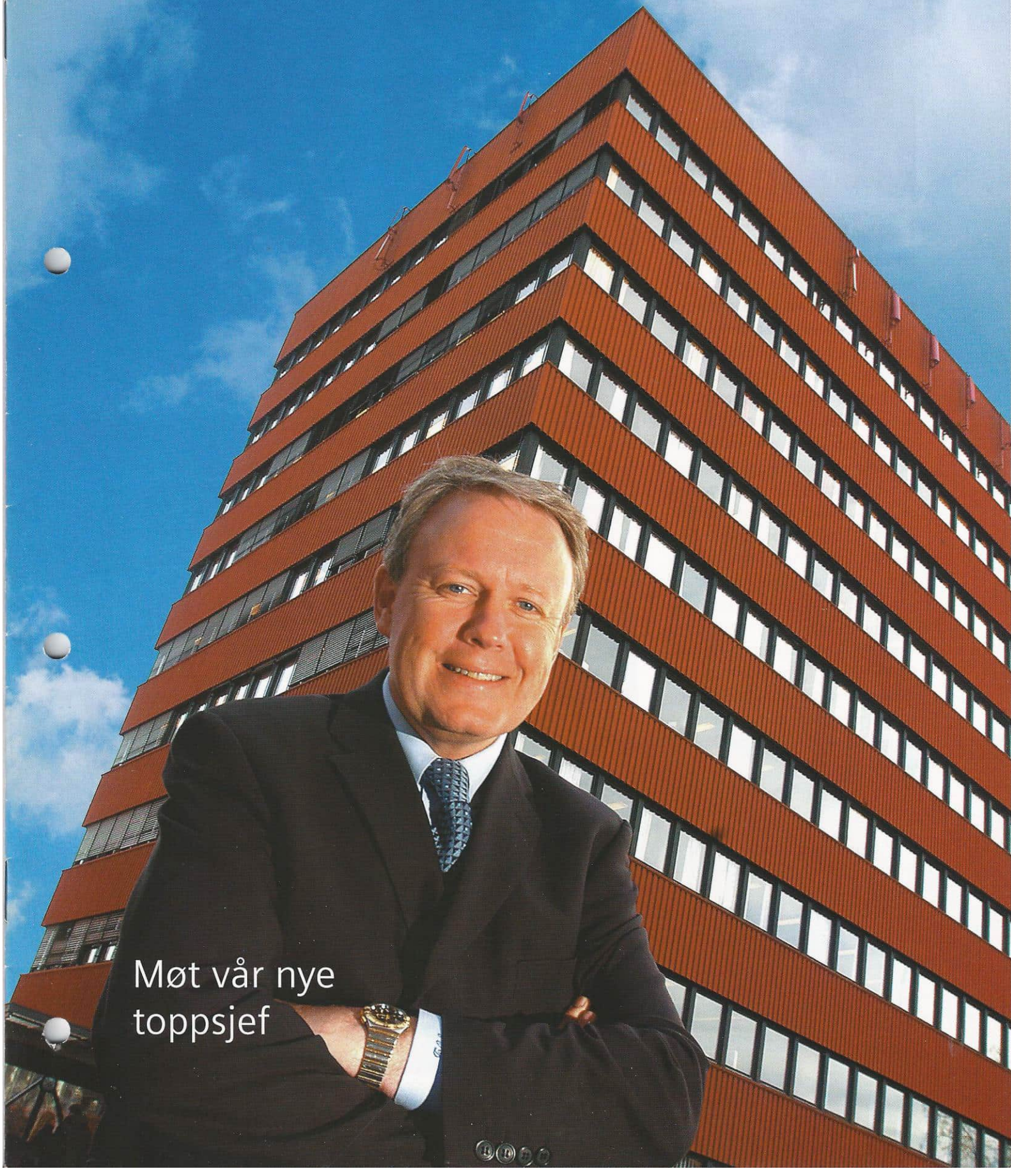


Siemens Intern

nr 1 • 2004

Møt vår nye
toppsjef





LEDEREN

Lønnsom vekst

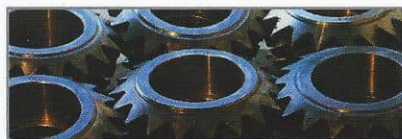
Nå kan vi alle se frem til en spennende tid i Siemens. Etter flere år med kostnadskutt, omstrukturering og nedbemanning er det endelig lysere tider i sikte. Ny vekst, en lønnsom sådan, skal bringe oss opp og frem igjen. Fraværet skal ned og trivselen opp, uttaler vår nye toppsjef Per Otto Dyb i et intervju på side åtte.

Vi skal ta nytt grep om markedet, og lønnsom vekst er et strategisk mål for Siemens både i Norge og resten av verden. Selv om noen av våre forretningsområder fortsatt går trått, ser vi positiv utvikling innenfor stadig flere områder. Jeg gleder meg til å følge både Per Otto og Siemens i årene som kommer. Regner med at du er enig med meg i at det er mye mer morsomt å bygge opp enn å bygge ned.

