

# innblikk

1/09

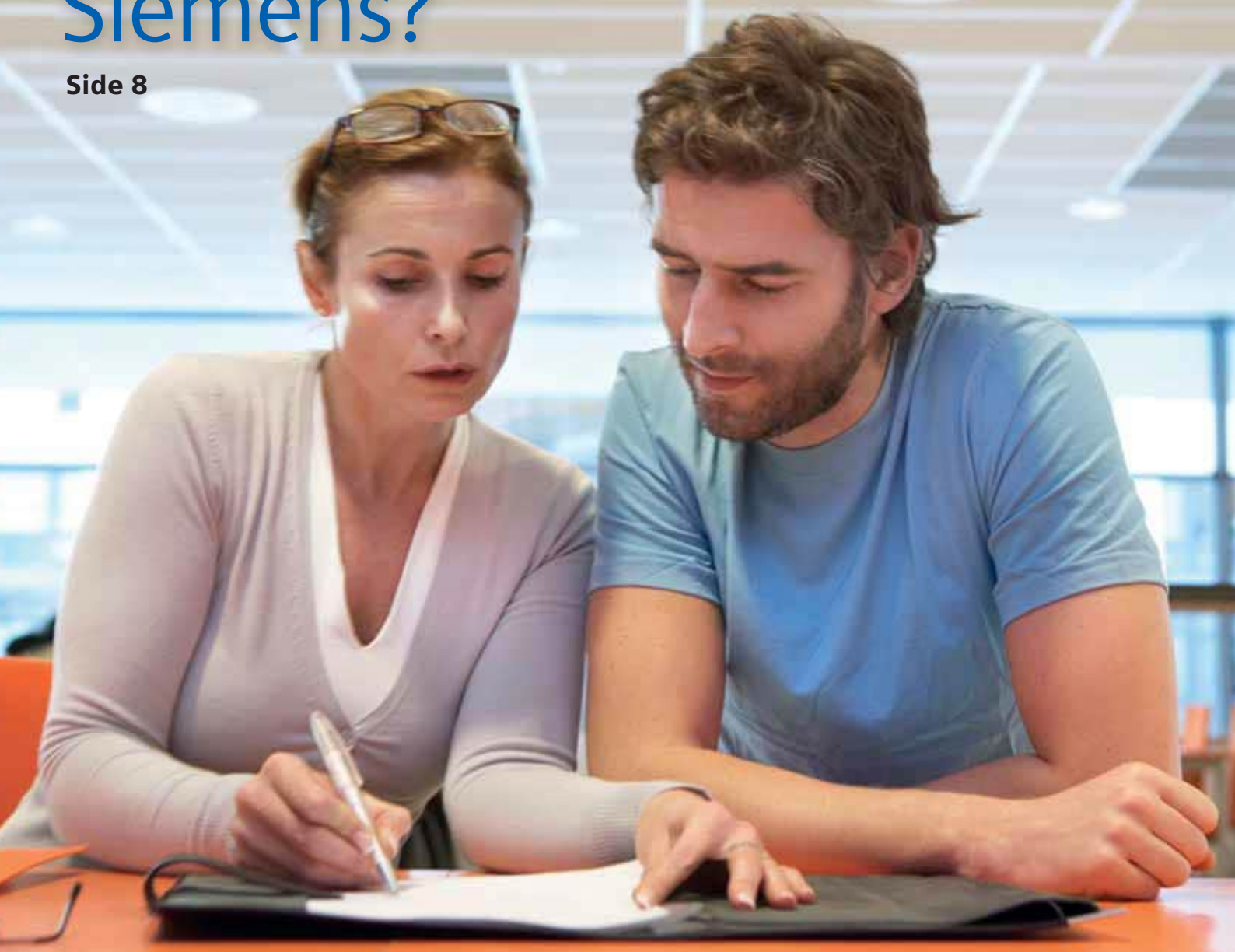
[www.siemens.no](http://www.siemens.no)

**SIEMENS**

Finanskrisen:

## Hvordan påvirkes Siemens?

Side 8



## Krise skaper muligheter

Kineserne definerer en krise ved å sette sammen de to ordene katastrofe og mulighet. Det er slik at når vi blir presset søker vi enda mer intenst etter løsninger som kan bringe oss ut av krisen, gjerne løsninger som vi ellers aldri ville kommet på. Selv den aller siste optimist har for lengst innsett at vi er inne i en internasjonal krise som ingen av oss yrkesaktive i dag har sett maken til. Vi har fem fete år bak oss. Betyr det at vi nå kan forvente fem magre år? Kanskje, men vi kan gjøre noe med det. Vi kan utforske hvilke muligheter som ligger i krisen vi nå opplever, og hva vi kan gjøre for å utnytte dem.

Vi startet i forkant av denne krisen med å redusere kostnader gjennom blant annet SG&A prosjektet. Her er vi godt i gang, og på cluster-nivå har vi langt på vei nådd våre mål. Vi må alle

gjøre de tiltak som er mulig slik at vi i en vanskelig tid som dette kan opprettholde vår lønnsomhet.

Også våre kunders krav og behov endrer seg i tider som dette, og det blir enda viktigere at vi er tett på, forstår deres behov og aktivt bistår med gode løsninger. Vår produkt- og tjenestepor-tefølje er sterkere enn noen gang og Siemens er bedre rustet enn de fleste til å møte krisen vi står overfor. Ikke minst knyttet til klimaproblematikken ligger det mange muligheter for Siemens. Enten vi snakker fornybar energi, energieffektivisering eller karbonfangst. Alle områder hvor Siemens investerer tungt, og som har høy prioritet blant våre folkevalgte. Offentlige investeringer til helse, bygg og ikke minst samferdselssektoren gir også muligheter vi må gripe og utnytte.



Dere har alle gjort en innsats som har gitt selskapet fem fantastiske år på tross av store organisasjonsendringer, mangel på ressurser og ikke minst mye mediefokus. Med de samme holdninger skal vi også møte dagens utfordringer med suksess. Og jeg er ikke i det minste tvil om vi i felleskap skal snu denne krisen til en mulighet!

*Per Otto*

Per Otto

- 3 Jobber i risikozonen
- 4 Markedsleder i diagnostikk
- 5 Utstyrsloft for St. Olav
- 6 Statnett velger Siemens
- 7 Vant storkontrakt i Brasil
- 8 Hvordan påvirkes Siemens av finanskrisen?
- 11 Sparer miljø, tid og penger
- 12 Portrett: Siemens-laget

### Compliance HelpDesk

Her finner du informasjon om hvor du kan henvende deg om du har spørsmål om compliance, eller ønsker å varsle om noe som bryter med loven eller Siemens' compliance regelverk. Du finner Compliance HelpDesk på intranett under Compliance.

### ? Ask us

Spør om alle compliance-relaterte emner.

### ! Tell us

Varslingskanal som driftes av et eksternt selskap for å sikre konfidensialitet.

