FÜR UNS

Schlumberger
GECO-PRAKLA

JAHRGANG 1992 AUSGABE NR. 1

INHALT

CONTENTS

Mitteilung des Geschäftsführers	**2**
Message from the General Manager	**16**
by Tom Blades	
Qualität - Ein vorrangiges Unternehmensziel	**5**
Quality - A Company priority Objective	**19**
by Jochen Weber	
Schlumberger Aktiensparplan	**7**
Schlumberger Shares	**7**
HSE - Rückblick auf das Jahr 1991	**8**
HSE - Flashback on 1991	**22**
by Lothar Kuehn	
Neues System für SDR / Verbesserungsvorschlag	**10**
New System for SDR / Suggestion for Improvement	**24**
by EAL Technique	
EMBARGO und EMBARGO-Probleme	**12**
EMBARGO and EMBARGO-Problems	**26**
by R. Schulze-Gattermann	
Personen & Persönliches	**14**
People & Events	**14**
Praktischer Tip	**15**
Practical Tip	**15**

Published by GECO-PRAKLA EAL
FÜR UNS-Redaktion
Public Relations
Jürgen Henke

MITTEILUNG des GESCHÄFTSFÜHRERS

EAL-Etat 1992

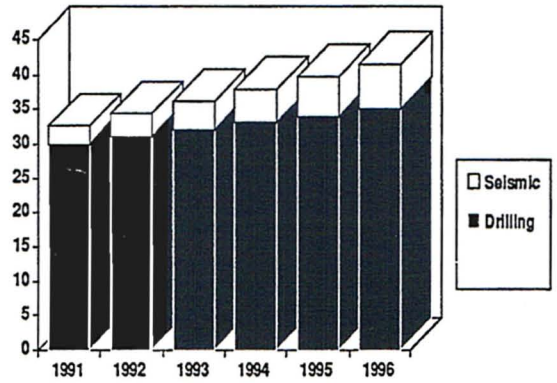
Der EAL Etat-Zyklus 1992 begann im Oktober 1991. Erstmalig wurde eine Basisschätzung vorgenommen, das heißt, daß die verantwortlichen Operations-Manager sämtlicher Länder eine Zusammenstellung ihrer Einnahmen- und Ausgabenschätzung vornahmen. Zusätzlich mit den besten Kenntnissen über unsere Marktanteile und die Preisentwicklung wurden die Einnahmen aus unseren Operationen geschätzt und zusammengelegt, um die voraussichtlichen Gesamteinkünfte und Ausgaben EAL und damit den Etat für 1992 festzulegen. Dieses ist jedoch nur der Anfang.
Notwendige Kapital-Ausgaben (capital expenditures, CAPEX), die die zu erwartenden Aktivitäten erfordern, werden definiert und die entsprechende Auswirkung auf die Gewinn und Verlustsituation kalkuliert. Zahlungsverzug, lokale Steuern, Lagerbestand und Währungskurse müssen miteinbezogen werden. Letztlich, jedoch nicht weniger wichtig sind die zu erwarteten Investitionen in Forschung und Entwicklung (R&E), die von laufenden Operationen finanziert werden müssen.

Insgesamt haben wir somit ein Umsatzvolumen von $ 259 Millionen 1992 eingeplant im Gegensatz zu $ 227 Millionen in 1991.
Die Tafel unten gibt einen Überblick über die Einnahmen und Kostenentwicklung der wichtigsten Produktlinien.

	Revenue	Field Costs	Field Margin
	92/91	92/91	92/91
Data Acquisition	123%	113%	∞%
Data Processing	115 %	114%	180%
Interpretation	92 %	122 %	- %

Marktsituation

Der Hauptanteil an der genannten Steigerung wird getragen von einer Trendwende



von 2D zu 3D Seismik. Die Grafik zeigt die weltweit zu erwartenden relativen Aufwendungen für Seismik und Explorationsbohrungen. Der proportionale Anstieg der Ausgaben für die Seismik ist eine direkte Folge der erhöhten Erfolgsrate der Explorationsbohrungen nach 3D Seismik, die heute bei 7 zu 1 liegt.
Mit einem weltweiten Bohrmarkt von über $ 30 Milliarden in 1991 und im Vergleich dazu dem seismischen Markt mit $ 4,5 Milliarden, können wir bei einem nur 8%igen Umschwung der Bohrausgaben auf die Verdoppelung des seismischen Marktes in den nächsten 5 Jahren rechnen.
Anders ausgedrückt bedeutet dieses ein Ansteigen der Wachstumsrate der Seismikindustrie um etwa 20-25 % pro Jahr.

Die obengenannten Zahlen wurden von Industrieanalytikern erforscht und sind gleichermaßen von Ölgesellschaften und Dienstleistungsgesellschaften akzeptiert. Sie bestätigen unseren Glauben an diese Industrie und wiederholen die Notwendigkeit, schon heute mit geeigneten Unternehmungen diese Zukunft vorzubereiten.

Zielsetzungen

Bevor wir zu den Zielsetzungen von 1992 kommen, möchte ich kurz aus meiner Sicht die erreichten Ziele des letzten Jahres zusammenzufassen:

Finanzielle Dezentralisation - Zum Zeitpunkt der Übernahme von Prakla-Seismos durch Schlumberger hat es bis zu zehn Wochen gedauert bis die Geschäftsleitung ihren Finanzbericht erhielt. Die Nützlichkeit solcher Informationen kann verglichen werden mit dem Lesen einer zehn Wochen alten Zeitung. Heute erhalte ich die EAL P&L Statistik (Profit & Loss, Gewinn & Verlust) am Ende des vierten Arbeitstages. P&L der Trupps ist nach 15 Tagen verfügbar.
Verantwortlichkeit und Rechenschaftspflicht sind jetzt in einer Hand. Mit anderen Worten:
Die Manager sind verantwortlich für die Kalkulation der abzugebenden Angebote und der daraus erzielten Einnahmen im Falle der Operation. Dies ist erreicht worden durch eine Reduzierung der Managementebenen sowie durch Abtretung der Verantwortung des höheren Managements.

Weitere Höhepunkte waren die Eingliederung der seismischen Bohrabteilung der Geomechanik in OL, die Wiederaufnahme der Vibratorenherstellung sowie die erzielten Rekordeinnahmen in Italien.

Unsere Ziele für das Jahr 1992 sind nicht weniger hoch gesteckt und betreffen sowohl die internen als auch die externen Bereiche.

Geographische Dezentralisation - wir wollen unseren eingeschlagenen Weg weitergehen:
starke Gruppen (Divisions) sollen 'vor Ort' alle lokalen Möglichkeiten optimal ausnutzen, sobald sie sich erkennen lassen.
Es ist viel einfacher lokal eine Problemlösung zu suchen, als auf den nächsten Besuch aus Hannover zu warten.

Wir haben **HSE** 1991 einen großen Schritt nach vorne gebracht, und bis zum Ende dieses Jahres wird ein HSE-Beauftragter für jeden Trupp ernannt werden.

Qualität - ist die Art und Weise wie wir uns von unserer Konkurrenz unterscheiden. Wir brauchen handfeste Differenzierung, die wir durch Einhaltung der ISO und DIN Standarde erreichen. Nur eine solche Qualität werden wir unseren Kunden verkaufen können.

Marketing und geografische Lage - Tatsache ist, daß sich die Geschäfte in Westeuropa auf längere Sicht verringern werden.
Die herausragenden Möglichkeiten in der GUS, die soliden Geschäfte mit dem Mittleren Osten und den OPEC Staaten von Afrika, sind die Orte, wo wir intensiv nach Ausweitung unseres zukünftigen Umsatzvolumens und unserer Geschäftsaktivitäten suchen müssen.

Marktanteile - ebenso wie wir die Tatsache akzeptieren müssen, daß langfristige Geschäfte in Westeuropa begrenzt sind, müssen wir zum Kampf bereit sein, in diesem Teil der Welt die Nr. 1 zu bleiben.

Personalauswirkungen im Datenzentrum

Betrachten wir jetzt die Auswirkungen im Personalbereich:
Verbunden mit 3D Projekten ist letztlich ein Negativeffekt auf die Dollareinnahmen pro Processing Punkt. Dies bedeutet: Umfangreiche 3D Messungen sind lukrativ wegen des großen Datenvolumens und des geringen Personalaufwandes; kleinere Aufträge aber, die personalintensiv sind, bringen uns in die Verlustzone.