Ønsker deg i første omgang en fremgangsrik vår.

Anne Tollerud

INNHold



Vi får en ny divisjon

Fra 1. april er Siemens Building Technologies en divisjon i Siemens AS. Vi ønsker velkommen til 515 nye kollegaer lokalisert på hele 14 steder rundt om i Norge.

4



Større krav til IT-brukere

Det er nytt at Siemens stiller krav til IT-brukerne i form av obligatorisk opplæring. Med e-kurs blir det enklere å gjennomføre opplæringen på de tidspunktene som passer deg best.

5



Lønnsomhet og vekst

Ledergruppen vår har vært på Kick-off med Johannes Feldmayer, nyutnevnt Europasjef i Siemens AG. "Gå for lønnsomhet og vekst" er mottoet for Siemens' videre utvikling i årene fremover.

6



Bli kjent med Per Otto

Siemens Intern har intervjuet vår nye administrerende direktør, Per Otto Dyb. Les hvilke tanker han har om sin nye jobb, veien fremover med Siemens, og hva han gjør på fritiden.

8



Får norsk Skandinaviasjef

Ole Morten Skymoene, administrerende direktør i Siemens Business Services AS i Norge, blir skandinavisk leder når selskapene i de tre landene fra 1. april samordner sin virksomhet.

11



Bort fra cowboy-stempelet

- Det er mange cowboys innen bygg og anlegg, om vi ikke er det selv så har vi mange rundt oss sier verneombud Odd Karl Nyrud i Siemens avdeling Haugalandet. Der satser de på HMS i alle deler av arbeidshverdagen for å øke sikkerhet og trivsel.

12



Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Corporate Communications
CC0010-03044.5

Ansvarlig redaktør: Stein Bjørnbekk

Redaktør:

Anne Tollerud, tlf. 22 63 34 26
e-post: anne.tollerud@siemens.com

Redaksjon/ kontakt personalsider:

Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72
e-post: sissel.bergh@siemens.com

Kontakt i Trondheim:

Berit Selbo, tlf. 73 95 91 75
e-post: berit.selbo@siemens.com

Produksjon/trykk: Facio AS, Oslo

Forsidebilde:

Marianne Otterdahl-Jensen

Takk for meg

Når jeg i dag ser tilbake på 34 års aktiv tjeneste i huset Siemens, så er det i første rekke glede og takknemlighet som fyller meg når jeg lar minnene fly forbi.

Jeg har vært så heldig å få oppleve et interessant og spennende yrkesaktivt liv, spekket med nye utfordringer, nye og overraskende situasjoner så å si hver eneste dag. Sett på den måten har alle de 34 årene vært enkeltelemer i en vedvarende læreprosess som jeg etter beste evne har forsøkt å forholde meg aktivt til.

Da jeg som nyutdannet siviløkonom fra universitetet i Würzburg begynte hos Siemens i München på "Datentechnik"-området i mars 1970, tenkte jeg naturligvis ikke "at her i Siemens skal du tilbringe hele ditt yrkesaktive liv". Hvem gjør vel det når man er nyutklekket siviløkonom, nygift, og i tillegg bor i herlige München.

Det som kanskje overrasket meg mest – også fortløpende underveis – var at jeg aldri fant behov for å søke noe nytt utenfor Siemens. Årsaken til det ligger naturligvis i den utrolige produktbredde og den enorme spredning på et stort antall spennende og meget forskjellige forretningsområder som Siemens tilbyr. Når du i tillegg – spissformulert –

kan velge mellom 192 "Siemensland" å arbeide i, så er det utvilsomt utfordringer nok og muligheter nok til å utvikle seg innenfor Siemens-konsernets egne vegger. Her er det kun viljen det står på! Jeg oppfordrer alle Siemens-medarbeidere i Norge til å bruke de mulighetene konsernet tilbyr verden over. Du vil alltid måtte være "din egen lykkes smed"!

For meg ble det Siemens i Tyskland og Norge, og i tillegg til det mange spennende og utviklende år i vårt tidligere datterselskap Tandberg Data. Denne perioden – åttiårene – var særdeles interessant fordi det var norsk dataindustriens pionertid. Alt var mulig, med holdninger og strategier uten grenser.

Mine siste og snart 11 år som administrerende direktør i Siemens har i første rekke stått i innovasjonens og forandringenes tegn. Og innenfor begge områder har vi bare sett begynnelsen. Globaliseringen og et utvidet EU, vil gjøre sitt til en raskere takt i forskning og utvikling og dermed introduksjon av nye produkter og tjenester. Vår egen evne til å håndtere slike situasjoner og forandringer i vår organisasjonsstruktur starter med erkjennelsen av at vår verden i dag består av en evigvarende runddans av forandringer i form av ny teknologi og forandret infrastruktur. En ny virkelighet vi aktivt må forholde oss til, også ved å dyrke vår lærende bedrift videre. Og selv om vi har lært det og opplevd det, så