**Innblikk**  
Internmagasin  
Utgitt av Siemens AS  
Corporate Communications

**Ansvarlig redaktør**  
Gry Rohde Nordhus, tlf. 22 63 22 54  
gry.nordhus@siemens.com

**Redaktør**  
Anne Tollerud, tlf. 22 63 34 26  
anne.tollerud@siemens.com

**Redaksjon/kontakt personalsider**  
Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72  
sissel.bergh@siemens.com

**Design og layout**  
Cox Oslo: www.cox.no  
Trykk Grøset: www.groset.no  
Forsidefoto: Berit Roald, Scanpix



GODT EKSEMPEL: - Noen leverandører er glade for at Siemens nå går foran med strenge etiske regler, det gjør det enklere også for andre i bransjen å følge etter, sier key account manager Tom Gunnar Bratsberg i divisjon Building Technologies.

# Jobber i risikosonen

– Vi som jobber med relasjonsbygging må være oppmerksomme på etisk forretningsførsel fordi kundebehandling kan skape risikosituasjoner, sier key account manager Tom Gunnar Bratsberg i divisjon Building Technologies. Et lite skjema og sunn fornuft hjelper ham å holde seg på rett side av regelverket.

– Det er stor oppmerksomhet på compliance også utenfor Siemens, og fordi mange har avisoppslagene friskt i minne følger mange med. Alle har forståelse for at vi ikke kan delta på alle typer arrangementer. Dette er faktisk med på å styrke vår posisjon, flere andre velger nå samme vei, sier Tom Gunnar Bratsberg. Som key account manager er det jobben hans å knytte relasjoner og lage avtaler med landets tre største VVS-grossister. Gjennom informasjonsmateriell, kampanjer, messer og andre arrangementer tilrettelegger han for at selgerne skal gjøre jobben sin best mulig.

## ENKEL PROSEDYRE

– Kundebehandling kan skape risikosituasjoner i forhold til etikk, og i vår situasjon må vi være ekstra forsiktige. Men vi skal fortsatt delta på arrangementer som gir faglig kompetanse til våre kun-

der. Det er klart vi må passe på at det vi gjør er riktig, men tidligere måtte vi skrive søknad for alle arrangementer. Det var veldig tungvint, og det ble lettere å bare si nei.

Tom Gunnar og kollegene har mange arrangementer hver uke, og den lille seksjonen brukte uforholdsmessig mye tid på å administrere søknadene, derfor var det nye scorecardet kjærkomment.

– Det tar noen få sekunder å krysse av, og en poengsum viser om du kan gå videre med arrangementet eller om du må få det godkjent høyere opp i organisasjonen. Det er en enkel rutine som får oss til å tenke over om vi gjør alt riktig i forhold til regelverket, og den er lik for alle.

## DISKUTERER INTERNT

– Vi er et team på fire personer som jobber med grossistene, og forespørsler og invitasjoner diskuteres internt. Vi avdekker tidlig om noen arrangementer bryter reglementet, og da kan vi enten gjøre dem oppmerksom på det, slik at det blir endret, eller vi kan si nei til å delta. Noen leverandører er glade for at Siemens nå går foran med strenge etiske regler, det gjør det enklere også for andre i bransjen å følge etter. Man kan velge å være negativ og se på dette som et uendelig byråkrati som ikke stoler på noen. Jeg vil heller se på de nye retningslinjene med positive øyne, hva gjør de for oss? Det nye scorecardet som ble implementert skaper faktisk enklere og tryggere hverdag. Vi ønsker jo alle å opptre korrekt og sikre vårt omdømme både for kunder og andre, avslutter Tom Gunnar. ■

Tekst og foto: Anne Tollerud

## Enklere retningslinje for gaver og arrangementer

Utteksling av gaver, representasjon og ulike arrangementer kan skape risikosituasjoner i forhold til korrupsjon og smøring. Nå er det lansert en enklere retningslinje, der målet er en mindre byråkratisk prosess basert på vurderinger knyttet til risiko ved å tilby eller motta goder i ulike situasjoner.

På intranett under Compliance finner du oppdatert retningslinje og scorecard som er utarbeidet i samarbeid med divisjonene, samt informasjonsmateriell.

# Diagnose: Markedsleder i automatisert diagnostikk

**Syv av Norges åtte fullautomatiserte laboratorier er levert av Siemens Healthcare Diagnostics. Og nylig hanket selskapet inn en kjempekontrakt med Først, Norges største medisinske laboratorium. Resultatet blir økt produktivitet og raskere diagnoser for helsevesenet.**

Siemens dekker alle disipliner innen pasientdiagnostikk, og in vitro (som betyr i glass) er en av disse. Når legen tar blodprøve av deg, sendes den til et laboratorium for analyse. Kanskje blir det analysert i en av de helautomatiserte løsningene fra Siemens. Tidligere blandet bioingeniørene blod og kjemikalier manuelt før analysen, som er en svært tidkrevende prosess. Nå skjer dette automatisk i laboratoriemaskiner, og resultatene kan tas ut som en rapport på PCen. På denne måten effektiviseres driften i laboratoriet og produktiviteten økes.

– Et eksempel er Sykehuset i Østfold som fikk en produktivitetsøkning på 50 prosent med uendret bemanning da de helautomatiserte og la om til rutinedrift, sier markedsjef Beate Sjøberg i Siemens Healthcare Diagnostics.

## ET NYTT SELSKAP

Det er snart 1,5 år siden Siemens kjøpte det siste av de tre selskapene DPC, Bayer Healthcare og Dade Behring. Sammen gjennomgikk de sine rutiner og tok i bruk det beste fra alle tre.

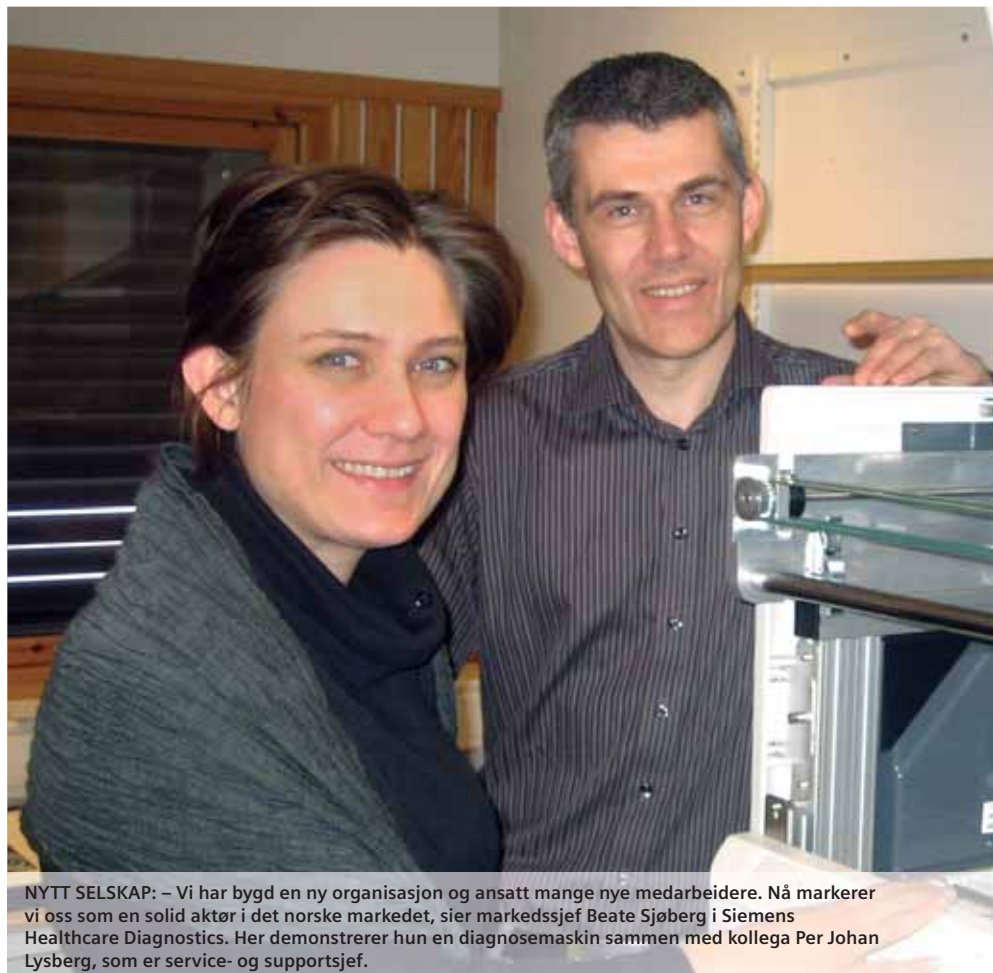
– Nå fremstår organisasjonen som et nytt selskap. Vi har bygd en ny organisasjon og ansatt mange nye medarbeidere. Nå markerer vi oss som en solid aktør i det norske markedet med en stor service- og supportavdeling og en nyopprettet norsk helpdesk for våre kunder, sier Beate.

