, får Siemens Intern opplyst.

# Vi er ingen miljøsyndere!

## Siemens i Trondheim tar til gjenmæle mot overdreven sprogbruk fra SFT

Siemens i Trondheim var blant de 46 bedrifter i Sør- og Nord-Trøndelag som fikk besøk av Statens Forurensningstilsyn (SFT) ifjor. Siemens var også blant dem som SFT nå anklager for å ha brutt konsesjonsvilkår og forskrifter. Men Siemens tar til gjenmæle – feil erkjennes, men Siemens mener at SFTs sprogbruk er i drøyeste laget.

### Dette er hva SFT rapporterer om Siemens:

Grove brudd på konsesjonsvilkårene. Katastrofetank i elektrovarmefabrikken helt full på inspeksjonsdagen. Tanken dessuten forsynt med ulovlig avløp som ledet innholdet rett ut i kloakk. Forholdet er også tidligere påtalt av SFT. Har ikke rapportert utslipp slik bedriften er pliktig til.

### Svar fra produksjonssjef Arnt Syrstad:

– Vi er i ferd med å utbedre manglene og arbeidet skal være ferdig før SFTs frist utløper. En glipp at katastrofetanken var full da inspeksjonen skjedde. Egentlig relativt små avvik i forhold til vilkårene.

### Uthengt

Produksjonssjef Arne Syrstad og driftsingeniør Kjell Vik følte seg en smule uthengt på vegne av sin arbeidsgiver – Siemens A/S etter denne salven fra SFT. Trondheims største industribedrift var blant dem som fikk påpakning fra SFT etter inspeksjon i fjor. Innen 1. april må bedriften utbedre i alt fem forskjellige forhold, men Syrstad og Vik mener det ikke er grunn til å karakterisere dette som grove forsømmelser. Det vil ikke bli nødvendig med særlig kostbare utbedringer ved bedriften for å komme i takt med regelverket igjen, sier de til Adresseavisen.

Det viktigste ankepunktet fra SFT-inspektøren gjaldt en såkalt katastrofetank i fabrikken som var forsynt med ulovlig overløp.

Tanken rommer 3500 liter væske og skal stå tom for å samle opp utslipp i tilfelle det skjer uhell ved fabrikken. Da SFT-inspektøren kom på besøk, hadde katastrofetanken vært full i fire dager, og en del væske var forsvunnet via det ulovlige overløpet og ut i kloakksystemet. Væsken inneholder blant annet fosfat og smørelje.

– Det var ytterst små og fortynnede mengder som forsvant ut i kloakken. Vi erkjenner at tanken ikke var forskriftsmessig, men det var rett og slett en glipp som var årsak til at den var fylt opp. Innholdet i tanken skulle vært hentet i tankbil og fraktet til et anlegg for spesialavfall, forteller Vik og Syrstad.

### Forurensere ikke

Arnt Syrstad peker på at Siemens ikke belaster sine naboer hverken med støv- eller støyforurensning. Miljøproblemene hos Siemens er få og enkle å løse, hevder han.

– Jeg synes SFT gjør en viktig jobb, og inspektørene skal gjerne være litt pirkete. Vi blir mer observante overfor miljøproblemene etter et slikt besøk. Men samtidig vil jeg understreke at vi forsøker å bruke sunn fornuft selv også. Vi har satt i verk mange miljøtiltak på Siemens uten pålegg fra SFT, sier Arnt Syrstad.

## Hjertelig takk

– for oppmerksomheten og deltagelse ved min mann Odd Bostads begravelse til: Siemens A/S, Jern og Metall arb.forening, Verkstedklubben, arbeidskamerater og bowlingkamerater.

*Kari Bostad*  
– til direksjon og montørklubb for blomster til min 60-årsdag. Også til arbeidskolleger for hyggelig tilsteling og gave ute på Oseberg-B.

*Per Gjelten, S/T*  
– for den store giverglede som ble vist meg ved avd. 1475 i anledning min avgang den 23.12.87.

*Gunnar Slupphaug, S/T*  
– til arbeidskamerater og bedriften for oppmerksomheten ved min overgang til pensjonist.

*Sievert Bye, S/T*  
– for oppmerksomheten i anledning min 60-årsdag.

*Harald Melkvik, S/T*  
– til direksjonen, Reg. vests ledelse og til kolleger for gaver, blomster og oppmerksomhet ved mitt 25-års jubileum i Siemens.

*Ragnar Kristiansen, S/B*  
– til direksjonen, ledelsen i Region Øst, venner og kolleger for gaver, blomster og annen oppmerksomhet i anledning mitt 25-års jubileum i Siemens.  
*Alice Johansen, S/O*

– til direksjonen for hyggelig julehilsen. *Arnbjørg Drognæss, S/O*

– til direksjonen, venner og kolleger for gaver og blomster jeg mottok i forbindelse med min overgang til pensjonisttilværelsen. Jeg vil samtidig takke for hyggelig samarbeide gjennom alle år.

*Harry Anker Olsen, S/O*  
– for all oppmerksomhet ved min 60-års dag.

*Kaspar Skofteby, S/O*  
– for all oppmerksomhet ved min 70-års dag. En spesiell hilsen til Siemens' pensjonistforening.

*Iver Gjerdingen S/O*  
– for den fine julegaven fra Siemens!  
*Svein Ulseth, Kirkenes*

## Takk

50 år siden jeg kom til verden, 25 år siden jeg kom til Siemens, – det er nesten ikke til å tro.

Jeg er takknemlig for begge deler, det har vært spennende og gode år – og jeg har forventninger til de som kommer.

Takknemlig er jeg også for alle vakre blomster, – den gode vin, – gaver og varme hilser.