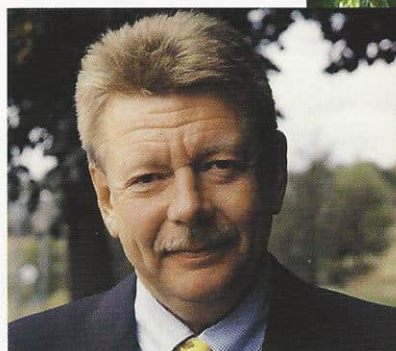
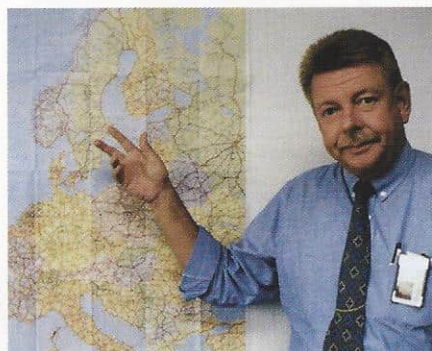
er det ikke alltid like lett å forholde seg konstruktivt til erkjennelsen: At vi alle ønsker forbedringer, men ingen, eller de færreste ønsker forandringer! Og uten forandringer ingen forbedringer.

Som jeg nevnte innledningsvis har det vært en udelt glede å tjene huset Siemens i over 34 år. En arbeidsgiver som har vært preget av en integrert og seriøs profil, med hele tiden kontinuitet, kvalitet og med kundens beste for øye.

Jeg er stolt av og glad i Siemens og jeg synes ikke man kan gi uttrykk for det bedre enn Siemens-konsernets grunnlegger, Werner von Siemens gjør, når han sier: "I will not sell the future for a quick profit..."

La dette budskap være fundamentet også for de kommende ledergenerasjoner i Siemens-konsernet, for Per Otto Dyb, Kjell Pettersen og alle Siemens-medarbeidere i Norge. Jeg ønsker dere lykke til videre i deres arbeid med å utvikle Siemens.

Takk for meg!

Fikk storkontrakt i Trondheim

I midten av januar signerte Siemens Building Technologies (SBT) sin største kontrakt noensinne. Avtalen om total-integrasjon av alle byggt tekniske løsninger ved oppgraderingen av St Olavs Hospital i Trondheim har en verdi på nær 40 millioner kroner.

- Siemens' tilbud lå høyere i pris enn konkurrentene, men vi fikk avtalen allikevel, sier Rune Martini stolt. Han er administrerende direktør (divisjonsdirektør fra 01.04.04) i Siemens Building Technologies.

Ledelsen i Helsebygg Midt-Norge sier i sin innstilling at Siemens kommer best ut når det gjelder evne til å gjennomføre oppdraget, blant annet på grunn av vår evne til å stille med en prosjektorganisasjon med erfaring fra tilsvarende prosjekter.

Ny divisjon i Siemens

1. april er Siemens Building Technologies (SBT) en divisjon i Siemens AS. - Vi er klar for å møte kunden som "one Siemens", sier Rune Martini som blir divisjonsdirektør fra samme dato.

- Mottoet vårt er at en samarbeidspartner gjør hverdagen enklere. Organisasjonen er klar for å møte kundene som one Siemens, sier Martini.

De største forskjellene i organisasjonen gjelder administrative oppgaver. Mange prosesser er harmonisert med resten av Siemens og en rekke av disse administreres nå i SAP.

Avtalen gir SBT totalansvar for alle byggt tekniske fag, både for nybygg og for oppgradering av eksisterende bygg. Fase én omfatter et område på 91.000 kvadratmeter og oppgaven løses lokalt av Siemens' medarbeidere i Trondheim.

Felles løft

Arbeidet som pågår frem til august i 2006 gir også arbeid til divisjon Installasjon og leveranser fra divisjon Automation & Drives. Et godt eksempel på at det oppnås synergier på tvers av divisjoner og selskaper

i Siemens og at de sammen fremstår som "One Siemens" for våre kunder. Avtalen gir også muligheter for en gjentakende inntektstrøm over syv år hvis Helsebygg ønsker å løse inn opsjonen på service, vedlikehold, oppfølging og støtte på drift.

- Fase to lyses ut i løpet av de neste 18 månedene, dermed gjelder det for oss å vise at vi er tilliten verdig. Er vi gode nok i fase én, kvalifiserer vi oss også til kontrakten for neste byggetrinn som omfatter 130.000 kvadratmeter, sier Martini.



Rune Martini blir divisjonsdirektør for vår nye divisjon Building Technologies.

- Vi har hatt aktivt fokus på å ta ut synergier gjennom å harmonisere felles støttefunksjoner. 15 stillinger er kuttet, men de fleste har fått andre oppgaver i Siemens eller SBT, sier han.

Siemens Building Technologies er totalleverandør av store integrerte løsninger som dekker alle tekniske fag innen byggt teknologi. Vår nye divisjon har 515 medarbeidere, og er lokalisert på hele 14 steder i Norge. SBT består av fire seksjoner:

- Security Systems: Totale sikkerhetsløsninger og sikkerhetstjenester.