De fleste av de 40 medarbeiderne i Siemens Healthcare Diagnostics er bioingeniører og serviceingeniører. I motsetning til resten av Siemens er kvinneandelen på nesten 50 prosent, hele 18 av 40 medarbeidere er kvinner. Selskapet har

levert syv av de åtte fullautomatiserte laboratoriene som finnes her til lands, i tillegg til en rekke andre laboratorieløsninger. Medarbeiderne er eksperter på prosesser og arbeidsflyt, og tilbyr kundene IT-support for å oppnå effektiv drift. Både kunder og andre i helsevesenet kan øke sin kompetanse gjennom Siemens Academy, som tilbyr en rekke kurs.

## STORKONTRAKT MED FÜRST

I slutten av november fikk Siemens Healthcare Diagnostics en betydelig kontrakt på levering av nytt automatisert laboratoriesystem for klinisk kjemi og immunkjemi. Først Medisinsk Laboratorium er det største laboratoriet i Norge, og ett av de største i Europa. Laboratoriet analyserer prøver fra mer enn 4000 pasienter daglig, og i 2008 utførte de til sammen 11 millioner analyser.



**NYTT SELSKAP:** – Vi har bygd en ny organisasjon og ansatt mange nye medarbeidere. Nå markerer vi oss som en solid aktør i det norske markedet, sier markedsjef Beate Sjøberg i Siemens Healthcare Diagnostics. Her demonstrerer hun en diagnosemaskin sammen med kollega Per Johan Lysberg, som er service- og supportsjef.

– Med den nye løsningen fra Siemens kan Fürst samle sitt store prøvevolum av immunkjemi og klinisk kjemi og oppnå en vesentlig forbedring i arbeidsflyt i forhold til dagens løsning, sier Beate.

#### ENKLERE MED COMPLIANCE

Helsebransjen har vært utskjelt når det gjelder kundeforhold og etikk, men klare regler gjør det enkelt å opptre korrekt.

– At Siemens har strenge regler innen compliance er bra. Alle våre tjenester prises og innarbeides når kontrakter inngås, det være seg brukermøter, kurs eller andre aktiviteter. Med åpenhet og klare regler er det enkelt å svare nei på forespørsler, og de fleste synes det er en fordel. Hvis kundene reagerer på at vi ikke kan spandere, forklarer vi hvorfor og får som regel full forståelse for dette, sier Beate. ■

Tekst og foto: Anne Tollerud



**GJENNOM VEGGEN:** Med imponerende presisjon ble utstyr for billediagnostikk verdt flere millioner kroner heist opp og inn gjennom store åpninger i fasaden til nye St. Olav.

# Utstyrsløft for nye St. Olav

**I januar ble MR, CT og røntgenlaboratorier for 40 millioner kroner løftet inn gjennom veggen i 2. etasje til Gastrosenteret på nye St. Olavs hospital i Trondheim.**

– Vi er svært stolte over disse leveransene. Når nye St. Olav står ferdig, har Siemens levert 80 prosent av det bildegivende diagnostiske utstyret, sier key account manager Magne Fiskvik i Siemens Healthcare.

Den siste leveransen fra Siemens representerer bokstavelig talt et utstyrsløft for det nye sykehuset, med MR som det tyngste og dyreste. Fra før har Siemens levert tilsvarende maskiner til Nevrosenteret og Kvinne-barn-senteret i første byggefasen. Med de to nyanskaffelsene i Gastro nord, samt en tredje maskin overført fra dagens MR-senter, er nye St. Olavs Hospital på MR-toppen blant norske sykehus.

#### FØRSTE CT FOR OVERVEKTIGE

CT-scanneren i Gastro øst er den første i sitt slag som blir installert i Norge. Maskinen koster syv millioner kroner, veier 3,4 tonn og har en åpning på 78

cm, noe som er vesentlig for undersøkelser av pasienter med klaustrofobi eller overvekt. Bordet er dimensjonert for pasienter med vekt opp til 300 kg. Maskinen ble levert sammen med en rekke programvarepakker som gir nye muligheter for diagnostikk innen hjertemedisin, kreft, nevrologi og akutttraumediologi. Dessuten blir det lettere å utføre gode undersøkelser av pasienter med hjerneslag.

Den tredje leveransen som ble heist inn gjennom fasaden i Gastro nord, omfatter to heldigitale røntgenlaboratorier med skjermer og teknisk utstyr. De nye røntgenlaboratoriene har ekstra god bildekvalitet og pasienter og ansatte utsettes for mindre stråling enn tidligere. ■

Tekst: Helsebygg Midt-Norge / Anne Tollerud  
Foto: Helsebygg Midt-Norge

# Statnett velger Siemens

**Etter en tøff salgsprosess med flere verdige konkurrenter valgte Statnett Siemens som hovedleverandør for 420 kV-apparat-anlegget til Hasle Transformatorstasjon. En viktig kontrakt er sikret, og et meget spennende prosjekt er godt i gang.**

Hasle Transformatorstasjon ble etablert tidlig på 60-tallet og var den første stasjonen i Norge med 420 kV systemspenning. Stasjonen er nå i ferd med å bli rehabilitert, og som del av ombyggingen blir det etablert et nytt 420 kV anlegg med dobbel samleskinne og 11 bryterfelt. Det nye 420 kV anlegget vil erstatte dagens 300- og 420 kV anlegg, og det er der Siemens kommer inn.

– Dette er et anleggsoppdrag vi virkelig ønsket å gjøre for Statnett. Siemens skal levere det første større luftisolerte koblingsanlegget for stamnettet i Norge på mange år. Vi skal levere et komplett nytt 420 kV anlegg, sier salgansvarlig Einar Røset i divisjon Power Transmission & Distribution (PTD)



**VIKTIG OPPDRAG:** Siemens skal levere det første større luftisolerte koblingsanlegget for stamnettet i Norge på mange år.