*Askild Johan Sandvold*

## Velkommen Nyansatte

### Siemens Bergen

Bente Frantzen, Inst.Anlegg  
Jan Jacobsen, Montasje

### Siemens Stavanger

Sissel Henriksen, Sentralbord

### Siemens Trondheim

Morten Nordang, Hovedlager  
Tormod Bekken, Eiendomsdrift  
Kristin Anstad, Industri  
Britt Elin Sørگulen, Kontordrift

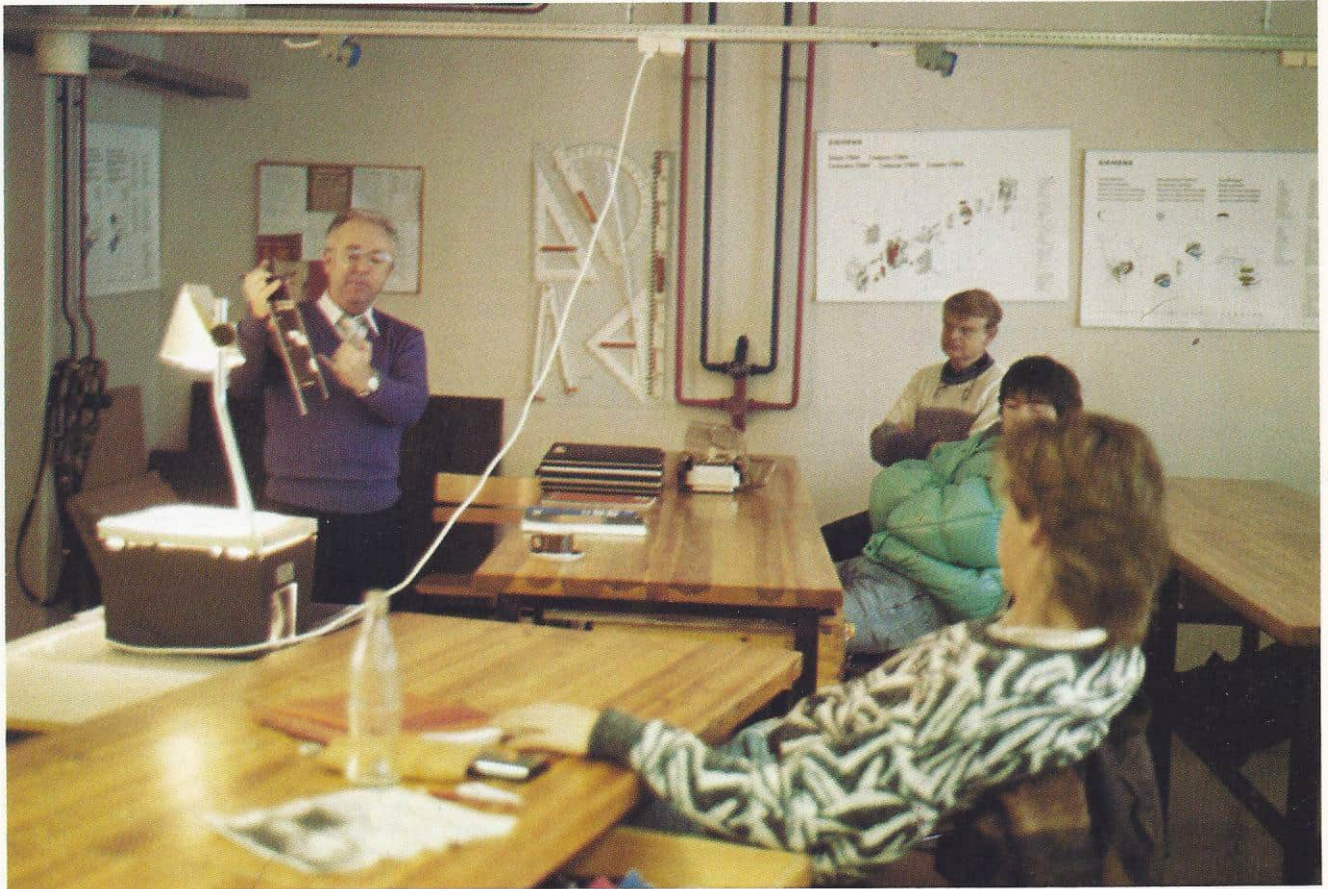
### Siemens Oslo

Kari Mäkelä, Montasje  
Tore Bygnes, Montasje  
Ake Lorentsson, Montasje  
Bucko Zdzislaw, Montasje  
Torfinn Fjæra, Montasje  
Lars Rune Ståhl, Montasje  
Tone Buraas, EDB-drift  
Arvid Furre, Seksj.I/Belysning  
Siv Berntsen, Kretskortavd./  
El.fabr.

Jan Erik Johansen, Hovedlager  
Beate Holst, SIS/Tele  
Anita Lien, Prod.ansv. SIMATIC  
Anne Kvarvåg, Kontortjenester  
Wenche Nygaard,  
Kundebokholderiet  
Marianne Fausken, Lagerinnkjøp  
Oddbjørg Lid, Utviklings-  
avdelingen, Seksjon Tele  
Arvid Furr, Avd. Belysning/  
Seksjon I

Jan Erik Johansen, Hovedlageret

# Med Siemens som pensum



Jon Berg stortrives bak kateteret, og han ser ut til å ha evner i den retningen. I alle fall var det ingen av elevene som lot til å kjede seg under hans foredrag om belysningsteknikk.

## Av Espen Nordhagen

Ved første blick på skolene som potensielt marked, kan det synes som om det ikke er særlig å satse på. Knappe bevilgninger gjør ikke skolene til noen kjøpesterk målgruppe, men Siemens ser litt annerledes på saken. Stikkordene er reklameeffekt og gjenkjennelse. Siemens Intern har vært med vår "skolebearbeider" John Berg på oppdrag i felten.