- Fire Safety: Brannalarmsystemer
- Building Automation: Sentral drifts-kontroll og bygningsautomatisering.
- HVAC Products: Produktsalg, varme og ventilasjonsautomatikk.

Rune Martini blir divisjonsdirektør og samtidig ansvarlig for de to største SBT-seksjonene Security Systems og Fire Safety. Frode Arnesen er divisjonsøkonom og Inger Raaschou HR-ansvarlig. Tom Kristiansen og Tore Sagsveen er seksjonsledere for henholdsvis Building Automation og HVAC Products.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Stiller krav til IT-brukere

Et halvt år er gått siden Siemens åpnet sin nye e-læringsportal med tilbud om ulike IT-kurs i Office 2000 og XP. Tilbakemeldingene har vært mange og ulike og det er nok uventet for mange at bedriften stiller krav til IT-brukerne i form av obligatorisk opplæring.

For de fleste medarbeidere (som bruker CAT) var fristen for å gjennomføre den obligatoriske delen 1. april i år. Denne delen besto av for-test i kurset Microsoft Word, for-test i kurset Microsoft Excel og å fullføre/bestå kurset i Internet Explorer og Outlook.

Oppbyggingen av e-læringsportalen skjer gradvis, og fremover vil vi legge ut flere tilbud basert på signaliserte behov fra divisjonene.

For vandrenett-brukere

I februar 2004 ble tilbudet i portalen utvidet med en "e-briefing" om bruk av Vandrenett (Mobilis) og de nye muligheter denne løsningen gir brukerne. Kurset tar ca 20 minutter og egner seg for alle som skal anskaffe eller nettopp har tatt i bruk Siemens' Vandrenett.

En tilsvarende e-briefing på temaet CAT (Scan-Basis) er under planlegging.

Kom gjerne med forslag

E-læring som kompetanseutviklende tiltak vil bli en stadig mer naturlig del av vår hverdag. Gjennom e-læring blir kunnskap mer tilgjengelig for flere og læring blir i større grad integrert i hverdagen. E-læring bør smelte sammen med de øvrige læringsaktivitetene, slik at vi får gode kombinasjoner av e-læring, klasseromundervisning, workshops og diskusjonsgrupper. Dette er noe vi i Siemens må vokse oss inn i, og vi oppfordrer derfor alle til å engasjere seg. Gi dine forslag og innspill til læringsansvarlig eller personalkonsulent i din divisjon.

Stup ut i det!

Til deg som leser dette og ikke er helt à jour med den obligatoriske opplæringen i portalen, har vi følgende oppfordring fra HRM og CIO: Stup ut i det! Hvis du tror kursene er vanskelige eller at tilgangen til portalen er "plundrete", blir du forhåpentligvis



- Dette er en fin måte å lære på, du kan ta kursene når det passer deg. Portalen er enkel å bruke når man har satt seg inn i systemet, sier Arvid Lillebekk i KOS SLI. Han var tidlig ute med å gjennomføre Office-kursene, de danner et godt grunnlag for Datakort-kurset han deltar på nå.

gledelig overrasket. Det går også utmerket å bryte opp innsatsen i mindre deler, for systemet husker hvor langt du har kommet i kurset. Hvis du mener du har lite å lære av akkurat disse kursene, består du trolig testene med minimal innsats. Samtidig har du gjort deg kjent med portalen som har døgnåpent og kan nås via internett: <http://sielearn.edvantage.net>. Selvfølgelig finner du også e-læringsportalen på Siemens Intranett under "Flere applikasjoner".

Tekst: Ole Banggren Foto: Anne Tollerud

Slutt på tomme minibanker

Siemens har utviklet et verktøy som kan forutsi når bankene må fylle opp minibankene sine og hvor mye penger de skal fylle med. Systemet som kalles Intelligent Cash Management bruker eksisterende uttak som beregningsgrunnlag. En bank med 1.500 minibanker har bundet opp til 60 millioner euro i disse automatene. I tillegg til at vi slipper tomme minibanker, kan bankene ha mindre penger i automaten og heller investere noen av pengene i mer lønnsomme aktiviteter.



Oppdager lungekreft

Forskere i Siemens har utviklet en programvare som kan finne lungekreft på et tidligere stadium enn det som før var mulig. Programmet syngo LungCare CT vurderer testresultatene fra CT-undersøkelsen og lager tredimensjonale bilder av lungene. Lungekreft oppdages sjelden før de første synlige symptomene opptrer, men da har kreften ofte spredt seg og overlevelsesraten er bare rundt 12 prosent. Med bruk av CT kan man oppdage 80 prosent av alle kreftsvulster så tidlig at mulighetene for å bli frisk fortsatt er gode.

- Gå for lønnsomhet og vekst



Det var det ambisiøse budskapet til selskapets ledere under Kick-off for årets strategiprosess som ble avholdt på Flaskemuseet i Oslo 5. og 6. februar.