## VIKTIG MARKED FOR SIEMENS

Dette markedet er svært interessant for Siemens. Både for kompetansen i våre engineeringsavdelinger og for våre høyspentfabrikker i Tyskland, Frankrike og Italia er dette en viktig milepæl. De store planene som Statnett har for videreutvikling av sentralnettet vil åpne for mange nye prosjekter og store oppgaver av lignende karakter i fremtiden. Med erfaringene fra leveransene til Hasle vil Siemens stille sterkt i konkurransen om kommende prosjekter.

– I forbindelse med denne kontrakten har vi nå ingeniører fra Tyskland her for opplæring i bruk av moderne konstruksjonsverktøy utviklet av Siemens AG, nettopp til bruk på slike høyspenningskoblingsanlegg. Dermed bygger vi opp nødvendig kompetanse for å konstruere alle slike typer anlegg i fremtiden, sier Røset. ■

**Tekst:** Tone Brenden  
**Foto:** Siemens

## Mindre logo – mer kunnskap

Siemens har de siste årene satset mindre på logoprofilering og mer på andre tiltak for å øke kunnskapen om hva vi gjør.

I desember ble lysskiltene med Siemens-logo på Majorstua og i Stortingsgata tatt ned. Vemodig mener noen, men undersøkelser viser at det har vært riktig å bygge kunnskap om Siemens' løsninger fremfor kjennskap gjennom logoprofilering.

Det er nå langt flere enn tidligere som svarer at de har god eller veldig god kunnskap om at Siemens arbeider med tjenester og produkter relatert til industri, energi og helse. Økt kunnskap i befolkningen og hos beslutningstakere i næringslivet, tyder på at kommunikasjonsiltak som Energieffektiviseringsrapporten og fjorårets reklamekampanje har hatt effekt.



Lysskiltet på Majorstua er nå tatt ned for godt, plassen i Stortingsgata er leid ut for tre år til Codan forsikring, mens skiltet på Carl Berner vil stå frem til plassen blir utleid, eller til avtalen går ut i 2011.

**Tekst og foto:** Anne Tollerud

# Storkontrakt i Brasil

**Siemens Oil & Gas Offshore AS (SOGO) og Siemens Ltda Brasil har sikret seg en kontrakt på 210 millioner kroner, på plattformen P55 i gigantfeltet Roncador i Campos Basin. Kontrakten er et gjennombrudd for SOGO innen vann-injeksjonsteknologi i dette markedet.**

I et meget konkurransepreget marked i Brasil valgte IESA Oleo og Gáz S/A Siemens som sin samarbeidspartner for leveransen til Petrobras. Avtalen ble inngått 24. november 2008, og prosjektet har oppstart i 2011.

– Denne kontrakten lar oss prøve ut et åpent konsortium med kontoret vårt i Rio og demonstrerer vår konkurransedyktighet innen vannrensing. Fagkompetansen og erfaringene åpner også dørene for nye forretningsmuligheter innen process-solutions i fremtiden, sier Bjørn Einar Brath, Senior Vice President Process Solutions i SOGO.

## VIKTIG REFERANSE

Brath kan også fortelle at dette er en svært viktig referanse for det brasilianske markedet med

tanke på Petrobras sin offensive investeringsstrategi fremover innen FPSO (floating production, storage and offloading) og produksjonsplattformer. Det viser også at Siemens er konkurransedyktige innen sulfatfjerningsanlegg globalt.

– Siemens er én av kun fire lisenshavere for denne teknologien globalt, Aker Solutions, Veolia og Natco er de andre, sier Brath.

SOGO står for den totale prosessgarantien innen vannrensing av sjøvann til reinjeksjon.

– Dette innebærer full engineering, innkjøp og skid-fabrikasjon til kundens modulverft, forteller Brath. ■

Tekst: Tone Brenden  
Foto: Berit Roald



**TOTAL GARANTI:** SOGO skal stå for den totale prosessgarantien innen vannrensing av sjøvann til re-injeksjon ved oljeproduksjon på den nye P55-plattformen utenfor Brasil. Bildet viser en sulfatfjerningspakke bygd i Halden i fjor.

## Mini-portrett



**NAVN:** Siv Karin Kallestad

**STILLING:** Trainee

**AVDELING/DIVISJON:** Industry Automation

**I SIEMENS FRA:** 1. September 2007

### HVA JOBBER DU MED NÅ?

Produktansvarlig for Mikro-PLSer, fra 6. januar 2009.

### HVA LIKER DU BEST MED JOBBEN?

At den er fleksibel og variert med kundebesøk, kursing og support, og at jeg har ansvar for eget område. I tillegg er det supert at jeg har kjempe-dyktige og hjelpsomme kollegaer rundt meg som jeg kan spørre til råds, både når det passer og ikke passer.

### DU KAN FORBEDRE ÉN TING I SIEMENS, HVA VELGER DU?

Mer satsing på utvikling/forskning lokalt. Jeg sniker inn en liten ting til; enda mer tilrettelegging for nettverksbygging for nyansatte på tvers av divisjonene.

### HVA GJØR DU HELST I FRITIDEN?

Da studerer jeg psykologi og litt husmor-spansk. I tillegg prøver jeg å støtte og hjelpe kvinner og barn som befinner seg i en vanskelig situasjon gjennom frivillighetsarbeid.

### HVILKEN BOK LESTE DU SIST?

Har lest to bøker parallelt i det siste. Den ene er den siste i triologien til Stieg Larsson, på tysk av alle ting; men det gjør det hele enda mer spennende, og den andre er «Dreams from my father» av Barack Obama. Begge var bra på sin spesielle måte.

### HVA ER DITT LIVSMOTTO?

Ikke presse seg inn i A4-format når det egentlig er for lite.



# Hvordan påvirkes Siemens

**Les hvordan toppsjefene i Siemens ser på fremtiden. De fleste ser muligheter på tross av tøfere tider i enkelte markeder, og det blir viktigere enn noensinne å ta godt vare på kundene.**

– Verden opplever en stor finansiell krise, den største vi som lever i dag har opplevd. Med fem fete år bak oss var denne situasjonen utenkelig i fjor på samme tid, men selv ikke Siemens vil forbli uberørt av denne krisen. I følge NHO-direktør Finn Bergesen jr., som var til stede under Siemens Summit (Siemens' toppleder-møte) i slutten av februar, vil lengden og dybden på krisen avgjøres av bedriftenes evne til å komme ovenpå igjen. Siemens i Norge ligger godt an i så måte, vi har allerede redusert kostnader og blitt mer effektive. Vi har en tjeneste- og produktportefølje som er sterkere enn noensinne, vi er bedre rustet enn de fleste, sier administrerende direktør i Siemens, Per Otto Dyb. Han støttes av Siemens' andre toppledere som ser mange muligheter også i fremtiden.

## **BÅDE OPP OG NED FOR INDUSTRI**

Innenfor industrisektoren opplever noen av divisjonene vekst og gode utsikter, mens andre har fått føling med finanskrisen. Divisjon Mobility forventer en økning i markedet og venter mange nye prosjekter.

– Vi har ingen opplevelse av krise, men opplever tvert imot vekst i både antall ansatte, omsetning og ordreinnngang. Det skjer en betydelig investeringsøkning innen samferdsel og infrastruktur, og en rekke store prosjekter er igangsatt, sier divisjonsdirektør Leif Karlsen i Mobility.