### Mye bilkjøring

Det er rimeligvis elektro-linjene ved yrkesskolene og de tekniske fagskolene rundt om som er det primære målet for Siemens' fremstøt mot skolene. Elektro-linja ved Eidsvoll v.g.s. skulle denne dagen høre John Berg foredra om lys og lysteknikk. Men også elektrovarme og ikke minst PLS-teknikk står på Bergs foredragsreportoire. Mye av tiden hans går med til å reise rundt til yrkesskolene og de tekniske fagskolene på østlandet og foredra om Siemens og firmaets produkter.

- Det blir mye bilkjøring i løpet av et år, men dette er en jobb jeg trives med, sier han.

### Fremtidige kunder?

Bergs tittel er salgssingeniør, men siden jobben hans i stor grad består av foredragsvirksomhet, er han i grunnen mer lærer enn selger i den tid han er ute og besøker skolene, hvilket dreier seg om ca. 50 overnattingssturer og over 90 dagsturer i året. Bak Jon Bergs stilling skjuler det seg en helt bevisst strategi fra firmaets side. De videregående skolene er det primære rekrutteringsgrunnlaget for den elektrotekniske bransjen. Man vil gjøre elevene kjent med Siemens' utstyr - slik at de som fremtidige yrkesutøvere og beslutningstagere vil velge utstyr de er kjent med, og har gode erfaringer med. Selvfølgelig er det også meningen at Berg skal selge Siemens-utstyr til skolene, men noe særlig volum får det nødvendigvis ikke blitt på salget. Siste års omsetningsresultat lå i overkant av en million kroner, men som sagt: Verdien av Bergs innsats på

denne sektoren måles ikke utelukkende i rede penger.

### Positive reaksjoner

Hvordan reagerer så elevene på at en representant fra et stort firma får komme inn i klasserommet for å prate om sin arbeidsgivers produkter? Siemens Intern loddet stemningen etter Bergs innsats bak kateteret, og de aller fleste synes at det var positivt med en slik variasjonsmulighet i undervisningen. Jon Berg kan i tillegg opplyse at interessen for Siemens også omfatter mulighetene for lærlingeplasser etter endt utdanning.

- I den grad jeg kan svare på slike spørsmål, pleier jeg å si at det blir lagt vekt på at søkeren ikke har særlig fravær - og naturligvis at søkeren har brukbare karakterer ellers.

- Har du en lærer i magen?

- Nei, det er for dårlig betalt, smiler han.

Region Nord's samarbeidskonferanse:

# Er lønn og lønnsforhandlinger et hinder for godt samarbeid i bedriften?

Det var den tredje samarbeidskonferansen i rekken som ble holdt på Oppdal Turisthotell 14.-16. oktober 1987. Hensikten var å diskutere ulike aspekter ved samarbeidet mellom bedriften og arbeidstakerorganisasjonene. Deltakere på konferansen var derfor både ledelsen i Region Nord og representanter for de ulike arbeidstakerorganisasjonene, samt representanter for ledelsen i fabrikkene.

Temaene på Oppdal-konferansen var mange. Den første dagen var det en orientering under tittelen "Siemens i dag - og i morgen", dernest en presentasjon av arbeidstakerorganisasjonene og avdelingene ved bedriften.

Andre dag stod hovedavtalen og samarbeidsbestemmelsene på programmet. Her ble tillitsmannstid et sentralt punkt. Det ble understreket at visse definisjoner av tillitsmannstid kan belastes 9020 med personalsjef Ytre-Eide's godkjennelse, samt at retten til tillitsmannstid bør bygge på gjensidig tillit, d.v.s. tillit til at den enkelte ikke bruker mer tid enn nødvendig. Etter lunsj andre dag tok man opp forhandlinger i Siemens generelt og hvordan bedriftsrepresentantene opplever forhandlingene. Totalt blir det avholdt ca. 70 - 80 forhandlingsmøter hvert år og lønn er det klart dominerende tema. Under debatten kom det fram at de ulike organisasjoners opplevelser om forhandlingsklimaet varierer sterkt. Det ble pekt på at stabilitet på tillitsmannssiden virker positivt inn på forhandlingsmiljøet og bør tilstrebes. Fra ledelseshold ble det også antydnet ulike opplevelser om klimaet, men at målet for ledelsen er å behandle alle likt.

Siste dag stod lønn og samarbeid på planen. Hensikten var å få fram om lønnsystemet og lønnsforhandlinger er et hinder for godt sam-

## Siemens i Sandefjord

Siemens A/S har overtatt 38% av aksjene i installasjonsfirmaet Alf H. Andersen, Sandefjord. Firmaet har ca. 50 ansatte og en årsomsetning på 28,5 mill. kr. Disponent Alf H. Andersen vil fortsette som firmaets leder, med R. Tore Olsen som installasjonssjef. Vår representant i styret er Odd Trones.



Avslutningen av konferansen ble markert med rømmegrøt og spekeemat. Fra venstre: Kjell Skjevik, Rolf Simonsen, Rolf Aas og Rolf Kåsbøl.

arbeid. Meningene her var svært ulike og var nok også noe preget av årets såkalte null-oppgjør. Etterpå drøftet man ulike tiltak som bør iverksettes for å fremme samarbeidet. Blant annet ble det pekt på at vi må ha klare mål (gode resultater)

som kan samle oss alle til felles innsats. Til slutt ble fremtidige samarbeidskonferanser diskutert. Alle var enige om at høsten var den beste tiden for slike konferanser, fordi dette passer best m.h.t. valg av tillitsvalgte.

## Rapport fra Styret

Av Boye Flittig

Boye Flittig, Siemens Trondheim, er en av de 3 styrerepresentantene for de ansatte i Siemens, valgt i 1984 for de LO-organiserte.

Siste styremøte ble avholdt i desember 1987 i Siemens Trondheim.