Die führenden GECO-PRAKLA Datenzentren machen einen Umsatz von 300 Stan-

dard km/Monat pro Kopf. Zum Vergleich dazu haben wir in Hannover 87 Standard km/Monat pro Kopf in diesem Jahr erzielt mit einer 41%igen Auslastung des Cray Supercomputers. Angenommen, eine 100%ige Auslastung des Cray Rechners wäre möglich, würde dies bedeuten, daß eine extrapolierte Leistungsfähigkeit von 180 Standard km/Monat pro Kopf erreicht werden kann.

Dies ist dann immer noch weit entfernt von einer Profitabilität des Datenzentrums.
Eine einfache Erklärung ist, daß eben zu viele Leute an zu vielen kleinen verlustbringenden Projekten beschäftigt sind.

Aufgrund dieser Ausgangslage mußten wir, wenn auch widerstrebend, zu dem Entschluß kommen ca. 50 Mitarbeiter des Datenzentrums zu entlassen. Die Zielsetzung bleibt eindeutig die 100 %ige Auslastung des Cray-Rechners unter Berücksichtigung des Personalaufwandes, um wieder die Gewinnzone zu erreichen.

Personalauswirkungen in der Datenakquisition

Sie werden in der gegebenen Marktvorhersage gelesen haben, daß wir einem immer größeren Konkurrenzdruck ausgesetzt sind und sich unser Markt von Europa weg bewegt, in Länder, die über bedeutende Öl- und Gasreserven verfügen.

Das bedeutet für unser Personal: mehr Arbeit außerhalb Europas und weniger Arbeit in den Traditionsländern.

In der Vergangenheit haben Mitarbeiter, die lange Zeit in Übersee gearbeitet haben, verlangt, nun in Ländern nahe der Heimat eingesetzt zu werden, also Deutschland, Holland oder Österreich. Früher war dies kein Problem, als wir 10 oder mehr Trupps in diesen Ländern hatten.

Zu dieser Tatsache kommt hinzu, daß wir im Gegensatz zur Konkurrenz (z.B. CGG) für die gleiche Arbeit 10 bis 12 Führungskräfte einsetzen, statt 5 bis 6. Eine Erfahrung, die unserem Management bei Angebotsabgaben immer wieder auffällt. Wenn wir also gezwungen sind, uns dieser Zahl anzupassen, müssen wir natürlich die fähigsten Leute auswählen, um unsere Konkurrenz zu schlagen. Bringt man dieses Element mit unseren Absichten (vorsichtig steigende Truppzahl und größere Marktanteile) in Einklang, stellt man leider fest: Wir haben zu viel Personal, das diesen neuen Anforderungen nicht gewachsen ist oder nicht in Ländern wie Libyen, Nigeria und Yemen arbeiten möchte. Traurigerweise führt dies zu einer Reduzierung von ca. 120 Mitarbeitern.

In beiden hier genannten Reduzierungsmaßnahmen werden zuerst Mitarbeiter angesprochen, die für den Vorruhestand in Frage kommen. Wir werden außerdem versuchen, durch Versetzungen in andere EAL-Abteilungen Arbeitsplätze zu sichern. Zeitarbeitsverträge werden nicht verlängert und diese Stellen den betroffenen Mitarbeitern beider Abteilungen angeboten. Alles in allem sollen diese Maßnahmen die geplante Mitarbeiterreduzierung so verträglich wie möglich gestalten.

Ausblick

Im allgemeinen sehen wir den seismischen Markt und die aufstrebende Position von EAL recht optimistisch. Neue Projekte sind in Abu Dhabi, Yemen und Kazakstan gesichert und bestätigen unsere Strategie.

Ungeachtet dieser Erfolge gibt es immer noch eine Menge zu tun. Es ist positiv zu sehen, daß wir die anstehenden Aufgaben klar erkannt haben und jetzt auch durchführen werden. Ich habe großes Vertrauen darin, daß jeder einzelne von Ihnen seinen Teil dazu beitragen wird. Ich freue mich darauf, Ihnen in naher Zukunft weitere positive Ereignisse berichten zu können.■

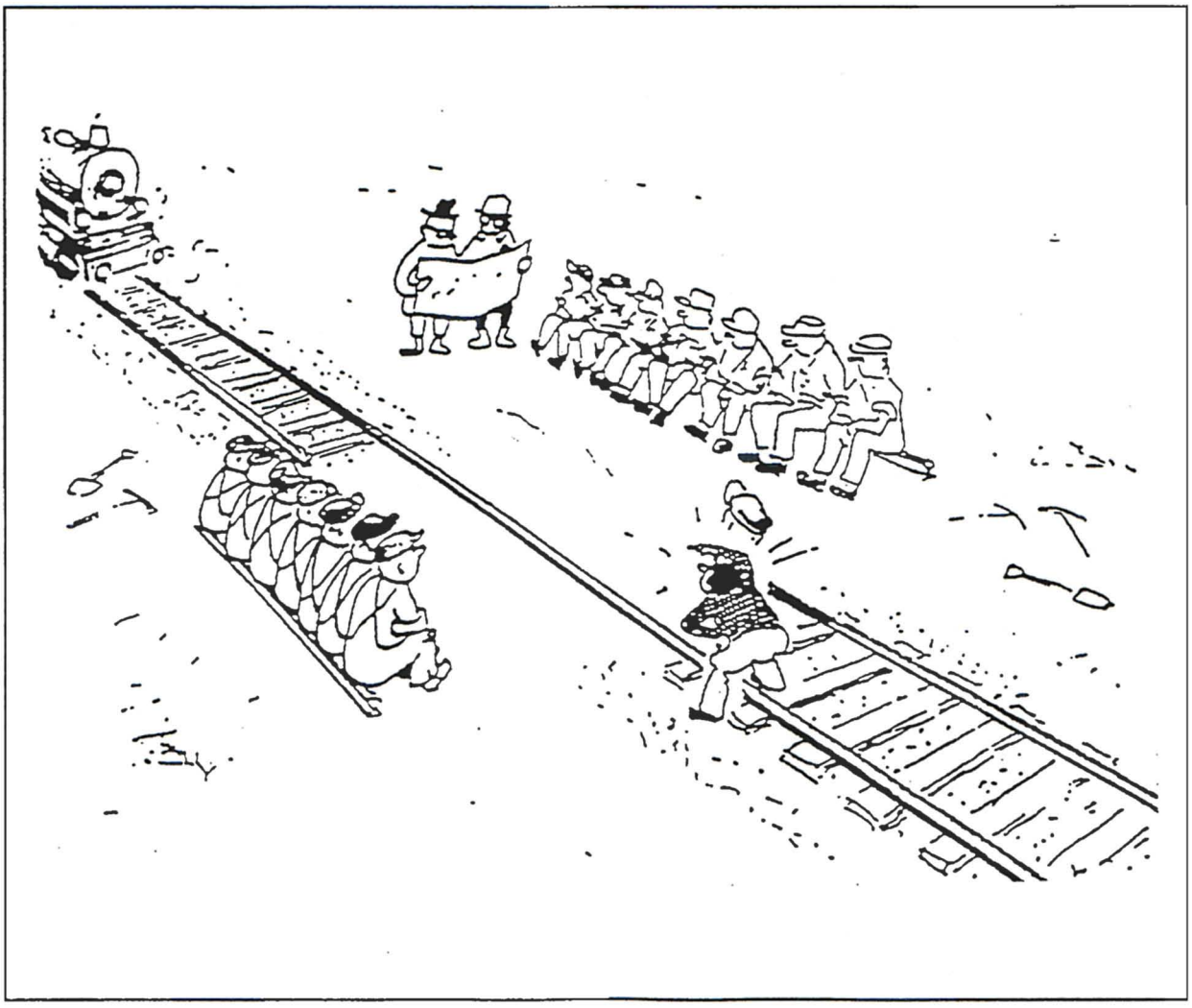
Tom Blades

QUALITÄT - EIN VORRANGIGES UNTERNEHMENSZIEL

Die Erfahrung zurückliegender Jahre besagt, daß in erster Linie die Qualität der Produkte oder Dienstleisungen den Markt bestimmt. Zudem ist man heute allgemein zu der Einsicht gekommen, daß Qualität nicht ausschließlich ein Problem der Fertigung ist. Dieses wollen wir versuchen, im folgenden deutlich zu machen.