Direksjonen var sammen med divisjonsledelse, lederne i Konsern-

- Vekst er et klart mål, men den må være lønnsom, sier Siemens' europasjef Johannes Feldmayer. Han er nøkkelperson i utforming av Siemens' nye konsernstrategi.

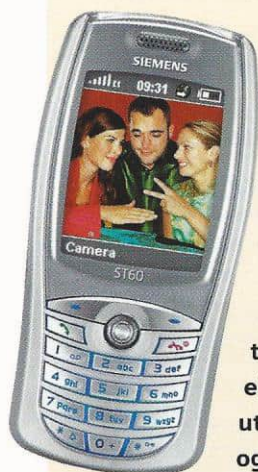
senteret og andre nøkkelmedarbeidere samlet for å diskutere selskapets utvikling og retning i årene fremover. Sammen med våre ledere, deltok også Johannes Feldmayer, nyutnevnt Europasjef i Siemens AG, og en av nøkkelpersonene i utformingen av den nye konsernstrategien som ble fremlagt i høst.

Hans Lødrup oppsummerte det store arbeidet som har brakt selskapet fra et dårlig resultatet i 2001 og frem til et svært godt 2003-resultat. Deretter overlot han til Per Otto Dyb, som overtar Siemens-roret 1. april, å peke ut kursen videre. Dyb understreket at etter flere års fokus på

lønnsomhet, med omorganisering, kostnadskutt og opprydding i ulønnsomme områder, er det nå viktig at Siemens tar nytt grep om markedet. Og vekst er et klart strategisk mål for Siemens, både i Norge og resten av verden. Men, det understrekes at veksten skal være lønnsom.

Dette er svært ambisiøse mål i det norske markedet hvor næringslivet, og spesielt industrien, sliter med dårlig lønnsomhet og lave investeringer. Heldigvis er det lyspunkter å spore, og spesielt innen IT og telecom er signalene gode. Men også kraftmarkedet er i ferd med å ta seg opp, og i det offentlige investeres det innen helse, samferdsel og offentlige bygg.

Tekst og foto: Vigdis Sværen



Nytt på internett: Gi oss din mening – vinn mobiltelefon

Nye www.siemens.no er lansert. Gjør deg kjent med 350 tekstsider, 606 PDF'er og bildefiler, 483 linker internt og eksternt og 178 pressemeldinger. Har du forslag til videreutvikling og forbedring? Send oss dine forslag innen 1. mai og vær med i trekningen om en Siemens ST60 mobiltelefon.

Publiseringsplattformen Corporate Content Management Infrastructure (CCMI) benyttes av 70 prosent av Siemens-verdenen. Norge, Danmark og Sverige har konvertert sine internett til det tidsriktige designet ved hjelp av det nye verktøyet. Resultatet er mer oversiktlige sider og nettet er enklere å bruke. Publisering er mer kost-

nadseffektivt, blant annet ved at man kan kopiere på tvers av landegrensene.

CCMI-prosjektet ble etablert 11. august 2003 av lederne for CC-avdelingene i Skandinavia: Arne Nesheim, John Finnich Pedersen og Robert Müller. Oppgraderingen er gjennomført av CC-avdelingen i henhold til tidplan, 1. mars.



Ny og prisbelønnet design på Siemens nye norske nettsider gjør sidene mer oversiktlige og enklere å bruke.

Gjør deg kjent med det nye internettet, og send dine tanker og meninger til:
webmaster.no@siemens.com

Tekst: Henning Aars

Skal øke med 200 millioner



I inneværende år er ambisjonen totalt å øke vår produktivitet med 200 millioner kroner, et mål som igjen er fordelt ned på den enkelte divisjon og Konsernsenteret. De viktigste forbedringstiltakene våre er samlet i ett felles top+ program.

Under navnet Siemens Management System lanseres de områdene som fremover vil være selskapets strategiske områder. Tre top+ Konsernprogrammer med til sammen 11 underliggende tiltaksområder er etablert. I Norge har konsernledelsen pekt ut seks av disse tiltakene som spesielt viktige, og de vil få stort fokus fremover. Tiltakene ligger innenfor områdene kundeorientering og konkurranseevne:

Kundeorientering

- Vinne nye kunder
- Kryssalg
- Service og tjenester

Key Account-organisasjonen er vårt viktigste virkemiddel for å utvikle forretningspotensialer og utnytte



synergier på tvers av forretningsområdene. Derigjennom styrker vi Siemens' posisjon i markedet og bidrar til at selskapet fremstår som ett selskap (One Siemens) overfor våre kunder.

Høsten 2003 ble det etablert et Skandinavisk prosjekt innen service og tjenester, World Class Services, for å utrede muligheter for økt samarbeid og derved økt forretning og lønnsomhet innenfor service og tjenester. Økt salg av service og tjenester skal bidra til vekst for Siemens AS.

Konkurranseevne

- Prosjektledelse
- Shared Services
- Kapitalstyring (Asset management)

Innen områdene Shared Services og Asset Management er det gjort mye de siste årene, gjennom utvikling av felles tjenester for alle Siemens-selskapene i Norge (og Skandinavia) innen f.eks personal, lønn, innkjøp og IT. Nye områder for samarbeid er kontinuerlig under vurdering.