– Stoltenberg sa i fjor høst at «nå skal det bygges vei og jernbane som denne nasjonen ikke har sett maken til», etterslepet er stort, og behovet for å realisere dette er enormt. I tillegg er det bevil-

get betydelige midler til Jernbaneløstaket gjennom regjeringens krisepakke. Vi er inne i flere deler av markedet (fly og post), noe som også skaper mange muligheter. Samtidig ser vi at samferdselsbransjen får mer oppmerksomhet og det blir flere konkurrenter. Det blir viktig å holde på kundene og sikre høy kundetilfredshet, sier Leif.

## **VIL ØKE PÅ SERVICE OG VEDLIKEHOLD**

– Innenfor Skip ser vi at prosjekter utsettes eller stoppes på grunn av problemer med finansieringen. Vi stopper også enkelte leveranser på grunn av risikoeksponering. Det blir derfor viktig for oss å utvikle ettermarkedet, sier divisjonsdirektør Anne Marit Panengstuen. – For Industri generelt går det som planlagt og vi ser ingen krise foreløpig,



# av finanskrisen?

men følger nøye med og jobber for å øke aktivitetene innenfor service og vedlikehold. Det betyr at vi må jobbe aktivt mot kundene og være synlige i markedet. Vi har en stor installert base, og bør kunne sikre oss service og vedlikehold på flere prosjekter der vi alt er inne, sier Anne Marit.

## KRITISK I BYGGEBRANSJEN

– Ja, vi opplever at markedet er vanskelig. Finansieringskildene tørker ut og prosjekter utsettes. Regjeringen har bevilget 1,2 milliarder kroner til energiefektivisering og vi vil se en betydelig vekst innen dette området, men disse prosessene vil ta noe tid, sier divisjonsdirektør Otto Frøseth.

I arbeidet med å posisjonere seg har BT allerede besøkt en rekke kunder, og ser behovet for å utvikle gode suksesshistorier. Også de fire milliardene som er satt av til kommuner og fylkeskommuner for å forbedre bygningsmassen med

hensyn til energibruk, komfort og sikkerhet vil bidra til å styrke divisjonen.

– Vi jobber nå blant annet med å bli en sertifisert partner for Enova, sier Otto.

## KAPRER KUNDER MED RÅDGIVNING

– Ordreinngangen innen Drives har falt og prosjekter med lang leveringstid utsettes, noe som får effekt til neste år. Øvrige forretningsområder med kortere leveringstid går som budsjett. Vi omstrukturerer salgsstyrken og frigjør ressurser for å sikre oss flere kunder. Vi tenker nytt og knytter kundene tettere til oss ved å være en rådgiver som kan kartlegge deres teknologibehov, sier divisjonsdirektør Dag Otterstad.

## ÅPNER FOR ENDRINGER I BRANSJEN

– Vi opplever en tilbakegang fordi både nybygg og oppgradering av eldre anlegg utsettes. Innenfor lyspærer og lysrør er markedet uforandret, sier administrerende direktør Embret Arne

Mellesmo i Osram.

En utfordring er at staten legger vekt på pris og ikke miljø i sine anbud, men kanskje ligger det muligheter i regjeringens krisepakke.

– Finanskrisen kan åpne for spennende refinansieringsmuligheter og endringer i bransjen. Vi blir mer bevisste på hvilke kunder og produkter vi jobber med og hvilke aktiviteter vi igangsetter, sier Embret Arne.

## ØKENDE BEHOV FOR ENERGI

Norges og verdens behov for mer energi gir gode muligheter for Siemens i kommende år.

– Vi opplever ingen krise i energiforsyningen verken i privat eller offentlig sektor, men følger nøye med, sier divisjonsdirektør Olav Rygvold i Power Transmission & Distribution.

– Energiselskapene planlegger langsiktig for å sikre energileveranser over tid, de kan ikke kutte investeringer. Kraftnettet i Norge begynner også å bli gammelt, og må oppgraderes for å gi leveringssikkerhet av elektrisk kraft til forbrukerne. Prognosene viser vekst i vårt marked for årene fremover, og vi mangler fremdeles fagfolk, fordi det dessverre er få som tar el-ingeniørutdanning som følge av det lave investeringsnivået de siste 15 årene, sier Olav. – Kundene har behov for våre produkter og løsninger, og det er hovedsaklig ABB og vi som kan levere de komplette løsningene. Det er et oppdemmet behov for å ruste opp kritisk infrastruktur knyttet til transport av kraft i Norge. Det er ikke gitt støtte til utbygging av kraftnett i regjeringens krisepakke, men indirekte følger nettutbygging med investeringer i fornybar energi, som er støttet i pakken. Vi ser også muligheter i et kommende offshore-nett, et såkalt offshore grid, for energiuveksling mellom Norge og Europa, elektrifisering av oljeinstallasjoner og overføring av energi fra framtidige offshore vindmølleparker, sier Olav.

## TENKER NYTT I OLJE OG GASS

Divisjonsdirektør Inge Husefest i Oil & Gas Domestic kjenner foreløpig ingen krisestemning.

– Vi har bra omsetningsutvikling og god sysselsetting, men beslutningene tar lengre tid og enkelte prosjekter settes på vent. Vi har en stor installert base og det er viktig for oss å ta godt vare på kundene våre.

Han opplever ikke krisestemning hos kundene, men mange bruker nå situasjonen til å gå gjennom kravene til leveranse, pris og andre faktorer det konkurreres om.

– Vi ser muligheter fremover på tvers av divisjonene, og nå må vi sørge for å levere det vi har avtalt, være tett på kundene og bidra til langsiktig kompetansebygging gjennom lange og trygge kontrakter, sier Inge.

– Internasjonalt bygges det lite nå på grunn av manglende finansiering. De store oljeselskapene klarer seg godt, men de små begynner å få problemer, noe som får innvirkning på leveranseindustrien og bidrar til en mindre sikker ordreserve, sier administrerende direktør Are Dahl i Siemens Oil & Gas Offshore. Han mener at en del av løsningen for Siemens blir å jobbe smartere.

– I stedet for å jobbe som tradisjonelle leverandører må vi bli partnere med kundene og sette oss inn i deres utfordringer, utvikle prosjekter og konsepter og utprøve ny teknologi sammen. Det ligger også store muligheter i å jobbe på tvers av divisjonene, Siemens har kompetanse i alle deler av verdikjeden når det gjelder energi. Som partner for kundene blir det vår oppgave å bidra til å påvirke myndighetenes reguleringer av markedet, og se på alternative finansieringsmuligheter for store og solide prosjekter, sier Are.

### VIL HA MER FORNYBAR ENERGI

– Å snakke mye om krise blir fort veldig selvforsterkende. Vi har store muligheter til å flytte oppmerksomheten bort fra de områdene som nå sliter og på sikt bygge en ny industri innen fornybart i Norge. Regjeringen har for liten langsiktighet og gjør ikke nok for å vri fokus over til mulige fremtidige vekstområder. I Siemens må vi være enda flinkere til å tenke nytt for å unytte mulighetene som ligger i å jobbe mer

sammen på tvers av de tradisjonelle divisjonene, sier Tore Tomter som har ansvaret for området Fossil & Renewables.