Die Qualität wird als diejenige Beschaffenheit bezeichnet, die ein Produkt oder eine Tätigkeit benötigt, um die vorgegebenen Anforderungen zu erfüllen. Sie ist von GECO-PRAKLA durch die Veröffentlichung der Corporate Quality Policy zu einem vorrangigen Unternehmensziel erklärt worden:

"Macht's gleich richtig"



Die Qualitätspolitik des Unternehmens

(Übersetzung des englischen Originals)

Ein vorrangiges Anliegen von GECO-PRAKLA ist die Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen. Um erfolgreich zu sein, muß das Unternehmen Produkte und Dienstleistungen anbieten, welche:

- einen wohldefinierten Markt erreichen
- die Erwartungen unserer Kunden erfüllen
- mit entsprechenden Normen und Spezifikationen übereinstimmen
- zu konkurrenzfähigen Preisen geliefert werden
- unter gebührender Berücksichtigung von Arbeitssicherheit und Umweltschutz zur Verfügung stehen
- zu Kosten erstellt werden, die einen Gewinn gewährleisten

Die Entwicklung und Erstellung von komplexen, hochtechnologischen Produkten und Dienstleistungen erfordern jederzeit ein besonderes Qualitätsbewußtsein in jeder Ebene des Unternehmens. Die Verpflichtung zur Qualität ist nicht eine besondere Funktion in unserer Gesellschaft: sie muß ein fester Bestandteil all unserer Tätigkeiten im Auftrage des Unternehmens sein und muß in unserer inneren Einstellung und allen Arbeitsabläufen verankert sein.

Dieses Handbuch ist eine Niederschrift der Qualitätssicherungs-Politik und -Philosophie von GECO-PRAKLA, und es soll übereinstimmen mit

ISO-9001:
Qualitätssicherungs-Nachweisstufe für Entwicklung und Konstruktion, Produktion, Montage und Kundendienst.

Der Zweck dieses Handbuchs ist es, die Verfahren zu umreißen, durch welche sowohl das Unternehmen als auch seine Kunden überzeugt sein können, daß die Qualität der GECO-PRAKLA-Produkte und -Diestleistungen erreicht und aufrechterhalten wird.

Das Unternehmen verpflichtet sich, alle seine Mitarbeiter derart auszubilden, daß sie ihre persönlichen Qualitätszuständigkeiten in dem Maße kennen, verstehen und ausführen können, welches für ein wirkungsvolles Betreiben des Qualitätssicherungs-Systems notwendig ist.

Es werden regelmäßige, formgerechte Qualitäts-Audits durchgeführt, die auf dokumentierten Prüflisten beruhen und die mit einer Vorausplanung übereinstimmen, um objektiv die Angemessenheit des Qualitätssicherungs-Systems und seine Inanspruchnahme innerhalb aller Tätigkeitsbereiche von GECO-PRAKLA zu bewerten.■

J.D. Percevault
President, GECO-PRAKLA

Warum legt GECO-PRAKLA so großen Wert auf die Qualität und deren Sicherung?

Das soll zunächst an einer, so meinen wir, recht logischen Kettenreaktion verdeutlicht werden:

Qualitäts-Kettenreaktion

Verbesserung der Arbeitsabläufe
Weniger Fehler, Verzögerungen, Korrekturen
Verbesserte Nutzung der Resourcen
I
Verbesserung der Qualität
I
Reduzierung der Kosten
I
Verbesserte Produktivität
I
Höherer Marktanteil
durch verbesserte Qualität
durch reduzierte Kosten
I
Sicherung des Marktes / Geschäftes
I
Sicherung der Arbeitsplätze

Da wir fest davon überzeugt sind, daß am Ende dieser Kette sowohl die Sicherung des Marktes als auch die Sicherung der Arbeitsplätze gewährleistet ist, sollte dieses Ansporn für uns alle sein, zur Erreichung dieses Ziels unseren Beitrag zu leisten. Qualitätsverbesserung ist jedermanns Sache im Unternehmen und umfaßt grundsätzlich alle Mitarbeiter. Hierbei muß die Qualitätsverbesserung "im Kopf" beginnen und zwar in doppeltem Sinne:

- im Kopf des Unternehmens, der obersten Leitung,
- im Kopf jedes einzelnen Mitarbeiters.

Dies bedeutet, daß die Leitung des Unternehmens klare Ziele für die vor uns liegenden Aufgaben setzt und jeder Mitarbeiter an seinem Platz mitwirkt. Im Englischen ist hierfür der Begriff "Total Quality Management (TQM)" geprägt worden.

GECO-PRAKLA hat bereits Maßnahmen eingeleitet, ein geeignetes Qualitätssicherungssystem festzulegen und durch Qualitätssicherungs-Handbücher zu dokumentieren. Dieses soll ein wichtiger Beitrag sein, um anhand der vielfältigen Erfahrungen der Vergangenheit die Zukunft zu sichern.

Wir werden in kommenden Ausgaben von "FÜR UNS" an dieser Stelle regelmäßig über Ziele und Maßnahmen der Qualitätssicherung berichten und hoffen, damit das Bewußtsein für Qualität und TQM zu wecken. ■

J. Weber

Schlumberger Aktiensparplan Schlumberger Shares

Wir möchten noch einmal auf den Aktiensparplan zurückkommen, von dem wir bereits in der 'FÜR UNS' Ausg. 2, '91 berichtet hatten.

Mitarbeiter, die länger als ein halbes Jahr bei uns beschäftigt sind, können verbilligt Schlumberger Aktien kaufen.

Sie erhalten weitere Information darüber bei Herrn Bernhard Minklei, (Personalabteilung), Tel. 2517.

Falls Sie Interesse haben, sollten Sie sich bis zum 30. Juni 1992 entscheiden.

We would like to call your attention by informing you about our Schlumberger Shares which you can buy at reduced handling price until **30. June 1992** if you have been working for Schlumberger at least 6 months.
Interested?? Please call Bernhard Minkley, phone 2517 for more information!! ■

HSE-Rückblick auf das Jahr 1991

Für die Abteilung Arbeitssicherheit war das Jahr 1991 von vielen Veränderungen geprägt.

Aus dem Sicherheitsbeauftragten der Firma PRAKLA-SEISMOS wurde ab 1. Januar '91 der HSE-Manager EAL-Region der Firma GECO-PRAKLA. Damit änderte sich nicht nur die gesamte Organisationsstruktur, sondern vieles andere mehr. Dem Bereich Arbeitssicherheit wurden nun die Bereiche Gesundheit und Umweltschutz angegliedert (HSE = Health, Safety, Environment).

Es wurde ein Monatsbericht für HSE eingeführt. In diesem werden nicht nur sämtliche Arbeitsunfälle im Hause und in den Trupps gemeldet, sondern auch Materialverluste, Umweltunfälle, Gesundheitsprobleme und HSE-Trainingsaktivitäten.

Aus diesen monatlich aktuellen Informationen lassen sich Schwerpunkte ermitteln und preventive Strategien entwickeln. Damit wurden wir in das Reporting-System von SCHLUMBERGER integriert und sind nun in der Lage, einen Gesamtüberblick über das Unfallgeschehen zu geben.

So müssen wir für das Jahr 1991 fünfundzwanzig Unfälle im Bereich SCHLUMBERGER Oilfield Services beklagen. Allein zwölf davon gehen auf das Konto von uns (GECO-PRAKLA). Drei davon betreffen uns direkt.
Das ist der Kollege Michael Bibus, der im April in der Nordsee ertrank. Das ist ein Mitarbeiter der Firma RACAL, die für uns Vermessungsarbeiten ausführt.
Er kam bei einem Autounfall im Gelände (Marokko) ums Leben. Und zuletzt war es einer unserer afrikanischen Mitarbeiter von der Geomechanik. Er sprang in Panik vom Wasserwagen und brach sich das Genick. Weitere neun Kollegen kamen in der Region NSA bei Autounfällen, einem Helikopterabsturz und dem Versuch einen Fluß zu durchschwimmen ums Leben.

Die Statistik der 25 tödlichen Unfälle weist 17 Opfer bei Autounfällen, 5 Opfer bei dem Helikopterabsturz , 2 Opfer durch Ertrinken und ein Opfer durch Handling/Stepping, aus.

Dieses Übergewicht an tödlichen Autounfällen können wir selbstverständlich nicht länger hinnehmen.

Unsere Strategie für 1992 ist daher ein umfassendes Defensiv-Fahr-Training, die Einführung eines GECO-PRAKLA Führerscheins und die Installation des VAPS (Vehicle-Accident-Prevention-System) in einen großen Teil unserer Fahrzeuge.

Zusätzlich zu den tödlichen Unfällen ereignete sich ein schwerer Sprengstoffunfall mit zwei schwer Verletzten in Holland. In Österreich stürzte uns ein Vibrator im Gebirge ab, der Fahrer konnte sich retten. In der Türkei ereignete sich ein ähnlicher Unfall mit einem Bohrgerät.