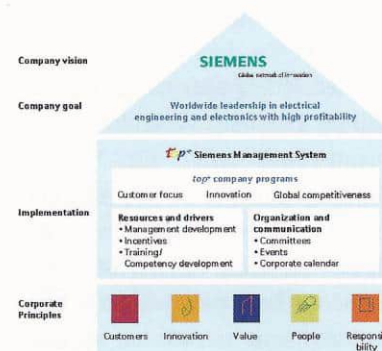


top+ er veien til målet

Målene er ambisiøse og veien krevende. top+ er merkenavnet og det felles rammeverket vi bruker i Siemens for styring og oppfølging av forbedringsarbeid. Herunder ligger en systematikk og metodikk for å utarbeide konkrete mål, iverksette nødvendige tiltak og følge opp at disse faktisk blir gjennomført.

Mer informasjon om top+ finner du på intranett, med linker til Siemens AG's top+ sider.

Tekst: Vigdis Sværen



Under navnet Siemens Management System (SMS) lanseres det som fremover vil være selskapets strategiske områder.

Automatiske fergebilletter



Siemens Trafikkteknikk i divisjon Transportation Systems skal i løpet av 2004 levere et system som automatiserer betalingsprosessen for fergebilletter på fergen til landanlegget for Ormen Lange.

Ferjesambandet fra Hollingsholmen til Aukra skal frakte trafikanter til landanlegget for gassfeltet Ormen Lange, 10 mil vest for Molde. Ved ankomst registreres kjøretøyet med laserscannere. Trafikanten angir antall passasjerer og aksepterer kjøretøy-

klasse i en registreringsenhet. Dette kontrolleres ved videoovervåking ved ankomst og ombordkjøring samt stikkprøver. Billetten kan betales både med kort og kontanter, betalingssystemet skal også tilknyttes Autopass.

For øvrig inngår lyssignaler/tavler for anvisning til trafikantene og system for telling av antall passasjerer som går ombord uten bil. Intercom fra registreringsenheter til ferja går via TCP/IP. Kommunikasjon fra land-side til ferje går via trådløs radio-kommunikasjon.

Billetteringsprosjektet er en "miks" av parkeringsanlegg, video-kontrollsystem og bompengesystem. Tidligere leveranser av parkeringsanlegget til Telenor på Fornebu og bompengesystem til Skarnsund og Ålesund har vært en viktig forutsetning for å kunne tilby en konkurransedyktig løsning.

Prosjektet er initiert og finansiert fra Vegdirektoratet, og har en økonomisk ramme på ca. åtte millioner kroner.

Tekst: Åge Reiakvam/Anne Tollerud

Høyt under taket

- Det skal være høyt under taket for meningsutveksling i Siemens, men når vi har vært igjennom en prosess og har tatt en beslutning forventer jeg lojalitet fra alle, sier Per Otto Dyb. Vår nye administrerende direktør krever at vi alle trekker i samme retning for å nå bedriftens mål.

- Siemens er en fantastisk organisasjon. Jeg er ydmyk i forhold til å få ansvaret for en så stor bedrift som er en viktig arbeidsplass for mange ansatte. Jeg føler spenning og forventning til hvordan jeg kan forvalte dette. Men det er ingen enmannsjobb, å føre Siemens videre frem til våre mål er noe vi gjør sammen, sier Per Otto Dyb.

Med ledelsesbakgrunn fra både ABB og Tandberg Data ble Per Otto ansatt som leder for Siemens Elektroengros AS i 1999. Året etter fortsatte han som leder for divisjon Elektroforsyning og fra 2001 til april 2003 ledet han også divisjon Industri samtidig som han ble tatt opp som medlem av Direksjonen. At han ledet to tunge industridivisjoner samtidig som han var medlem av toppledelsen i et av Norges største selskaper, sier litt om arbeidskapasiteten til vår nye toppsjef.

Du tar over som administrerende direktør for Siemens AS 1. april. Hva er de største endringene vi vil se?

- Jeg har jo vært medlem av Direksjonen i snart tre år og vært med på å legge strategien sammen med Hans og Kjell (Lødrup og Pettersen red.anm.). Det blir naturlig nok en videreføring av denne strategien, men jeg vil fokusere mer på salg og markedsføring i tiden som ligger foran oss.

- Siemens er vel et av Norges tyngste kompetansehus. Vår teknologi er grunnmuren, men det er ikke nok. Vi

må bli dyktigere markedsførere på vegne av Siemens, vi må forstå marked og konkurrenter og lykkes på salg. Siemens-navnet alene er ikke nok for å lykkes i markedet. Nå må vi i større grad differensiere oss, bli mer aggressive og forme våre produkter og tjenester slik at de skiller seg fra konkurrentenes. Tre viktige områder vil bidra til dette; bredden vår, profilen vår og den unike posisjonen vi har i markedet.