– Innenfor vannkraft går vedlikehold og modernisering som planlagt, men vi ser at nye prosjekter utsettes. Vi ser muligheter for å ta vår andel av de økte bevilgningene i regjeringens krisepakke til kommunenes infrastruktur, sier administrerende direktør Kjetil Toverud i Voith Siemens.

– Fremover vil vi jobbe enda mer målrettet med myndigheter og politikere for å være aktivt med i samfunnsdebatten og påvirke rammebetingelser og viktige beslutninger som påvirker kundene. Vi utvikler også tette relasjoner på mange nivåer hos kundene, sier Kjetil.

### GODE UTSIKTER FOR HELSE

– Vi har ingen opplevelse av krise, helsevesenet er primært en offentlig sektor som er motsyklisk i forhold til markedet ellers. Vi tok svært mange nye kontrakter i fjor sommer, og har mange prosjekter det nå jobbes med. Regjeringen har bevilget økte midler til bygningsmassen innen helsevesenet, og vi håper det kan frigjøre ytterligere midler til kjøp av utstyr. Vi kan bidra med elektronisk samhandling og hjelpe sykehu-

sene til å få mer ut av ressursene sine, sier divisjonsdirektør Ole Per Måløy i Siemens Healthcare.

– De ekstra bevilgningene fra myndighetene er primært rettet mot bygninger og oppgraderinger som skaper arbeidsplasser, sykehusene må derfor fortsatt søke å få mer ut av hver investerte krone. Jeg ser store muligheter for Siemens hvis vi kan opptre som ett selskap med en felles inngang mot kundene. Da vil kundene se hvordan de kan jobbe mer helhetlig, integrert og kostnadseffektivt, sier administrerende direktør Wesley Caple i Siemens Healthcare Diagnostics.

– I Norge er ikke markedet for høreapparater påvirket i stor grad av finanskrisen, vi har et flott helsesystem som sikrer brukerne gode produkter også i tøffe tider. Globalt har krisen også påvirket vår industri, og konkurrenter som ikke er så solide som Siemens kan få problemer, sier administrerende direktør Kai Schlömer i Siemens Høreapparater. ■

Tekst: Anne Tollerud  
Foto: Siemens



**GOD HELSE:** I sektor Healthcare er det muligheter for at regjeringens krisepakke med økte bevilgninger til bygg kan frigjøre andre midler til kjøp av utstyr fra Siemens.

# Miljø, tid og penger spart!

Det meldes om økt bruk av de ulike elektroniske møteformene i den reisefrie måneden mars. Vi har sjekket stemningen omkring verktøyene. Er de alternative møteformene et fullgodt alternativ til å reise frem og tilbake?

## **MØTE 1: OSLO, TRONDHEIM, STAVANGER OG BERGEN**

I Besseggen møterom i Oslo holder Nils Klippenberg, Bent Kvande og Sissel Helene på å etablere kontakt gjennom Siemens Meeting Centre med både Trondheim, Stavanger og Bergen. Den umiskjennelige trønderdialekten som strømmer ut fra høyttalertelefonen tyder på at kontakten med Trondheim er etablert. Noen øyeblikk etter er også Stavanger og Bergen på tråden. Ready for launch - møtet kan starte.

Bent Kvande fra divisjon Power Transmission and Distribution har lang erfaring med fjernmøter, og er godt fornøyd med den effektiviseringen verktøyene representerer. Avdelingen hans er spredt ut over landet, og har jevnlig nettmøter, i tillegg brukes det i kontakten med kunder i Stockholm.

– Dette er et veldig greit alternativ til å reise frem og tilbake, sier Bent, som likevel poengterer at det er rom for forbedringer.

– Telefonene varierer i lyd- og brukervennlighet, og selve skjermdelingen kunne nok vært litt mer lettvin. Det går ofte med mye tid for å få alt på plass. Men her ligger det også et ansvar på møteorganisateurer som kan gjøre mye på forhånd, sier Bent. Han avslører at dagens møte ikke forløp helt knirkefritt etter at Innblikks utsendte forlot selskapet. Men etter noen restarter, og et skjermbilde som ikke oppførte seg helt likt i de ulike byene, kom møtedeltagerne likevel i mål.



**MØTE 2:** Syv travle herremenn godt i gang med en heldags videokonferanse mellom Oslo og Trondheim. Bildet virket greit, men lyden hadde forbedringspotensialer, sier Håkon E. Nilssen (til høyre).

## **MØTE 2: OSLO - TRONDHEIM**

Syv travle herremenn er godt i gang med en heldags videokonferanse mellom Oslo og Trondheim. De fem gla'trønderne i Trondheim er: Terje Rønningen, Leif Egil S. Dahl, Einar Lamo, Jens Petter Hanssen og Andreas Lien. I Oslo finner vi Håkon E. Nilssen og Stein Ingebrigtsen (ikke tilstede da bildet ble tatt).

*[Jubel via storskjermen fra team Trondheim da Nilssen i Oslo får damebesøk av journalisten]*

– Oppkoblingen av skjermen gikk greit, men lyden er dessverre alt for hakkete og dårlig. Vi måtte gå over til å bruke høyttalerne på telefonen, sier Oslo.

## **FORBEDRINGSPOTENSIALE?**

– Vi har mange videokonferanser i Siemens, derfor er topp teknisk utstyr svært viktig i møterommene. Man trenger en ordentlig høyttaler i telefonen, med mikrofoner, og gjerne headset til møtedeltagerne, skjermene bør også ha bedre oppløsning, kommenterer Trondheim.

– Dette er en meget positiv måte å ha møter på. Det er effektivt, mer miljøvennlig og man sparer mye tid. Man

slipper å stå opp klokken fem om morgenen, og slipper å bruke tid og penger på buss og fly, sier Trondheim.

– Et annet forbedringspotensiale i Oslo er at Trondheim har vafler i møterommet, mens her er det ikke noe, spiller Oslo inn.

– Trondheim har kanskje vafler, men Herr Nilssen i Oslo har jo damebesøk! *[Latter]*

– Joda, det er sunt med litt misunnelse, sier en smørblid Nilssen i Oslo. ■

Tekst: Tone Brenden/Christine Sørvaag  
Foto: Tone Brenden

## **Møte 2 kjapt kalkulert**

- **Reisekostnader spart:** Fire gla'trønderne til møte i Siemens Oslo – Ca. 5500 kroner
- **Utslipp/ fly spart:** Ca. 800 kilo CO<sub>2</sub>
- **Husfred /bolig spart:** 20 min. god norsk småkrangel om reisedager, unnasluntring og vekking 05.00
- **Tillegg:** Vafler.

## **Mer om nettmøter**

Se brukerveiledningene på CIO sine sider på intranett.