Følgende saker ble behandlet:

- Regnskap
- Styrets beretning
- Budsjett 87/88
- Oversikt over driften hittil i 87/88
- Strategi for Siemens A/S
- Orientering om selskaper hvor Siemens A/S har eierinteresser
- Utnevnelser
- Eventuelt

Av regnskapet fremgikk det at vi har hatt en betydelig økning i bestillingsinngang og omsetning. På tross av dette har vi et dårligere resultat i 86/87 enn året før. Resultat for ekstraordinære poster ble 66 mill. kr. mot forrige års 82 mill. kr. Det er spesielt kostnadsoverskridelser, forhøyede rentekostnader samt for høy

kapitalbinding i beholdninger som er skyld i det dårligere resultat.

Det ble besluttet å utbetale det samme utbytte til eierne som forrige år, d.v.s. 15,6 mill. kr. Dette betyr en lavere prosentvis avkastning enn før på grunn av at aksjekapitalen er øket fra 110 mill. kr. til 140 mill. kr.

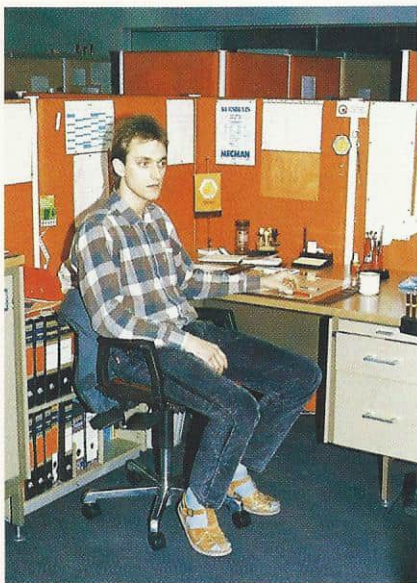
Når det gjelder budsjettet for 87/88, er det nøkternt vurdert og det regnes med et noe bedre resultat enn for 86/87. Men det ble hevdet, at for å nå dette resultatet måtte det legges vekt på kostnadsoppfølging og redusert kapitalbinding.

Jemtland gjennomgikk strategien for Siemens A/S i årene fremover. Kort fortalt bestod den i 3 punkter:

1. Vårt totalresultat før disposisjoner skal være minst 5% av omsetningen.
2. Alle våre forretningsområder må være lønnsomme.
3. Vi sikter mot en total produktivitetsøkning på minst 3% pr. år.

# Ny leder i Siemenslaget i Trondheim

Av Stig Eriksen



Leif Einar Øverland, den nye lederen i Siemenslaget er 27 år og har vært ansatt i 3 år på driftsavdelingen ved elektrovarmefabrikken. Han stiller for tiden med konstruksjon og utvikling av produksjonsutstyr.

Ved årsmøtet i Siemenslaget i Trondheimsavdelingen den 13.11. 1987 ble Leif Einar Øverland valgt til ny leder. Som medlemmer av det nye styret ble valgt Harald Wingan sekretær, Inger Johanne H. Vermøy kasserer, Ola Hovdal, Terje Wikan og Hans Dalquist styremedlemmer.

Tidligere leder Kjersti Meland ble valgt til nestleder, men har dessverre trukket seg p.g.a. at hun for tiden har permisjon for videreutdanning. Siemens Intern gratulerte med valget og tok en prat med den nyvalgte lederen.

- Hvilke nye planer har det nye styret tenkt å sette ut i livet det første året?

- Hovedmålsettingen er at alle Region Nord's 1520 ansatte skal bli medlemmer og skjenne nytten av laget. Et middel til å nå dette er å få ut informasjon om hvilke aktiviteter laget til enhver tid har, sier formannen.

Til dette er tenkt en lagavis som skal gis ut to ganger i året der de forskjellige gruppene får presentere seg og sine aktiviteter. Et annet mål er å skape et tilbud til de ikke aktive medlemmene, blant annet ved å gjen-skape gruppen interessekjøp. (Dette var en gruppe som tidligere hadde hovedansvar for å innhente rabattordninger hos forretningsstanden gjeldende for alle medlemmer i Siemenslaget.) Dette siste er enda ikke avklart med firmaledelsen.

Videre er det planer om å lage en video om laget som er spesielt rettet

mot nyansatte - da vi mener laget har en spesielt viktig funksjon som miljøskaper. I tillegg til dette er det også planlagt å honorere den gruppen som er flinkest til å drive egen PR for sine aktiviteter. En plakett til utstilling i premiemontret i kantine + en ekstra bevilgning i form av en pengepremie vil være gulrota i året som kommer. - Og selvfølgelig til sist - alle tidligere aktiviteter vil gå sin vante gang.

Et mye omtalt emne fra i fjor var firmaets budsjetterte bevilgninger til-egnet sosiale formål, men dessverre manglende utnyttelse av denne potten fra Siemenslagets side.

- Er dette en sak det aktes å gjøre noe konkret ut av?

- De midlene Siemenslaget tidligere hadde anledning til å benytte seg av, har nå fått nye statutter og blitt fordelt på de enkelte seksjoner, hvorpå bruken av disse avgjøres av den enkelte avdelingsleder.

Dette er en utvikling vi i Siemenslaget ikke er helt fornøyd med og vi håper at vi allerede neste år er tilbake med den gamle ordningen. Årets års-

møte valgte en egen arrangementskomité for slike tiltak og lagets intensjoner er at disse midlene skal kunne brukes på tvers av avdelingene med det formål å skape et enda bedre miljø siemensansatte imellom.

- Hva med de tidligere årsfestene Siemenslaget hadde for sine medlemmer?

- Årsfestene i den størrelsesorden de hadde tidligere tror jeg neppe kommer tilbake, men dette er noe tiden vil vise. En vil heller satse på flere og mindre arrangementer for ettertiden, da dette har vist seg positivt ved flere anledninger.

Leif Einar Øverland, den nyvalgte lederen avslutter med å gi ros til gruppelederne for god innsats og håper på et fortsatt godt samarbeid mellom laget, uteavdelingene og firmaet.