Es gibt aber auch Positives zu berichten. Insgesamt wurden "nur" 96 LTI's (Unfälle die zu Arbeitszeitverlust führen) gemeldet. Das entspricht einer LTI-Rate von 28 pro 1000 Mitarbeitern. Unser Ziel

von 30 pro 1000 Mitarbeitern wurde damit unterschritten. Ein Zusammenhang zwischen dem Anstieg der gemeldeten "beinahe Unfällen" und dem positiven Ergebnis der LTI-Rate ist somit offensichtlich. Diesen Trend gilt es 1992 fortzusetzen.

Es waren über das gesamte Jahr verteilt 23 Trupps in der EAL Region aktiv. Nur drei davon erreichten das Ziel: "Ein Jahr unfallfrei".

Um hier eine Verbesserung zu erreichen, werden wir bis zum Ende des Jahres 1992 für jeden seismischen Meßtrupp in unserer Region einen hauptamtlichen Sicherheitsbeauftragten benennen.

Zwei unserer Kollegen starben im vergangenen Jahr an Herzinfarkt am Arbeitsplatz. Mit der Einführung von regelmäßigen ärztlichen Untersuchungen für alle Mitarbeiter und einer medizinischen Datenbank (SAMI) bei SCHLUMBERGER in Paris, wollen wir rechtzeitig Risikogruppen erkennen. So lassen sich in Zukunft hoffentlich solch tragische Ereignisse verhindern.

Ein großer Teil von Problemen des Umweltschutzes in seismischen Meßtrupps wurden im vergangenen Jahr definiert. An Verbesserungsvorschlägen und Strategien wird noch gearbeitet. Ein Umweltschutzhandbuch ist inzwischen erschienen.

Noch immer ist einigen Kollegen nicht ganz klar, daß sie als Vorgesetzte für die Gesundheit und Sicherheit ihrer Mitarbeiter und für den Umweltschutz in ihrem Bereich persönlich verantwortlich sind. Noch zu oft wird die Ausführung von Sicherheitsangelegenheiten auf den Sicherheitsbeauftragten abgeschoben. An dieser Stelle gilt es klarzustellen, daß die Aufgaben eines Sicherheitsbeauftragten hauptsächlich aus Beratung, Anleitung, Organisation und Training bestehen.■

Lothar Kuehn (HSE Manager)

Neues System für SDR
- Verbesserungsvorschlag -

Nach eingehender Rücksprache mit der Personalabteilung wurden folgende Änderungen durch den Vize-Präsidenten und General-Manager genehmigt:

RITE SDR-Formular

In Zukunft sollen alle technischen Anregungen und Verbesserungsvorschläge, die von den Feldtrupps und den Regionen kommen, unter Verwendung des SDR-Formulars an EAL Technique geschickt werden.
Das alte PRAKLA-SEISMOS Formular für Verbesserungsvorschläge sollte hierfür NICHT mehr verwendet werden. Alle Trupps und Distrikte werden angewiesen, sämtliche alten Formulare für Verbesserungsvorschläge aus dem Verkehr zu ziehen, um etwaige Verwechselungen zu vermeiden und somit sicherzustellen, daß nur noch SDR-Formulare verwendet werden. (Die alten Formulare können zum weiteren internen Gebrauch in Hannover, z. B. im Datenzentrum, etc., zurückbehalten werden. Auch für interne, nichttechnische Verbesserungsvorschläge Hannover betreffend, kann man diese Formulare noch weiterhin verwenden, falls dieses angemessen, nützlich oder erforderlich erscheint. Sie werden auch in Zukunft vom Betriebsrat und der Personalabteilung verwaltet).

PRÄMIEN

Das alte System, bei dem man einen bestimmten Prozentsatz des zu erwartenden, einzusparenden Geldes als Prämie bekam, wurde als recht kompliziert und unpraktikabel angesehen, besonders bei den Verbesserungsvorschlägen, die den Feldbetrieb betrafen. Und zwar speziell dann, wenn diese Vorschläge nicht direkt Geld einsparen, sondern vielmehr helfen, die Ausrüstung oder die Arbeitsabläufe in irgendeiner Art zu verbessern oder zu verfeinern.

Das neue System hat eine bestimmte Anzahl von festgesetzten Geldprämien, die regelmäßig verliehen werden.
So gibt es jedesmal 5 Prämien, und für das erste Quartal 1992 (Q1/92) sehen diese wie folgt aus:

1. Preis - US$ 500
2. Preis - US$ 200
3. - 5. Preis US$ 100

(diese Beträge werden in Zukunft nochmals überprüft).

Die eingegangenen Vorschläge und Ideen werden viermal jährlich durch ein SDR-Kommittee begutachtet, welches aus 3. Ebene und technischem Management besteht.

Die Gewinner werden im "Quarterly Technical Review" bekanntgegeben und die Vorschläge kurz erläutert.

Also: Anstatt sich nur bei den Kollegen darüber zu beklagen, wieviel besser die Arbeit von der Hand ginge, wenn doch endlich dieses oder jenes Gerät modifiziert werden würde, nehmen Sie sich die Zeit und schreiben Sie es auf! Und schon bekommen Sie nicht nur die gewünschte Arbeitsverbesserung, sondern eventuell auch noch eine Geldprämie und können mal alle auf ein Bier einladen.

EAL Technique möchte sich auf diesem Wege bei allen Kollegen bedanken, die bereits SDR-Formulare eingesandt haben.
Bitte behalten Sie dieses auch in Zukunft bei. ■

EAL Technique

Schlumberger GECO-PRAKLA RITE	SYSTEM DEFICIENCY REPORT	REFERENCE No.: 03454 DATE:

FIELD CREW:	LOCATION:	CLIENT:

EQUIPMENT TYPE:	MODIFICATION STATUS:
MODEL No.:	SOFTWARE VERSION (IF APP.):
FILE CODE:	DIAGNOSTIC S/W USED (IF APP.):
ASSET No./SERIAL No.:	CONFIGURED WITH:

DETAILED DESCRIPTION OF PROBLEM.
(Giving history of events, temporary work-around and proposed solution)

ATTACHMENTS: (COMPONENTS ETC.)	ORIGINATOR: CELL:

P.C./DISTRICT COMMENTS:

RECEIVED BY EAL TECH:

HEADQUARTERS/THIRD LINE COMMENTS/ACTION:

SENT BACK TO CREW

DISTRIBUTION: WHITE – HEAD OFFICE YELLOW – DISTRICT OFFICE PINK – ORIGINATOR

EMBARGO und EMBARGO-Probleme

Was bedeutet das für uns und unsere Firma?

Viele Kollegen haben in der Vergangenheit davon gehört, daß es in der Zentrale in Hannover eine "Embargo-Gruppe" gibt, und viele andere Kollegen haben sich schon darüber geärgert, daß diese Embargo-Gruppe den schnellen und zügigen Nachschub von Ersatzteilen zu den Landmeßtrupps und früher zu den Schiffen "behindert" hat.

Was hat es mit diesem Embargo auf sich und warum müssen wir uns in unserer Firma mit diesem Thema beschäftigen?
Embargo-Beschränkungen sind in Europa ein "Kind" des Kalten Krieges. Ende der vierziger Jahre wurden von den westlichen Ländern Export-Verbote ausgesprochen, die sich damals ganz eindeutig und ausschließlich gegen die östlichen Länder richteten, das heißt gegen die Sowjetunion und deren Verbündete. Es sollte damals verhindert werden, daß diese Länder mit Hilfe von aus dem Westen gelieferten Gütern den Westen zusätzlich bedrohen konnten.
Aus diesem Grund bezogen sich diese Lieferbeschränkungen zunächst und vor allem auf Rüstungsgüter, das heißt Kanonen, Panzer und ähnliches. Es ist auch ohne weiteres einsehbar, daß wir nicht solche Rüstungsgüter an unsere potentiellen Feinde liefern sollten.

Die Embargobeschränkungen gelten aber nicht nur für Rüstungsgüter, sondern auch für sogenannte "dual-use"-Produkte, das heißt für Güter, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Und hier beginnt nun das große Problem: Wann kann ein Produkt für beide Zwecke genutzt werden und wann ausschließlich für militärische Zwecke?

Diese Frage hat seit Jahrzehnten die Fachleute bewegt und ist auch Grund für endlose Spöttereien.

Denn streng genommen ist auch ein harmloser Hosenknopf ein militärisches Produkt: Wenn ein Soldat seine Hose mit den Händen festhalten muß, weil dieser Hose der Knopf fehlt, dann ist dieser Soldat nur sehr beschränkt kampffähig!!