Navn Siemens-laget Alder 63 år Siviltstand Ukjent Medlemmer 2650 Bor Oslo, Trondheim, Bergen, Stavanger  
Hytter Sørkedalen i Oslo, Gautefall i Telemark, Lysøysund på Trøndelagskysten og Bavaldstunet på Voss  
Fritid Bordtennis, bowling, fotball, golf, innebandy, squash, svømming, volleyball, curling, dykking, radiostyrte  
helikoptre/fly/biler/båter, alpint, langrenn, havfiske, friidrett, foto/video, styrketrening, yoga, gourmetklubb, sykling,  
spinning, kultur og fester med mer Etablert 1937 Aktuell nå Revitaliseres for å skape økt trivsel og samhold i Siemens

# Norges mest sporty 63-åring

**Siemens-laget er antagelig Norges mest sporty 63-åring, og isteden for å se frem til en rolig og tilbaketrukket pensjonisttilværelse, økes nå aktiviteter og innsats i året som kommer.**

Siemens-laget har i flere år vært en viktig bidragsyter til trivsel og samhold i Siemens, og er en fin måte for nyansatte og unge å komme inn i miljøet på. Laget revitaliseres nå, og i den forbindelse har vi gjort et portrettintervju med den spreke senioren som i 63 år har stått på til beste for medarbeiderne i bedriften.

**Du ble etablert i Oslo i de harde 30-åra, 26. april 1937 for å være helt nøyaktig, hvordan var det egentlig på den tiden?**

– Jeg kan huske i begynnelsen av 30-åra, at vi mannet oss opp til å stille et lag til kamp på Gressbanen på Vestre Holmen (vår gamle landskamparena). Siemens-herrene den gang hadde kne-lange shorts, og opp gjennom den forsvante de knoklede bena. Derne et innhult bryst, så et ansikt med morderisk blikk, og over det, for enkeltes vedkommende, litt tynt og pistrete hår. Trøyene

var lånt for anledningen, de var sebra-mønstrert for å illudere stripevillhet. Under kampens hete hørtes smertehyl når snøringen på ballen - den tidens fotball hadde snøring - traff issen under forsøk på heading. Nå er utstyret et annet, men vi kan også i dag høre smertehyl i kampens hete.

Senere etablerte jeg meg i Trondheim (1946) og Bergen (1951), og i løpet av de siste årene er jeg også å finne i Stavanger. Siemens-laget i Trondheim har for øvrig grunnlag i «Suppefondet», som ble opprettet i 1942 for å sikre at medarbeiderne fikk dekket grunnleggende behov som mat. Etter krigen ble fondets midler, som da beløp seg til 2362,26 kroner, overført til Siemens-laget.

Under kampens hete hørtes smertehyl

**Både administrerende direktør Per Otto Dyb og finansdirektør Kjell Pettersen sier at Siemens-laget har vært og fortsatt skal være en viktig bidragsyter til trivsel og samhold i Siemens, det er en stor oppgave du har fått tildelt?**

– Ja, jeg har en stor og viktig jobb med å gi alle medarbeiderne tilbud innen idrett, hobby og fritid. Det er jo gjerne slik at jo flere som kjenner hverandre, desto lettere ska-

pes samarbeid og samhold til beste både for den ansatte og for bedriften. Derfor er det fint at vi kan treffes utenom arbeidstid på tvers av avdelinger og divisjoner. De senere årene har vi også blitt mer oppmerksomme på hvor viktig fysisk aktivitet er for helsen, og hvordan dette kan bidra til å holde sykefraværet nede. Med alle de forskjellige tilbudene jeg har, skulle det være noe for enhver smak, både for de som liker å trene individuelt og de som liker lagidrett. Også andre fritidsaktiviteter er aktuelle, og en av de nyeste gruppene er SRC-Bergen (Siemens Radiocontrolled Bergen), der radiostyrte helikoptre, fly, biler og båter spiller hovedrollen.

## Medlemskap og informasjon

Alle er medlem i Siemens-laget hvis de ikke har reservert seg. Det koster 150 kroner i året å være medlem. Ønsker du å starte en ny gruppe? Ta kontakt med styret i Siemens-laget der du jobber. Du finner informasjon om aktiviteter og kontaktpersoner på intranett under Ansatt i Siemens / Siemens-laget.



**Ledelsen i Siemens, med HR-direktør Sissel Vien og hovedtillitsvalgt Roy Lund i spissen, har besluttet å satse sterkere på deg i fremtiden, blant annet med økte bevilgninger.**

– Dette er et veldig godt initiativ fra ledelsen som har kommet til gjennom det interne prosjektet attraktiv arbeidsgiver. Jeg har mange medlemmer og aktiviteter i dag, men med bedre økonomi og mer oppmerksomhet kan vi sammen få til noe som er enda bedre. Fremover skal jeg samarbeide tettere med ledelsen via HR-avdelingen for å jobbe sammen mot våre felles mål. Sammen skal vi se på rabattavtaler og utvikle gode websider slik at alle kan få informasjon om tilbudene. Jeg kommer til å være enda mer lydhør for hva medlemmene vil ha av aktiviteter, og øke oppmerksomheten om de aktivitetene som har størst oppslutning. Jeg skal også sette spesielt fokus på nyansatte og yngre arbeidstakere. Siemens-laget er en fin måte å

komme inn i arbeidsmiljøet på, og aktivitetene fører til at ansatte trives enda bedre på jobb.

**Det har vært en utfordring å få tak i folk til å sitte i styret og til andre verv, hvordan kan dette løses?**

– I motsetning til hva mange tror, er ikke dette et nytt fenomen. På slutten av 50-tallet ble jeg truet med nedleggelse da virksomheten avtok og medlemmene ikke klarte å stille nytt styre. Men aktivitetene tok seg opp igjen, blant annet fordi ledelsen engasjerte seg og økte bevilgningene akkurat slik de gjør i dag. Vi ser nå økende aktiviteter landet rundt, jeg har derfor stor tro på en fortsatt sporty og aktiv fritid for meg og alle Siemens' medarbeidere også i årene fremover.

**Det startet med Siemens-hytta i Sørkedalen i Oslo, og nå har du blitt den reneste hyttebaronen?**

– He he, ja nå kan jeg tilby gode hytte-tilbud i flere deler av landet. I tillegg har medlemmene tilbud om ferieleiligheter i Spania. Siemens-hytta i Sørkedalen ble for øvrig til som et dugnadsprosjekt med innsats fra mange av de ansatte. Hytta stod ferdig i 1941, og det var lagt til rette for en festlig åpning den 10. september. Men dette var jo under krigen, og bare noen dager før kunngjorde okupasjonsmyndighetene at fra og med 10. september hadde ikke nordmenn anledning til å samles til møter, fester og lignende etter klokka åtte om kvelden. Unntakstilstanden varte bare en uke, så 19. september kunne endelig innvielsen finne sted. Situasjonen tillot ikke store utskeielser, så hovedretten på festbordet var brød uten smør og pålegg. Det er heldigvis andre tider nå, og jeg ser frem til å fortsette min jobb med å bidra til trivsel og samhold i Siemens. ■

Tekst: Anne Tollerud  
Illustrasjon: Egil Nyhus

**Hovedretten på festbordet var brød uten smør og pålegg**

## Siemens-blod kan redde liv



Når blodbussen kommer til Siemens på Linderud kan du gjøre en viktig samfunnsinnsats som redder liv. Blodbanken i Oslo forsyner alle sykehusene i Oslo med blod og blodprodukter, og trenger blod fra 1000 blodgivere hver uke for å kunne levere nok blod til alle pasientene.

Blodbussen fra Røde Kors kjører rundt og taper blod fra givere i bedrifter og institusjoner. Det finnes ingen erstatning for blod, som blodgiver gjør du derfor en viktig samfunnsinnsats.