## Premierte forslag fra Region Nord

Premien ble kr. 1 440,- for et forslag vedrørende pressverktøy til drosselkjerner. Forslagsstiller var L. Jacobsen S/T.

Et forslag fra A. I. Guldset S/Selbu om endring av profil til 158. 095.01, ble premiert med kr. 540,-.

L. Holmstrand S/T har levert et forslag angående pakking av småmaterieell. Premien ble kr. 1 625,-.

Et forslag om spennverktøy for boring av deler til celle 8BJ20 ble premiert med kr. 2 880,-. Forslagsstiller var B. Stølhaug S/T.

S. Kobberød S/T har mottatt premie for 2 forslag. Det første omhandlet en ny forriglingshylse for 8BJ20 og ble premiert med kr. 1 200,-. Det andre forslaget gjaldt et nytt verktøy for utskifting av bryter 3 CF og her ble premien kr. 2 880,-.

For et forslag vedrørende slipejigg for stanseverktøy i Triumph 240 og 180 ble premien kr. 440,-. Forslagsstiller var A. Lie S/T.

B. O. Nordvik S/T har levert et forslag angående et nytt kurs innen området SIMATIC. Premien ble kr. 1 440,-.

R. Nettet S/T fikk kr. 540,- i premieøkning etter å ha anket avgjørelsen om et forslag vedrørende arbeidsbord med bevegelig plate til montering av underdel til brytere.

H. Reiten, I. Bruråk og K. Skjemstad, alle S/T, fikk kr. 2 880,- i premie for sitt forslag vedrørende kabelvogn.

En anke vedrørende avgjørelsen på et forslag om jording av 3 KM-brytere, resulterte i at premiebeløpet ble hevet med kr. 720,-. Forslagsstiller var S. Halseth S/T.

E. Belsvik S/T har levert et forslag angående adapterplate for kompaktstartere. Premien ble kr. 480,-.

Premien ble kr. 720,- for et forslag om et nytt innstillingsverktøy for bore/ og freseverk. Forslagsstillere var F. Rønning og J. Solemsli, begge S/T.

Ta kontakt med forslagsstiller om du ønsker flere opplysninger.

# Siemens mobiltelefoner på topp i svensk test

To av våre mobiltelefonmodeller (NT-901 og NT-910 'Pocket') har vært under lupen til det svenske Statens Provningsanstalt. Det samme var mobiltelefoner fra Mobira, Ericsson, AP, Mitsubishi og Panasonic. Testen levnet ingen tvil om hvem som produserer de beste mobiltelefonene. Formålet med testen var å undersøke markedets mest solgte mobiltelefoners evne til å slå igjennom på NMT-900-nettet. 10,7 sekunder brukte Siemens' NT-901 på å nå frem til nummeret som ble slått. Det er 15,3 sekunder raskere enn testens nr. 2. Den desiderte taperen brukte 49,5 sekunder på samme operasjonen. Alle disse mobiltelefonene hadde en utgangseffekt på 6 Watt.

Tre "lommefoner" med utgangseffekt 1 Watt ble testet i samme slengen. Siemens "Pocket" fikk her



I avdelingen for kommunikasjonsprodukter i Ensjøveien finner man denne "simulatoren", hvor besøkende kan prøve en Siemens' mobiltelefon bak et BMW-ratt.

en gjennomsnittlig gjennomslagstid på 27,8 sekunder. Det er 10,8 sekunder bedre enn den nest beste, og

hele 42,2 sekunder bedre enn jumboplasseringen. Bokstavelig talt kort prosess.

## Nye Bøker

Biblioteket på Linderud har kjøpt inn disse bøkene fra årets nyheter. Alle i Siemens kan låne av dem ved å sende biblioteket en lapp med ønsket.