Alle Produkte, für die deutsche Firmen zum Export eine besondere Genehmigung benötigen, sind in der sog. "Ausfuhrliste" zusammengestellt. In dieser Liste sind viele Dinge enthalten, die weitab liegen von unseren Arbeiten bei GECO-PRAKLA.

Bei der Vielzahl von Geräten und Systemen, die bei GECO-PRAKLA für die Arbeit eingesetzt werden, gibt es vier Gruppen, die genehmigungspflichtig sind und bei deren Export besondere Sorgfalt angewandt werden muß:

1. Bandlaufwerke von seismischen Registriersystemen,

2. Hochleistungs-Computer und deren Peripherie,

3. Streamer und Zubehör

4. GPS-Empfänger.

Alle anderen Geräte können wir nach deutschem Recht in alle Länder frei exportieren. Für die meisten dieser "freien" Geräte haben wir sog. Negativ-Bescheinigungen, bei deren Vorlage beim Zoll die Abfertigung erheblich beschleunigt wird.

Für den Export solcher Geräte, die nicht frei sind, müssen wir eine Ausfuhrgenehmigung beantragen. Je nach Art des Gerätes und je nach Zielland (ganz kritisch: Libyen) dauert es einige Wochen bis einige Monate bis zum Erhalt der entsprechenden Genehmigung. Erst wenn diese Genehmigung vorliegt, dürfen die Kollegen der Exportabteilung die Sendung zum Versand abfertigen.

Bei Nichtbeachtung der verschiedenen Gesetze, Verordnungen und Bestimmungen aus diesem Problemkreis kann die Firma mit erheblichen finanziellen und strafrechtlichen Folgen konfrontiert werden.

Für die möglichen finanziellen Folgen ein Beispiel:
Vor mehreren Jahren haben wir ein Satelliten-Navigationsgerät, das zur geodätischen Ortsbestimmung im Feld eingesetzt wird, zur Reparatur zum Hersteller nach Kanada verschickt. Die Prüfer der Oberfinanzdirektion, die im Rahmen von sog. Außenwirtschaftsprüfungen regelmäßig alle unsere Exporte überprüfen, stellten sich auf den Standpunkt, daß dies ein Export eines militärischen Gerätes gewesen sei. Daraufhin wurde uns ein Bußgeld von 12.000 DM angedroht.

Noch komplizierter wird die Sache, wenn wir ein Gerät aus amerikanischer Produktion exportieren wollen; denn dann brauchen wir außer der deutschen zusätzlich eine amerikanische Genehmigung, die wir schriftlich beantragen müssen, die lange Zeit zur Bearbeitung benötigt und die wir manchmal nicht bekommen. Dabei passieren erstaunliche Dinge: so haben wir vor einigen Monaten gelernt, daß die Lieferung eines (Land-) Gravimeters nach Libyen die nationale Sicherheit der USA gefährden würde und deshalb natürlich nicht genehmigt werden kann!

Was bedeutet das alles für Sie, die Leser von "FÜR UNS"?

Dieser Artikel soll Verständnis dafür wecken, daß GECO-PRAKLA leider nicht alle Geräte so schnell an die Trupps im Ausland verschicken darf wie das früher üblich war und wie auch wir es gerne hätten. Diese Zeilen sollen auch den Kollegen aus dem Bereich Operation zeigen, daß wir alles nur Denkbare unternehmen, um den Nachschub zu den Auslandsmeßtrupps möglichst ungestört und ohne Verzögerung zu ermöglichen. Dazu bedarf es aber auch der Hilfe der Kollegen aus dem Bereich Operation: Wir benötigen dann, wenn ein neues Gerät bei GECO-PRAKLA eingeführt wird, technische Informationen über dieses Gerät, um prüfen zu können, wie dieses Gerät embargotechnisch zu bewerten ist. Und wir benötigen zusätzlich Informationen darüber, ob und in welchen Ländern wir mit unseren Messungen in Zukunft tätig sein werden. Bei allen Fragen zu diesem recht trockenen Thema steht der Verfasser mit Rat und Tat gerne zu Ihrer Verfügung. ■

R. Schulze-Gattermann

PERSONEN & PERSÖNLICHES

PRAKLA-SEISMOS GMBH
WIR GRATULIEREN

Zur Eheschließung

Rudolf-Heinz Holdorf
Renate Kessebom, (geb. Brengelmann)
Martin Schmitz
Dierk Lürsen
Detlef Friedrich
Bernd Neumann

Zur Tochter

Rolf Gehrke
Sven-Olaf Kischer
Frank Flentje
Barbara Arnold
Werner Beneke
Wolfgang Söder

Zum Sohn

Stefan Lorenzen
Rahim Schabani
Detlev Friedrich
Christa Meuser
Karin Rosseburg

Zum 10jährigen Dienstjubiläum

Werner Beneke
Horst Boekler
Jürgen Bremer
Hans-Hermann Döpcke
Dr. Franz Kirchheimer
Dr. Manfred Palandt
Hans-Joachim Fritz
Carsten Graf-Kaltschmidt
Joachim Henning
Franz-Peter Koberstein
Jörg Landmann
Jürgen Marsky
David-Alexander Milies
Elke Mulorz-Gatz
Gerald Nennstiel
Doris Räder
Ralf Reddemann
Anton Schoon
Michael Stankewitz
Ernst-August Theilmann
Friedrich Thüler
Alexander vom Flöckher
Jürgen Blank
Klaus Borst
Peter Brückner
Dr. Behruz Hadjebi
Dr. Reinhard Lengeling
Susanne Fricke
Uwe Gerlach
Wolfgang Hartmann
Wolfgang Kaufmann
Klaus Kuhlmann
Klaus Lütgens
Christa Meuser
Almut Moldenhauer
Hans-Heinrich Mundt
Carsten Petersen
Ute Randak
Brigitte Schäfer
Jörg Seefisch
Jürgen Sturm
Sabine Thiem
Dieter Ulrich
Knut Wobbe

Zum 25jährigen Dienstjubiläum

Peter Bestry
Rolf Fischer
Manfred Gloger
Gerd Klinowski
Gisela Mosbahi
Gudrun Dobberahn
Harald Galetzki
Peter Herbst
Siegfried Langer
Jürgen Otte

Wir trauern um unseren Mitarbeiter

Guillaume-M. Jansen 51 Jahre

Wir trauern um unsere Pensionäre

Oskar Schultz 78 Jahre
Johann Seehawer 80 Jahre

PRAKLA-SEISMOS Geomechanik GMBH
WIR GRATULIEREN

Zur Tochter Frank Depenau

Zum Sohn Olaf Rätsch

PRAKTISCHER TIP
PRACTICAL TIP

Wir weisen nochmals auf unseren neuen Farbkopier-Service hin. Durch Umzug ist dieser Farbkopierer nun in der 4. Etage (Flügel A) zu finden.

Zuständig für den Service "Farbkopien/ farbige Overheadfolien" ist Claus-Peter Enders, Tel. 3472.

We would like to inform you about our colour-copy-service (including paper and overheadfoil-copies). Because of all the moving the copy-machine is now on the 4th floor passage A.

In charge is Mr. Claus-Peter Enders, phone 3472.

ENGLISH VERSION

For our international colleagues working in EAL

MESSAGE from the GENERAL MANAGER

The 1992 Budget

The EAL 1992 budget cycle began in October of 1991. For the first time a bottom-up approach was taken, meaning that the managers responsible for the operations in the various countries compiled their best estimate of revenues and costs for those countries. Then, using assumptions on market share and price levels, revenues for our operations were estimated and in turn consolidated to give the EAL total revenue and cost forecast or 'budget' for 1992.

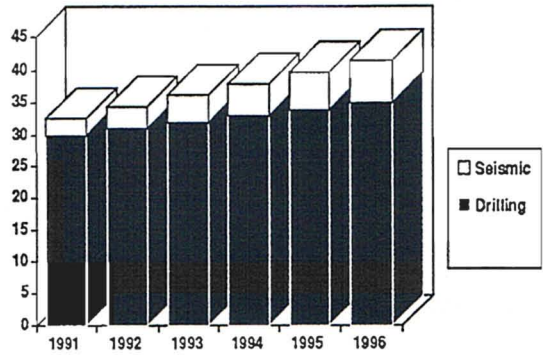
This is then only the start. Capital expenditures (CAPEX) requirements to meet these expected activity levels are defined and consequent effect on the profit and loss statements (P&L) are calculated. Payment delays, local taxes, inventory levels and currency exchange levels all have to be included. Last, but by no means least, are the anticipated research and engineering (R&D) expenditures which have to be financed from ongoing operations.

In total then we have budgeted for revenues of $ 259 million in 1992 as compared to $ 227 million in 1991. The table below gives a breakdown of the revenue and cost development by major product line.