Mer intern samhandling

- Når vi samler kompetansen i flere divisjoner og forretningsområder kan vi utnytte bredden i Siemens til å lage nye løsninger. Dette er en fane-sak jeg er svært opptatt av, og jeg vil ha lite tålmodighet med at vi ikke samhandler internt. Ingen av våre enheter skal handle fra andre enn A&D hvis de kan levere produktene. Samme sak gjelder fabrikken i Trondheim. Vi skal samarbeide i Siemens-systemet på tvers av avdelinger og divisjoner for å bli bedre enn dem vi konkurrerer med.

Per Otto forteller at det er spesielt to uttrykk vi kommer til å høre mer om i denne forbindelsen: "One Siemens" og "World Class Service". "One Siemens" er et fellesprosjekt for å ivareta våre nøkkelpå tvers av alle enheter. Gjennom "World Class Service" skal vi øke andelen av drifting, service- og konsulenttjenester fra 27 prosent til 50 prosent av vår totale omsetning innen 2007.

Vil ha sterkere profil

- Siemens skal ha en sterkere profil i det norske markedet, og kunden skal oppleve at vi har sterk lokal tilhørighet. Blant annet er media en attraktiv samtalepartner og vi svarer gjerne på spørsmål om infrastruktur og andre områder hvor vi har kunnskaper. Siemens er en seriøs bedrift med stor

kompetanse, dette vil vi at media og samfunnet rundt oss skal vite.

Når det gjelder markedet er Siemens nå i en unik situasjon. Tidligere var vi en av mange store, men nå er vi faktisk størst innen IKT og elektronikk. Tidligere hovedkonkurrenter som ABB, Alcatel og Ericsson er splittet opp, og vi er nå et lokomotiv innen flere av våre forretningsområder. Vi må være oss bevisst det ansvaret som følger med. Mange ser opp til oss, og det er viktig at vi oppfører oss riktig. Derfor har vi innført våre Business Conduct Guidelines som skal følges av alle, nettopp for å unngå etisk uforvarselige handlinger. Vår bedriftsfilosofi (VB) og KLIMS er også viktige bærebjelker i så måte.

Hva mener du det vil si å være en god leder?

- Å være en god leder betyr å være klar og tydelig, ikke at jeg nødvendigvis er det, sier han beskjedent men fortsetter ivrig: - Du må greie å skape entusiasme blant de du skal lede for de oppgavene de skal utføre. Og du må håndtere vanskelige og komplekse situasjoner under stress. I tillegg trenger du erfaring og kunnskap om området du skal lede. Sist men ikke minst er det behov for en god porsjon sosial intelligens, man må kunne omgås alle typer mennesker, både ledere, medarbeidere, kunder og andre. En moderne leder er som en prosessfullmektig, en igangsetter og driver som gir næring til prosessen. Som leder kan du ikke ha alle sva-rene, derfor er det viktig å ha rett person på rett sted både i organisasjonen og i prosessen.

At Per Otto Dyb blir rett person på rett plass er ikke hans forgjenger Hans Lødrup det minste i tvil om. Han fikk det som han ville da Per Otto ble tilsatt, og har bare godt å si om leder-egenskapene hans: - Per Otto er en veldig drivende og markedsrettet leder med en god porsjon karisma og



Per Otto Dyb

Stilling: Administrerende direktør i Siemens AS og talsmann for Siemens-gruppen i Norge fra 01.04.04

Alder: 48 år

Bor: Holmen i Oslo

Sivilstand: Gift med Anne Lise og de har tre barn: Kjersti (24), Andreas (20) og Daniel (10).

kundetekte. Han har vist tidligere at han har de rette egenskapene til å drive frem resultater, både eksternt og her i Siemens. Han er en fin leder som motiverer og delegerer.

Andre vi har spurt sier at Dyb har en klar og tydelig lederstil. Og at han er åpen for spørsmål og tilbakemeldinger. Som divisjonsleder i tidligere divisjon Industri innførte han allmannamøter med spørsmål og svar (SOS). Der kunne spørsmål både meldes inn på forhånd og tas direkte under møtene.

Ingen snillisme

Han ser jo ut som en snill og grei unggutt, den gode Per Otto Dyb. Men han er voksen nok, 48 år, og i følge Hans Lødrup er det ingen overdreven snillisme å spore. Tvert i mot er Per Otto en hard negl når han har bestemt seg for noe, sier Hans, men i tillegg til det er han også en glad gutt.

- Jeg er stort sett i godt humør, livet er for kort til å gå rundt å være i dårlig humør. Jeg har min klare oppfatning av ting, og det har nok hendt at Hans har ment at jeg er for lite fleksibel. Ellers er jeg veldig mål- og resultatorientert, og i følge kona er jeg veldig utålmodig. Har nok et ytre språk som forteller mye uten at jeg sier noe. Må innrømme at jeg ikke er veldig glad i "small talk", men jeg synes det er spennende og givende å prate med vanlige medarbeidere. De gir reale tilbakemeldinger. Dess lenger opp i organisasjonen du kommer, dess mer politikk blir det. Vi må vokte oss for å la det bli for politisk og jeg har en innstendig anmodning i denne forbindelse: Gå på sak ved diskusjoner, ikke på person. Slikt må vi heve oss over.