- |   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| Thorbjørn Faarlund:<br><i>Fra hytte til hytte</i>                     | Doris Lessing:<br><i>Den gode terroristen</i>        | Märta Tikkanen:<br><i>Rødhet</i>  | Erling Sande:<br><i>Det forspilte liv</i>                            |
| Ernest Hemingway:<br><i>Edens have</i>                                | Tove Nilssen:<br><i>I stedet for dinosaurer</i>      | Harald Sverdrup:<br><i>Slips i tretoppen</i>  | Eva Sundgren:<br><i>Prester i lyst og last</i>                       |
| Sigrun Tale:<br><i>Rød var min barndoms dal</i>                       | Karsten Isachsen:<br><i>Før vi går fra hverandre</i> | Erik Bye:<br><i>Å skyte en teddybjørn</i>   | Rolf Stranger:<br><i>Mitt hjertes Oslo</i>                           |
| Tahar Ben Jelloun:<br><i>Sin fars sønn</i>                            | Wilbur Smith:<br><i>Sverdets makt</i>                | Ronald Bye:<br><i>Makt og miljø på Youngstorget</i>   | Herman Wildenvey:<br><i>Fra Portaas til Parnassos</i>                |
| Jan Askelund:<br><i>Silda kjem mannsterk igjen</i>                    | Günther Grass:<br><i>Rottinen</i>                    | Vera Henriksen,<br>Øystein Rian,<br>Johan Hjort, Tim Greve:<br><i>Norges konger, fra sagatid til samtid</i> | Herman Broch:<br><i>Hoffmannsthal og hans tid</i>                    |
| Dag Sundby:<br><i>Bare en ukes tid eller det trofaste menneske</i>    | Nina Karin Monsen:<br><i>Dødt liv</i>                | Randi Bratteli:<br><i>Videre alene</i>  | L. Gendlin:<br><i>Jeg var Stalins elskerinne</i>                     |
| Gidske Anderson:<br><i>Bedre kan jeg ikke fare</i>                    | Edin Løvås:<br><i>Maktmennesket i menigheten</i>     | Dag Solstad:<br><i>Roman 1987</i>   | Astrid Vaatland Leira:<br><i>Kjærligheten har ingen vilje</i>        |
| Karen Blixen:<br><i>Gjengjeldelsens time</i>                          | Suzanne Brøgger:<br><i>Pepret sus</i>                | Monica Kristensen:<br><i>Mot 90° syd</i>  | Per Buvik:<br><i>Pornografi</i>                                      |
| Valentin Rasputin:<br><i>Brannen og andre noveller</i>                | Göran Tunström:<br><i>Ørkenbrevet</i>                | Sigmund Skard:<br><i>Karen Grude Koht</i>   | Julia og Derek Parker:<br><i>Drømmer</i>                             |
| Jean-Philippe Toussaint:<br><i>På badet</i>                           | Arvid Hansen:<br><i>Frontene</i>                     | Kåre Holt:<br><i>Vandringen</i>   | Rune Bjerke og Dag Anders Dyrdal:<br><i>Håndbok for boligkjøpere</i> |
| Hector Bianciotti:<br><i>Uten Kristi miskunn</i>                      | Arnold Eidslott:<br><i>Advarsel i kode</i>           | Anders O. Klakegg:<br><i>Astrup, Kinck og Jølster</i>   | Erling Welle Strand:<br><i>Noige Rundt</i>                           |
| Raphaëlle Billetdoux:<br><i>Mine netter er vakrere enn dine dager</i> | Tor Jonsson:<br><i>Dikt i samling</i>                | Ivar Eskeland:<br><i>Du store alpakka. Saga om Gisle Straume</i>  | Håvard Rem:<br><i>Samtaler med Jens Bjørneboe</i>                    |
| Odd Klippenvåg:<br><i>Dagens ende</i>                                 | Jan Erik Vold:<br><i>Sorgen, sangen, veien</i>       | Osvald Harjo:<br><i>Moskva kjenner ingen tårer</i>  | Francesco Alberoni:<br><i>Erotikk</i>                                |
| Magnar Johnsgaard:<br><i>Moldvarpballaden</i>                         | Arild Nyquist:<br><i>Slemme Lars</i>                 | Ingmar Bergmann:<br><i>Laterna Magica</i>   | Finn-Erik Vinje:<br><i>Moderne norsk</i>                             |
| Fredrik Skagen:<br><i>Purpurhertene</i>                               | Iben Sandemose:<br><i>Vingemus og kattejammer</i>    | Steinar Brauteset:<br><i>I kampen om Narvik 1940</i>  | Magne K. Fagerhol:<br><i>Aids</i>                                    |
| Halldis Moren Vesaas:<br><i>Så nær deg</i>                            | Mette Nervt:<br><i>Bortførelsen</i>                  |   |  |

# Fornøyde medarbeidere gir bedre inntjening

*"En bedrifts viktigste ressurs er dens medarbeidere."  
I hvor stor grad lever vi opp til denne påstanden?  
Blir festtalene omgjort til tellende resultater?*

Siemens er en bedrift med stort potensiale. Vi bør slett ikke være fornøyde med oss selv. Inntjeningen kan økes gjennom å presse kostnadene ned. Men, etter vår mening virker det mot sin hensikt å stresse kostnadene. Ledernes viktigste oppgave må være å få de forskjellige avdelingene til å dra i samme enden av tauet. Vi må få felles interesse i å få systemet til å arbeide med oss. Vi må få service-instillingen til å virke internt. I dag opplever vi kampanjer for å yte service overfor kundene samtidig som avdelingene slåss mot hverandre. Lageret f.eks. er ikke et eget firma – det er en avdeling i Siemens, i likhet med TA, Service og alle de andre.

Hvordan skal vi så oppnå at vi samarbeider med hverandre mot våre konkurrenter? Vi mener det må en intern markedsføringskampanje til.

## AnSalg

Hvor mange er det egentlig som har Siemens vaskemaskin, støvsuger, osv.? Hvorfor er AnSalgs produkter så dyre? Vi vet at "man" idag visstnok er redde for å selge for billig siden forhandlerne ikke godtar dette. Forslag:

Senk internprisene på AnSalg og innfør en kvote som den enkelte ansatte kan kjøpe for. Da kan vi skaffe oss gode produkter til levelige priser.



Dette gir tre resultater:

- Fornøyde ansatte
- Ekstra reklameeffekt gjennom at Siemens-ansatte bruker Siemens-produkter, og
- Siemens omtales til kjente (som er potensielle kunder) med et positivt fortegn.

En fornøyd ansatt gjør en større innsats i jobben enn en ansatt som vet at firmaet har 100% fortjeneste på det han kjøper gjennom AnSalg. En slik kvoteordning er lett å holde oversikt over for AnSalg (de har jo allerede oversikt over alt som er kjøpt med trekk i lønn), og er heller ikke så lett å misbruke.

Forslag:

Selvkost + 5% = AnSalgpris.

## Slips og lighter

Hvor mange røykere er utstyrt med lighter det står "Siemens" på? Hvor mange av de som bruker slips er inneha- ver av et det står "Siemens" på?

Engangslightere er innelåst. Kantina selger lightere uten reklame. Slipsene skal gies som gaver til kundene, ikke til våre egne ingeniører som tar på slips når de skal i møte med samme kunden.

Det er enklere å få viskelær og kalkulatorer fra kontorrekvisita uten reklame, enn å få tak i noe med "Siemens" på. (Vi vet positivt at Siemens-kalkulatoren er billigst!)

Etter vår mening burde hver nyan- satt på sin første dag få tildelt en bag inneholdende f.eks: slips/skjerf, skriveunderlag, kalkulator, T-skjorte, håndkle, lighter. På bagen henger det en håndskrevet bagasjelapp med navnet på. For en mottagelse det hadde vært! I dag opplever nyansatte at det å ha viskelær eller blyanter med Siemens-reklame er et tegn enten på status eller gode interne kontakter.