### Mer informasjon

Blodbussen i Oslo

(Registrer deg og velg Siemens):

<http://www.blodbanken-oslo.no/blodgivning/bussregistrering.html>

Blodbussen i Bergen: <http://www.helse-bergen.no/avd/blodbanken/blodgiver/blodbussen/>  
Blodbankene i hele landet: [giblod.no](http://giblod.no)

## Penger å spare med mobil

Bruk nummeropplysningen 21491880, da betaler Siemens kun 10 kroner for tjenesten. SMS med forespørsel (navn eller nummer) til 1880 koster bare en krone. Gjennomsnittlig kostnad pr samtale til 1881 kostet rundt 25 kroner i forrige kvartal. «Sett over»-tjenesten bør unngås, da den koster ekstra. Legg inn 21491880 med navn «Opplysningen» i telefonboken din med en gang!



## Takk

Til alle Wenke Nygaards kollegaer og venner på Siemens.

Tusen takk for blomster, minnerord og deltakelse i forbindelse med Wenkes bortgang. Det var godt å se at hun ble satt så stor pris på.

Med vennlig hilsen familien



DILBERT



## I storform til Birken

130 spreke Siemensianere er påmeldt til sykkelbirken som går av stabelen i august. I Oslo ligger folket allerede i hardtrening, og divisjon IA&DT har invitert til fredags-treninger på S.A.T.S på Hellerud. Spinningtimen starter hver fredag 15.30 presis og varer i 60 minutter. Det er ca 50 sykler tilgjengelig, så det er god plass.

– Det fine med spinning er at det er umulig å bli frakjørt, og at man bestemmer intensiteten selv. Varmt og lite motvind er det også, sier Knut Olav Soleim som er instruktør.

Knut Olav er også kontaktperson om du har spørsmål: knut.soleim@siemens.com



## Gratulerer

### 25 ÅR I SIEMENS

18.06 Gundersen, Pål S/O

### 40 ÅR I SIEMENS

28.04 Tryggstad Ivar S/O

### 50 ÅR

19.01 Gunnar Nes, Voith Siemens  
19.03 Jan Inge Bae, Voith Siemens  
12.04 Heggland Erik, S/T  
22.04 Nåmdal Jan, S/B  
02.05 Bjørklund Ola, S/T  
07.05 Rømme Rolf, S/T  
21.05 Svein Inge Strugstad, Voith Siemens  
27.05 Nøding Helge, S/O  
04.06 Lundemo Olav, S/T  
08.06 Iversen Gunnar A., S/O  
09.06 Kristiansen Stein, S/O

### 60 ÅR

30.01 Viggo Holsæter, Voith Siemens  
15.04 Torleif Kulset, Voith Siemens  
15.04 Johannesen Jan Erik, S/O  
19.04 Terje Kolbu, Voith Siemens

21.04 Lindh Knut, S/O  
29.04 Sivertsen Øystein, S/T  
15.05 Strand Per Roar, S/T  
20.05 Lillevik Ove, S/Ålesund  
25.05 Fjeld Jan, S/O  
28.05 Andersen Rolf Kristian, S/O  
30.05 Sauer George, S/T

### 70 ÅR

05.04 Aluwini Norbek, Kristiansand S  
23.04 Tangen Sigmund, Gran  
29.04 Bittmann Reinhard, Moss  
17.06 Ellefsen Rolf Jan, Sarpsborg  
25.06 Kleinschmidt Manfred, Strømmen

### 80 ÅR

09.04 Skare Kjell A, Isfjorden  
25.04 Rønningsen Lilly, Oslo  
22.05 Syversen, Hroar, Oslo  
24.05 Bjerke Margot Svanhild, Oslo  
04.06 Nygaard Magnar, Oslo  
14.06 Bentseng Fredrik V., Årnes  
20.04 Sandvik Randi Foldahl, Trondheim  
01.06 Hansen Ingrid Johanne, Trondheim



## Ny i Siemens

**NAVN:** Kristin Kippenbroek Dahle

**ALDER:** 27 år

**SIVILSTAND:** Samboer

**BOSTED:** Trondheim

**STILLING:** Prosjektøkonom / Controller

**AVDELING/DIVISJON:** Energy Power  
Transmission and Distribution (PTD)

**I SIEMENS FRA:** 26. februar 2009

### HVA JOBBER DU MED?

Jeg jobber som prosjektøkonom i forskjellige prosjekter i PTD.

### HVILKEN BAKGRUNN HAR DU?

Jeg kommer fra skatteetaten der jeg var ansatt som revisor. Har en bachelorgrad i økonomi & administrasjon og i revisjon.

### HVORFOR VALGTE DU SIEMENS?

Jeg valgte Siemens fordi jeg liker profilen til selskapet. Stillingen er spennende og det er stort selskap med mange muligheter.

### HVA GJØR DU HELST I FRITIDEN?

Vel, egentlig så liker jeg best å lese, leser alt, men for tiden bygger vi hus og da går stort sett all fritid til dette.

### HVA ER DITT LIVSMOTTO?

Ja si det, men jeg har jo skjont at: Livet er det som skjer mens du er opptatt med å legge andre planer.

Siden sist har vi fått  
16 nye kolleger,  
vi ønsker alle velkommen  
til Siemens.

## InnovasjonsNytt

v/ Mats Thorstensen

Hvilken teknologi former livet vårt i fremtiden? Siemens legger store ressurser i å finne løsninger for dagens og morgendagens samfunn innen områdene industri, energi og helse. Ta en titt på noen av de siste innovasjonsnyhetene her.



### Stort potensiale for drastiske CO<sub>2</sub> kutt

Siemens har utarbeidet en miljørapport i samarbeid med Wuppertal Institutt for Klima, Miljø og Energi. Forskningen fokuserer på hvordan storbyer kan redusere sine utslipp av drivhusgasser med hele 90 prosent, uten å merkbart påvirke livskvaliteten til innbyggerne. Med utgangspunkt i München viser studiet hvordan en stor og moderne by drastisk kan kutte sine CO<sub>2</sub>-utslipp. Byer er i dag ansvarlig for hele 80 prosent av utslippene i verden, og bør derfor innta en ledende rolle i kampen mot klimaforurensning.



### Høreapparatet kan kobles til mobiltelefonen

Siemens har utviklet en helt ny serie høreapparater - «Life». Denne serien er spesielt utviklet med tanke på førstegangsbrukere og alle som vil ha et diskret, men allikevel tiltalende høreapparat. Instrumentene i denne serien er mye mindre og lettere enn konvensjonelle høreapparater, med et elegant og moderne design fylt med den nyeste teknologien. Tek Connect-teknologien utviklet av Siemens gjør at du til og med kan koble høreapparatet til mobiltelefonen, stereoanlegget og TV-en ved hjelp av Bluetooth. Life-serien kan også brukes til å behandle tinnitus, siden apparatet bruker en spesiell terapeutisk lyd som avleder pasienten fra støyen i det indre øret.



### Høyteknologisk medisin - nå også for kjæledyr

Magnetisk resonans blir ofte brukt der røntgen og ultralyd kommer til kort. Siemens har nå utviklet prosesser hvor man bruker miniatyrsylindere tilpasset kjæledyr for å få frem detaljerte snittbilder av pasientene fra dyreverdenen. For veterinærer betyr dette at de nå kan stille mer korrekte diagnoser enn tidligere, og behandle pasientene deretter.