	Revenue	Field Costs	Field Margin
	92/91	92/91	92/91
Data Acquisition	123%	113%	∞%
Data Processing	115 %	114%	180%
Interpretation	92 %	122 %	- %

Market Conditions

The main contributing factor for the above increase is due to a major trend change from 2D to 3D seismic. The graphic shows the relative anticipa-



ted expenditures in both seismic and exploration drilling worldwide. The proportional increase evident in seismic expenditures is as a direct result of the increased success rate of exploratational wells drilled after 3D seismic which today remains at 7 to 1. Given a worldwide drilling market in 1991 of over $ 30 billion, compared to a total seismic market of $ 4.5 billion, we can, with only an 8 % shift in the expenditures, expect a doubling of the seismic market inside the next 5 years. Expressed another way, this translates into seismic industry growth rate of about 20 - 25 % per annum.

The above are figures researched by industry analysts and generally accepted by oil and service companies alike. It therefore serves to confirm our

belief in the industry and reiterate the necessity of preparing for the future through appropriate actions taken today.

Objectives

Before moving on to our 1992 objectives I would briefly like to recap on what to me are the major achievements of the objectives we set ourselves last year.

Financial decentralization - at the time of the adoption of Prakla-Seismos by Schlumberger it took up to over ten weeks for the top management to receive their financial statements. The usefulness of such information can be compared to reading a ten week old newspaper. Today I receive the EAL P&L at the end of the fourth working day. P&L by crew are available after fifteen days.

Responsibility and accountability are now in the same place. In other words the managers responsible for formulating calculations in reply to a call for tenders are now equally accountable for the financial results yielded by their operations. This was achieved through a reduction in the number of management levels as well as the relinquishing of authority at higher levels.

Amongst other highlights were the merger of Geomechanik's seismic drilling with OL, the restart of vibrator manufacturing, and the achievement of record profits in Italy.

Our major objectives for this year are no less ambitious and fall into both internal and external categories.

Decentralization - to continue on our established path forming stronger teams in locally based divisions who are positioned to optimally profit from local opportunities as and when they occur. It is much easier to go and seek local expertise concerning a problem than it is to wait for the next visit from Hannover.

HSE - we have made a solid step forward in 1991 and now need to follow through with an HSE officer on each acquisition crew by the end of the year.

Quality - is how we differentiate ourselves from our competitors. We need to make this differentiation tangible through adoption of ISO and DIN standards if we are to be able to sell it to our clients.

Marketing and geographic positioning - it is a fact that in the long term business will continue to decline in western Europe. The emerging opportunities in the CIS states, the solid business of the Middle East and the OPEC countries of Africa is were we will need to look intensively for our future growth in revenues and business.

Market share - at the same time as accepting the fact that long term business in western Europe is limited we need to be prepared to fight in order to remain the #1 in this part of the world.

Effect on Personnel in the Data Center

Now let us look at some of the effects on personnel:

Data Processing

The increasing data volumes associated with 3D seismic have a negative effect on the dollar revenue per processing point. What this means is that although large 3D projects remain lucrative because of their volume, smaller jobs which are almost equally 'people intensive' are driven into a loss making position.

The GECO-PRAKLA top performing data centers have a turn over of 300 standard km/month per head. By comparison, we in Hannover have averaged 87 standard km/month per head this year with a 41 % loading of the Cray Supercomputer. Assuming we could achieve 100 % loading of the Cray would mean an extrapolated ef-

fectivity of 180 standard km/month per head which still leaves us far short of profitability in the data center.
In a simplified explanation the reason lies in the fact that too many people are involved in too many small loss making projects. The reluctant conclusion for action that we reached was based on exactly the above assumption of 100 % Cray utilization, and the corresponding number of people required to reach a level of efficiency needed to return to profitability. Meaning a reduction in the data center of approximately 50 employees.

Effect on Personnel in Data Acquisition

You will have read in the above overview and forecast of a market which is continuingly more competitive and most definitely moving away from Europe to those countries with long term sustainable oil and gas potential. What this means for our people is more positions outside of Europe and less in the traditional countries. Unfortunately this flow of job opportunity is exactly 180 ° out of phase with the traditions of Prakla-Seismos. What has been happening is that employees having spent time on overseas assignments ultimately demand assignments closer to home say in Germany, Holland, or Austria. This was no problem in the past when we employed 10 crews or more in these countries. Today that is not the case and a great deal of these people are no longer 'mobile' from their own requirements.

Compounded with this is the fact that the field management who reply to the tenders are in competition with companies like CGG who seem able to perform the same work as we with 5 or 6 international staff where we needed 10 or 12. When forced to match this figure they are naturally selective in the quality of the people they need from Hannover to beat the competition.

When reconciling the above two elements and despite our intents on increasing crew count (carefully), and market share, we find ourselves with a large population who either do not have what it takes to work in smaller teams, or who just don't want to work in countries like Libya, Nigeria, or Yemen. Sadly this necessitates a reduction in the numbers by about 120 people.

In both of the above personnel reduction measures care is taken to approach those employees eligible for early retirement first, and to look at other departments for possible re-assignment inside EAL. Positions occupied by temporary employees will be closed and made available to staff in the targeted reduction areas. All in all we will do what we can to soften the personal impact.

Conclusion

We are cautiously optimistic on the seismic market in general and on the emerging position of EAL. New projects secured in Abu Dhabi, Yemen, and Kazakstan reconfirm our strategy.

Irrespectively there is still a lot to do. On the positive side we know what it is that needs doing and now need to pull it through. I trust that each and every one of you will do his or her part and look forward to reporting positively back to you in the near future. ■

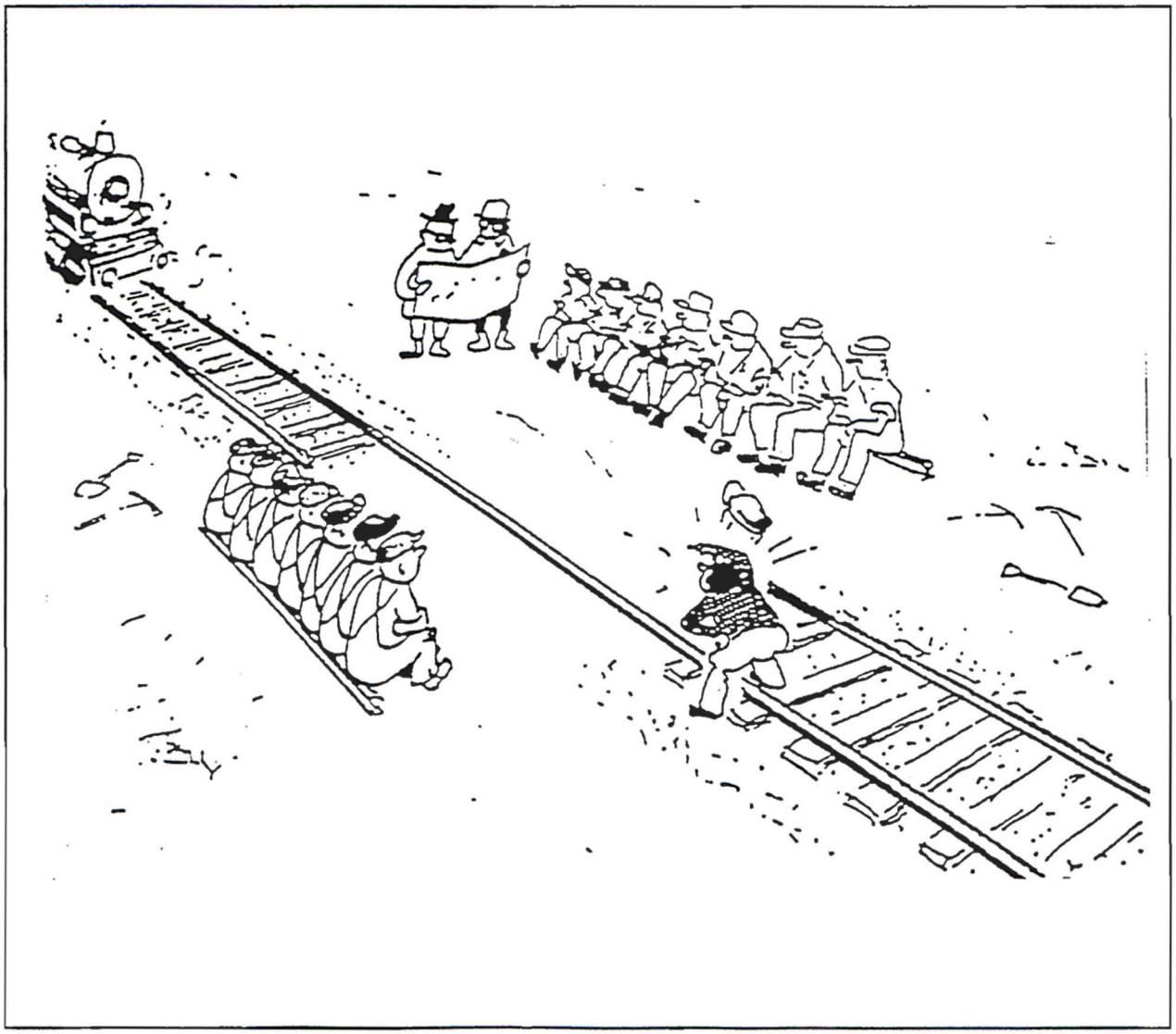
Tom Blades

QUALITY - A PRIORITY COMPANY OBJECTIVE

The experience of years belonging to the past says that mainly the quality of products or services rules the market. Furthermore, the general understanding is that quality is not only a problem of manufacture. We will try to explain this more explicitly in the following:

The quality is defined as the totality of features and characteristics of a product or service that bear on its ability to satisfy stated or implied needs. For GECO-PRAKLA it is a prime company objective by means of publishing the Corporate Quality Policy:

"Do it right first time, every time"



Corporate Quality Policy

A primary concern of GECO-PRAKLA is the quality of its products and services. In order to be successful the company must offer products and services which:

- meet a well-defined market
- satisfy our customers' expectations
- are made available at competitive prices
- are provided with due regard to safety and environment
- are provided at a cost which will yield a profit

The development and production of complex, high technology products and services requires a dedicated concern for quality at every level of the company, at all times. Commitment to quality is not an extra function in our organization: it must be an integral part of all our actions on the company's behalf and embedded in its culture and all its procedures.

This manual is a statement of the quality assurance policies and philosophies of GECO-PRAKLA, and is intended to comply with

ISO-9001: Quality systems - model for quality assurance in design / development, production, installation and servicing.

The purpose of this manual is to outline the procedures by which both the company and its customers can be confident that the quality of GECO-PRAKLA products and services is being achieved and sustained.

The company is committed to providing training to all employees so that they know, understand and perform their individual quality responsibilities to the degree necessary for effective operation of the quality system.

Periodic formal quality audits will be performed, based on documented check lists, and in accordance with a prepared plan to objectively evaluate the adequacy of the quality system and its implementation throughout all GECO-PRAKLA's activities.

J.D. Percevault
President, GECO-PRAKLA

Why does GECO-PRAKLA favour the quality and its assurance?

That will be made plain by means of a quite logical chain-reaction:

Quality Chain Reaction

Improvement of the Processes
Less nonconformities, delays, corrective actions
Improved utilization of resources
|
Quality Improvement
|
Cost Reduction
|
Improved Productivity
|
Increased Market Share
by means of improved quality
by means of reduced costs
|
Ensuring of the Market/Business
|
Preservation of Employment

As we are thoroughly convinced that the end result is better, market penetration therefore improved job security, quality should be a stimulus for all of us. Quality improvement is everybody's task in the company and includes as a general all employees. Doing this, the quality improvement must start „in the head" and that in both ways:

- in the head of the company, the upper management,

- in the head of every employee.

This means that the upper management must set clear objectives regarding the upcoming tasks and every employee is responsible for the quality of his work. The official quality term for this proceeding is „Total Quality Management (TQM)".

GECO-PRAKLA already took actions for the implementation of a suitable quality system and for the documentation by means of quality manuals. Taking into account the manyfold experiences of the past, this is an important step towards the security of the future.

We will continuously report in the following editions of „FÜR UNS" about objectives and measures of the quality assurance and hope that this will help promote the awareness of quality and TQM. ■

Jochen Weber

HSE - FLASHBACK on 1991

In the year 1991 a lot of changes took place in the Safety Department. The safety advisor of PRAKLA-SEISMOS became HSE-Manager EAL Region of GECO-PRAKLA on 1st January 1991. Therefore not only did the whole organisation structure change, but also various other things changed as well. The safety department has now adpoted the environment and health fields. (HSE = Health, Safety, Environment).

A monthly report was introduced for HSE. This report does not only contain all accidents happening in the main office building and in the crews but also the loss of material,environmental accidents, health-problems and HSE-training activities.

This monthly updated information allows us to determine and emphasis, enabling to develope strategies. With that we were integrated into the reporting-system of Schlumberger and are now in the position to present a complete review concerning the accidents caused. Unfortunately we had to grieve over 25 accidents in the region of Schlumberger Oilfield Services in 1991. Twelve of these accidents happened within GECO-PRAKLA and three of these accidents concerned us directly, namely our colleague Michael Bibus who drowned in the North Sea in April. Secondly a man employed by RACAL,a company carrying out our surveying work. He died in a car accident in the field area of Marocco.
Lastly an accident involved an African colleague working for Geomechanik. In panic he jumped off a rolling water truck and broke his neck.

The remaining nine colleagues of the region NSA died through car accidents, a helicopter crash and whilst trying to swim across a river.

The statistics of the 25 fatal accidents show 17 car accidents victims, 5 helicopter crash victims, 2 by drowning and one by handling/stepping . This ascendancy of fatal car accidents can no longer whatsoever be accepted.

Our strategy for 1992 therefore consists of a far reaching 'Defensive Driving Training' the introduction of a GECO-PRAKLA driving licence and the installation of a VAPS (Vehicle Accident Prevention System) in most of our vehicles.

Besides the fatal accidents, a serious accident caused by dynamite occured in Holland where two people were seriously injured. In Austria a vibrator slipped off a mountain slope and the driver could rescue himself in time.
In Turkey a similar accident happened with a drilling rig.
Apart from all these accidents we can report on some positive news. All together "only" 96 LTI`s (accidents causing loss of working time) were reported. This corresponds with a LTI-rate of 28 per 1000 employees . Our aim of 30 per 1000 employees has fallen below. It seems to be obvious that there is a connection between the increase of reported 'nearly accidents' and the positive trend of LTI-rate. We hope to continue this trend in 1992.

During the entire year 23 crews were active in the EAL region. Only three reached the goal: "An accident-free year." To achieve an improvement in safety, a full-time safety advisor for each seismic crew of our region will be named by the end of 1992.

Two of our colleagues died of a heart attack at work during the past year. By introduction of regular medical examinations for all employees and a medical data bank (SAM) by Schlumberger in Paris, we try to recognise the risk groups in sufficient time. Perhaps we can prevent such tragical incidents.

A multitude of problems concerning environmental protection in seismic crews were defined in the previous year. We are still working on the suggestions for improvement and strategies. An environmental protection manual has already been published.

Some colleagues have still not realised that they, being a supervisor, are personally responsible for the health and safety of colleagues in their department. Too often it has happened that execution of safety matters have been pushed onto the safety advisor.
To clarify this matter for the future , the function of a safety advisor mainly consists of giving advice, instruction, organisation and training. ■

Lothar Kuehn (HSE Manager)

NEW SYSTEM FOR SDR
- Suggestion for Improvement -

After consultation between Technique and Personnel, the following has now been approved by our VP & GM:

The RITE SDR FORM

In future all technical suggestions or improvements from land field crews and divisions should be sent to EAL Technique on an SDR form.

The former Prakla "Verbesserungsvorschlag" should no longer be used, and all crews andregions are requested to dispose of the old forms completely, to avoid confusion and ensure that only SDR`s are used.
(The old form can be retained for Hannover internal use (Data Services, etc.), and for Hannover internal non-technical suggestions, if thought appropriate/useful/necesssary, and will continue to be administered by the Betriebsrat/Personnel Depts).

PRIZES

The old system of awarding a percentage of the amount deemed to have been saved by the new idea is considered very complicated and unworkable for ideas in the field, particularly as many ideas do not actually save any money, but improve equipment or procedures in other ways, etc.

The new incentive scheme has a set number of fixed amount cash prizes, awarded on a regular basis.

There will be 5 prizes each time, and for the first quarter Q1/92, they will be as follows:

1st prize - US$ 500,
2nd prize- US$ 200,
3rd - 5th prize - US$ 100.
(These amounts will be reviewed in future)

The ideas will be reviewed by an SDR commitee, to be made up of Third Line and top Technical Management, four times a year.

The winners will be announced, and the ideas briefly discussed, in the Quarterly Technical Review.

So instead of moaning to your colleagues about how much better things would be if that piece of equipment were modified this way, take some time to write it down, and you may not only get the modification done, but be able to afford to buy them all a beer too !