Å kunne dele ut endel småting får Siemens-navnet ut blant folk, det blir lagt merke til. Vi kan få til en "Siemens-ånd" blant ansatte selv om den idag er vekkt som den i fillehaugen.

## Bag med Siemens på

Hvis du idag ønsker deg en bag med "Siemens" på, kan du gå på reklame-



Arne Færevaa (t.h.) og Jørn-Egil Henriksen i "skattkammeret", eller reklamelageret som det heter i dagligtalen. Her fant de gaver som godt kan deles ut til nyansatte medarbeidere. Og deres mening er klar: Fornøyde medarbeidere gir bedre inntjening.

# AJM dramatiserer!

Ole Alfstad, S/O

Ved lesing av siste nummer av "Siemens Intern" er jeg blitt en smule oppbragt. Det gjelder arikkelen hvor forgubbing er med i overskriften. Signaturen AJM kommer med en del uttalelser som ikke kan stå uimotsagt:

"En liten trøst må jo være at det er godt å bli pensjonist i Siemens", skriver AJM. Videre spør han om det er de som står for tur til å bli pensjonister, som har fått i stand omleggingen av boligutleien til ansatte.

Det er tøv å komme med et slikt spørsmål. At ordningen er gjenstand for forandringer, har vel flere årsaker som jeg ikke skal komme nærmere inn på. Hvis ordningen viser seg ikke å fungere som forutsatt, er det klart at firmaet er åpen for tiltak som letter situasjonen for boligsøkere.

AJM dramatiserer til de grader situasjonen som om det står om firmaets være eller ikke være. Hvis det kan være til noen trøst for AJM, kan undertegnede fortelle at han har vært en del år i Siemens uten frykt for å miste arbeidsplassen. Det skyldes tillit til firmaets ledelse og dets tillitsmenn.

Det er kanskje for meget forlangt at AJM skal ha evne og fantasi til å fatte den enorme utvikling som har funnet sted i firmaet i løpet av de siste 50 år. Arbeidsplassene har aldri vært i fare, bortsett fra korttidsarbeid i fabrikkene. Da undertegnede begynte i Siemens i Rosenkrantzgate var 150 sjeler med med stort og smått ansatt. Idag teller firmaet 3500 mennesker. Selv AJM bør medgi at klokt lederskap er en medvirkende årsak til denne utviklingen.

Dog skal AJM ha takk for at han tar opp saken. Signalene blir sikkert oppfanget og eventuelle initiativ tatt



av de rette instanser, til beste for firmaet og potensielle boligsøkere.

Vi trenger hverandre - både "broilere" og "gubber".

For å sitere Tor Cederkvist: "Nå er det opp til oss å bidra til en bedriftskultur som gjør arbeidsplassen vår til et enda bedre sted å være - som hele mennesker."

## Takk til Skip/Offshore

Fotballgruppa i Siemens vil gjerne lov til å rette en takk til markedsføringsavdelingen på Skip/Offshore ved K. Pettersen. Avdelingen har vært så vennlig å sponse et komplett draktsett som i første omgang skal benyttes på Stord, og deretter til vanlig bruk.

Avdelingen stilte opp for oss da vi hadde problemer. Dette setter vi stor pris på! Vi slutter oss dessuten til utsagnet på draktens forside: "Siemens for automation".

Takk!

Fotballgruppa i Siemens

## ...da blir du kalt ei gammel røy

Stemmerett har vi alle, så sant vi står i manntallet. Hvorfor ikke kvinnetallet?

Jeg bare spør, når det er flest av oss i dag som før. En mannsalder er et uttrykk som fenger skjønt det er bevist at kvinnen lever lenger. Vi sier også: *I manns minne. Hva er galt med hukommelsen til en kvinne?*

• Vi sier Mor Norge og fedreland, så der kan vi gå hand i hand. Der kan vi gå i fedrenes spor, det ble vel ingen spor etter 'a mor.

• Så kommer vi i grevens tid, grevinnens tid er kanskje forbi?

• Vi spiser et herremåltid, om kokka er kvinne har intet å si.

• Hos dyrene går den også igjen, den samme diskrimineringen.

• Å være stolt som en hane er ikke så galt, men å bli kalt ei knehøne er fatalt.

• Hva lyder verst synes du, å være olm som en stut eller dum som ei ku?

• En arbeidsgamp intet skjellsord er, det er verre å bli kalt ei merr!

• Er du ung og litt av en type blir du kalt ei lekker rype. Men når du blir eldre er det ikke gøy for da blir du kalt ei gammel røy.

• Og flere byer i Norges land har fått navnet sitt etter en mann.

Kristiansand og Kristiansund, den ene kan vel hete Kristiane-lund?

• Farsund er oppkalt etter'n far og Mandal etter en kar. Trond fra Trondheim er dessverre en aldeles ukjent herre.

• Kongsvinger og Kongsberg, det sier seg selv, at vi døper om Kongsberg til Dronningfjell.

• Og Fredrikstad døper vi om på ny og kaller den for Åse by.

(NTP-Kontakt)

avdelingen etter å ha fylt ut et skjema og fått det underskrevet av avdelings-sjefen. Deretter får du bag'en (hvis den er på lager), avdelingen din belastes og til slutt havner regninga hos deg. Da kan du betale pengene inn igjen til avdelingen. Vi tipper at kostnadene som medgår til håndteringen av denne fakturaen langt overskrider det bag'en koster. (En annen sak er at bag'en kommer til å koste deg 210 kroner inkl. moms og investeringsavgift, så det er bedre å kjøpe en i nærmeste supermarked uten reklame.)

Det hittil morsomste vi har opplevd var da ei jente på avdelingen prøvde å få tak i ballonger (til barnehaven) med Siemens-reklame. Dette kunne vedkommende få kjøpt på reklameavdelingen! En krone pr. stk. skulle det koste. Hun sa - heldigvis - neitakk og kjøpte en pose i butikken billigere, og uten reklame. At ingen er flau over sånt!