EAL Technique would like to thank all those of you who have sent in SDR`s so far.
Please keep the ideas coming. ■

EAL Technique

Schlumberger GECO-PRAKLA RITE	SYSTEM DEFICIENCY REPORT	REFERENCE No.: 03454 DATE:

FIELD CREW: LOCATION: CLIENT:

EQUIPMENT TYPE:	MODIFICATION STATUS:
MODEL No.:	SOFTWARE VERSION (IF APP.):
FILE CODE:	DIAGNOSTIC S/W USED (IF APP.):
ASSET No./SERIAL No.:	CONFIGURED WITH:

DETAILED DESCRIPTION OF PROBLEM.
(Giving history of events, temporary work-around and proposed solution)

ATTACHMENTS: (COMPONENTS ETC.)	ORIGINATOR: CELL:

P.C./DISTRICT COMMENTS:

RECEIVED BY EAL TECH:

HEADQUARTERS/THIRD LINE COMMENTS/ACTION:

SENT BACK TO CREW

DISTRIBUTION: WHITE – HEAD OFFICE YELLOW – DISTRICT OFFICE PINK – ORIGINATOR

EMBARGO and EMBARGO-Problems

What does this mean to us and our company?

In the past many colleagues have heard about an "embargo group" in Hannover. And many other colleagues have been irritated about this embargo-group thinking it "hinders" the quick and immediate supply of parts for land crews or survey vessels.

What does this embargo really mean and why do we have to consider this topic in our company?

Embargo restrictions have been set up during the cold war in Europe. At the end of the fourties the Western countries denied export of goods into Eastern countries, e.g. the former USSR and their satellites.

The reason was quite clear, this should prevent the ability of these countries to endanger the West additionally. Therefore the restriction has been applied specially to armament goods, meaning arms, tanks, guns etc.
It is quite understandable not to supply our enemies with these goods.

However, embargo restrictions are not applied to armament goods only but also to so-called 'dual-use' goods. These ones can be used for military use as well as for civil use.
And here we are faced to a great problem. When can a system be used for both purposes and when for military use only?

This has been an unsettled question for decades and is the reason for endless mocking remarks as well.

Strictly speaking, even a harmless trouser button can be a military product: when a soldier has to hold onto his trousers because his trouser buttom is missing he is only restrictive capable of fighting.

All goods for which German companies have to apply for a special export licence are listed in the so-called "export list". This list also includes goods which are out of our business within GECO-PRAKLA.

Amongst the devices and systems used by GECO-PRAKLA there are at least four categories which are obliged to have an export licence and therefore have to be handled very carefully in case of export:

1. Magnetic tape drives of seismic recording instruments
2. Computer systems and their peripherical systems
3. Streamer and accessories
4. GPS receivers

All other systems can be exported free into all countries according to german law. For most of these "free" systems we have so-called negative certificates, presenting such one to customs authorities helps a lot for a quick clearance.

For systems included in the export list we are obliged to apply for an export licence. Depending on the kind of system and export country (very critical: Libya) the receipt of the licence can take weeks or

even months. However, only when we have the licence our colleagues from the export department are able to finalize the shipping procedure.

Not observing the different laws and regulations our company can face immense financial sentences or even be followed up by criminal law.

Here an example for possible financial sentences:
Some years ago we sent a satellite navigation system for repair to Canada. The system has been used for positioning in the field. The inspector of the financial department now stated that we have exported a military device. After that we were faced to a financial sentence of DM 12000,-. We are inspected regulary by the financial department with all our export files.

Much more complicated is the fact to export a system made in USA. This means an additional certificate is needed from the United States gouvernment and we have to apply by letter for such one. It takes a long time to receive an US certificate and sometimes we fail completely.

But during such processes surprising things happen.
So we have been educated some months ago that the export of a land gravity meter to Libya is a national security risk for the United States and therefore of course no export licence can be issued!

And what does all this mean to you, a reader of FÜR UNS?

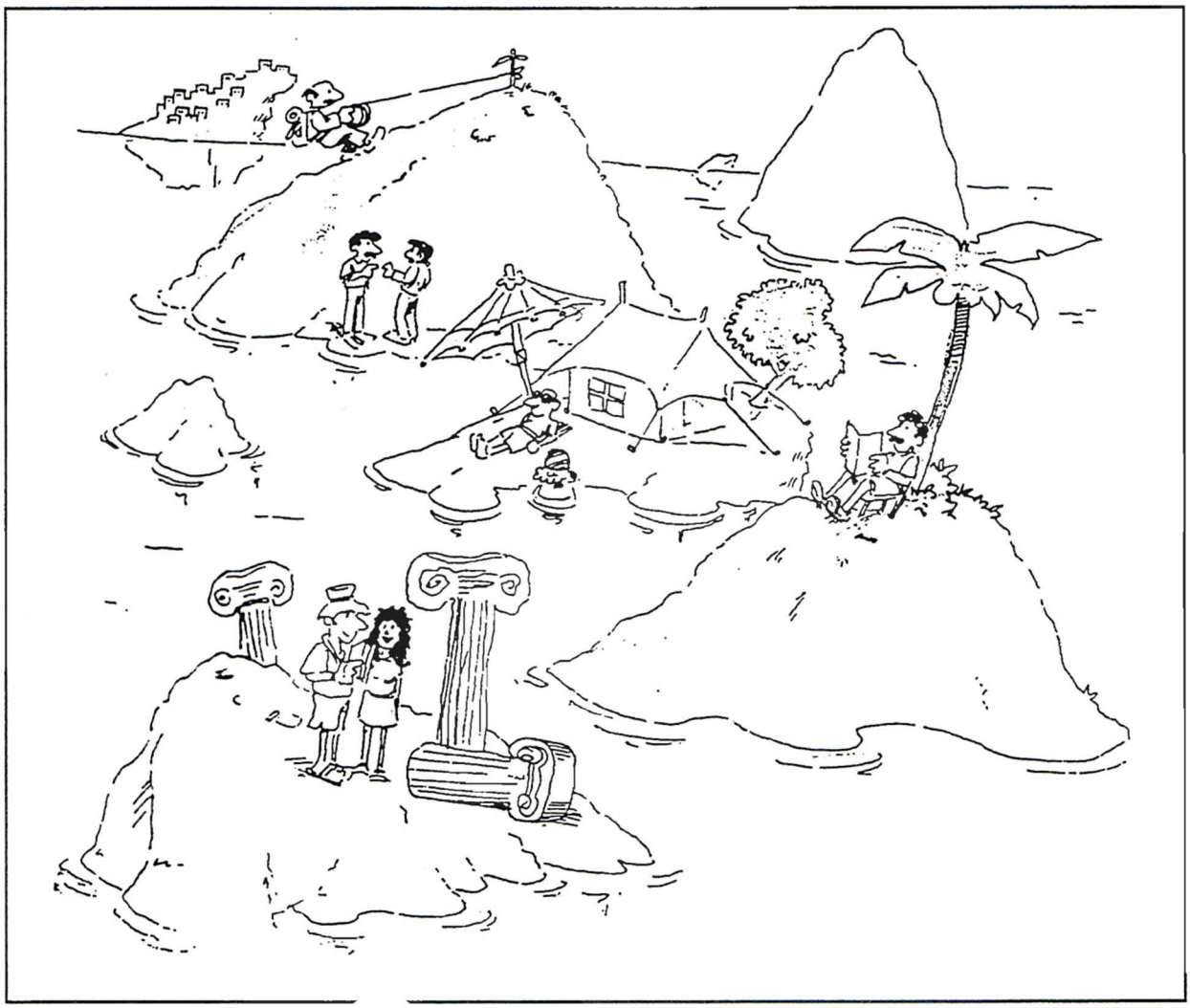
This article should make you understand that systems and devices cannot be exported as quick as we would like to do. This article shall also show our colleagues from the operations that we do our utmost to settle these problems and to guarantee quick supply to our crews.

Therefore we also need your help.
Please pass technical data of each new system in GECO-PRAKLA on to us, so that we know in which category of the embargo regulations we have to classify it. And additionally we need information in which countries these systems will be used for our surveys in the future. For all questions regarding this 'dry rock' the editor will be at your side. ■

R. Schulze-Gattermann

URLAUBSZEIT

HOLIDAY SEASON



Wir wünschen allen Lesern von 'FÜR UNS' für die beginnende Urlaubszeit alles Gute und angenehme Erholung!

For the beginning holiday season we wish all 'FÜR UNS' readers a very best and pleasant vacation!

From
Jürgen Henke
Colette Becker