### Intern transport

Hvor mange har ikke opplevd irritasjon og misnøye mellom avdelingene? Hvor mange ingeniører er det som ikke har vært hoppende irriterte på f.eks. intern-transporten?

De fleste av oss opplever slike ting daglig. Mange av de feilene som begås kommer av at vi ikke kjenner riktig fremgangsmåte, eller hvem en kan spørre. Vi ønsker oss mer kommunikasjon mellom avdelingene. Hvilken avdeling har ansvaret for hva, rett og slett.

Hvor går grensen mellom avdelingene? Vi opplever stadig at den enkelte har sin egen måte å gjøre ting på, den egentlige riktige måten er enten ukjent eller fungerer for dårlig. I dag er det enklere med private systemer enn å få tilpasset, eller eventuelt bli kjent med, det offisielle. Sees alle avdelinger under ett for å unngå sub-optimalisering?

### Føle seg verdifull

Vi håper at noen vil ta dette innlegget alvorlig. Hvis "man" får medarbeiderne til å føle seg verdifulle - selv om dette i første omgang koster litt - vil firmaet få mye igjen. For husk: vi er ikke mange bedrifter - det som er bra for Siemens er også bra for oss som jobber her. Det som er bra for den enkelte avdeling er ikke alltid bra hverken for Siemens eller oss. Et element i en intern markedsføring må være at systemet skal arbeide for oss.

Men er det egentlig noen som har ansvaret for intern markedsføring? Vi håper med dette å ha startet en dialog eller diskusjon.

Arne Færevaaag  
Jørn-Egil Henriksen  
T.A. Industri 1  
S/O

# PARIS - BREST - PARIS 1987

Bjørn T. Haukås

Den 11. PARIS - BREST - PARIS ble arrangert siste uke i august 1987. I alt reiste det 68 nordmenn nedover til Paris for å starte i dette verdens lengste én-etappes turridd. Blant de norske startende var det en kvinne, Dagny Aurlund, fra Gjøvik. Hun fullførte forøvrig i fin stil. Fra BOC stilte også far og sønn Norderhaug på tandem.

Starten gikk fra bydelen Rueil de Malmaison, en forstad til Paris, og løypa gikk forbi de ærverdige eike-trær rundt Versailles før kursen ble satt vestover på relativt fredelige veier i retning vendemålet Brest. Om natta før start skiftet været fra varm middelhavssommer til kjente norske takter med en voldsom regnskur. Vi som hadde meldt oss på den mellomste av tre mulige startpuljer, riktig krympet oss under dyna mens vi tenkte på de ca. 1200 i første pulje som skulle legge ut på sine 120 mil i bekmørke og øsende regn. Imidlertid lettet det noe, og da vi startet kl. 10.00 mandags morgenen, var det lett blanding av sol og regnskurer.

Før start var det en lett nervøs stemning på den store oppsamlingsplassen og praten gikk for det meste i en fleipete tone. Det var mangt slags utstyr å se. Ei jente fra USA stilte med "mountain bike" og svære sykkelvesker. Andre stilte med fullstendig strippede sykler og satset på å få hjelp på kontrollstasjonene (11 stk.) underveis. Alle hadde imidlertid det minimum arrangøren forlangte og som var blitt kontrollert dagen i forveien ved utdeling av startnummer og stemplingskort:

Skjermer, refleks, for- og baklys og ekstra batterier og pærer. Ja, enkelte av franskmennene stilte med opptil 4 lykter foran, 2 bak og noen endog til og med blinkende orange varsellys. Langt de fleste kjørte med ei styreveske med plass for veikart på toppen. Blant de som vakte en del oppsikt på grunn av utstyret, var det norske lagets Leif Grimstveit fra NIFS. "Grimmer'n" stilte for 3. gang i dette tøffe rittet og hans krank med "Power Cam" og "68-skive" var unektelig imponerende.

## Full fart

Omsider gikk starten for de 1200 som skulle starte kl. 10.00 og med

politiskorte ålte det gigantiske feltet seg ut av byen. Aller først lå de litt spesielle pedaldrevne farkostene, bl.a. trehjuls tandemmer. Lykkelig uvitende om hva som lå foran oss, trakk det også den norske arrangementkomitéen for PBP avgårde sammen med 3 andre lagkamerater som alle var iført drakter med norske farger. Vi kunne med rette kalles for landslaget for reiselivet. (Hvor er sponsorstøtten, Ronald Bye?). Ut fra byen ble vi tiljublet av mange flere tilskuere enn hva noen norsk turrytter noen gang skulle drømt om. Dette skulle bli gøy!?

Beruset av omgivelsene, TV-biler og mengder av opplagrede kullhydrater avanserte vi jevnt fremover i feltet og etter ca. 8 mil med fin lagtempokjøring lå vi i spissen for det største feltet noen av oss noen gang hadde dratt. Gleden av å ligge fremme i det gigantiske feltet skulle imidlertid ikke bli langvarig, for like etterpå hørte vi fortvilet rop om punktering bak i feltet. Det var Arnljot Mehl, Ironman og "jordarundt-på-80-dager-syklist", som hadde vært uheldig. Det skulle vise seg å være den første i en rekke av punktering.

Forts. i neste nr. av Siemens Intern



Sykkelfantasten Bjørn T. Haukaas (t.v.) og en av hans lagkamerater. Når Bjørn ikke sliter sykkelsetet og landeveiene, arbeider han på Prosessdataavdelingen på Linderud. Siemens Intern har fått en fyldig rapport fra turriddet Paris-Brest-Paris, hvor Bjørn forteller om stråbaser og gleder underveis. Følg med!

**Siemens  
Intern**

18. årgang. Utgitt av Informasjonsavdelingen.

Redaktør: Per Buer, S/O

Red.sekretær: Espen Nordhagen, S/O

Medarbeidere: Tove Løhne, S/T

Knut Madsen, S/B