- Det skal være høyt under taket for meningsutveksling, men når vi har vært igjennom en prosess og har tatt en beslutning forventer jeg lojalitet fra alle. Kravet om lojalitet gjelder naturligvis alle medarbeidere, også de i ledergruppen. *forts. neste side*

Spennende prosjekt

Siemens har startet et spennende kommunikasjonsprosjekt for divisjonene Energy & Automation (E&A), Installation (INS), Oil and Gas International (OGI), Oil and Gas Domestic (OGD), Automation & Drives (A&D), Siemens Building Technologies (SBT) og datterselskapet Siemens Business Services.

Prosjektet skal bidra til å styrke Siemens' image som innovativ elektroteknisk leverandør og understøtte aktiv relasjonsbygging. I tillegg skal prosjektet bidra med materiell som styrker salg og markedsføring og benytte IT-løsninger og web for å presentere oss mer effektivt og enhetlig.

Målsetningen er at divisjonene skal fremstå som "one Siemens" utad.



ISS-pris til Trondheims-kantina

Siemens' kantine nord i Trondheim er tildelt Miljøskaperprisen i ISS' landsdekkende konkurranse "Årets kantine" for 2003. "Årets kantine" er en årlig konkurranse mellom alle ISS' kantiner i Norge. Det konkurreres i to ulike klasser (stor/liten kantine) og i hver klasse deles det ut priser for IK mat, mer-salg, økonomi og miljøskaper. I tillegg er det en hederspris. I år var det nominert 67 kantiner til konkurransen. Prisen ble overlevert kantineleder Sonja Hildrum under en seremoni på ISS Skøyen i februar. Hildrum fikk velfortjent skryt for sitt arbeide med trivsel, HMS og reduksjon av sykefravær blant personalet, samt hennes sans for "det lille ekstra" som gjør at kundene trives i kantina.

(Kilde: Siemens Intranett)

fortsettelse fra side 9

Han sier at han blir lett operativ, opp-tatt av praktiske problemer. Det er vel ingeniørbakgrunnen hans som skinner igjennom. Som toppleder får han mer enn nok å gjøre med å trekke de store linjer, utvikle strategier og få bedriften til å trekke i samme retning.

Det blir sikkert mye jobbing, men hva bruker du helst fritiden din til?

- Jeg kan ikke bare være leder, men må være et helhetlig menneske. I vinterhalvåret er hytta på Hafjell et yndet reisemål for familien. Jeg går mye på ski, nærmere 40 dager i året. Om sommeren er det båt-liv som gjelder, jeg er fascinert av båt og sjø. Har nettopp solgt en båt, og tenker på å kjøpe en ny. Vil helst ha seilbåt, men kona synes det blir for mye jobb, så det blir nok motorbåt.

Per Otto er glad i å reise og oppleve ting, han har bodd lenge i USA og drar ofte tilbake dit. Nå planlegges tur til India, og tidligere reiser har gått til spennende steder som Afrika og Svalbard. At han liker å oppleve nye steder er bunken med adresseendringer bevis på. 16 ganger har familien flyttet. Og barna har blitt de reneste sigøynere, de også. Den eldste datteren studerer i USA og den eldste gutten er snart på vei til Italia for studier der.

Etter flere år utenlands valgte familien å flytte tilbake til Norge. Hytta har vært deres faste fellesnæver uansett hvor de har bodd, men etter hvert kom ønsket om mer stabilitet. Til sommeren har de bodd fem år i Oslo, det er ny rekord på ett sted:

- Vi blir nok her en stund nå, sier Per Otto og smiler.

Han forteller at det første han gjør når han har flyttet inn et nytt sted er å henge opp bilder og få på plass stereoanlegget. Da er han hjemme, uansett hvor det er. Ellers er Per Otto opptatt av teknologiske duppeditter. Det

ligger naturlig for ham, allerede som 11-åring ble interessen vakt av en motstandsbro han så i Hobbybladet. Så ble det jo også etterhvert ingeniørutdanning innen elektronikk og datateknologi på NTH (NTNU).

- Jeg har et helt kott hjemme fylt med forskjellige teknologiske gadgets, jeg er opptatt av ny teknologi og av å forstå de nye trendene. Favorittleketøyene akkurat nå er Siemens SX1 og iPod-en som rommer hele musikk-samlingen.

Til tross for at han er født og oppvokst i Norges operaby Kristiansund, og Siemens er hovedsponsor til Den Norske Opera, er ikke opera det han hyppigst spiller.

- Men jeg spiller klarinett, og har spilt janitsjar. Håper å kunne drive mer med dette når jeg får mer fritid. Ellers er jeg ganske altetende innenfor musikk, men det blir mest musikk som Clapton, Van Morrison og Elton John.

Hva blir Siemens' største utfordring de nærmeste årene?

- Det blir viktig å fornye Siemens. De siste tre til fem årene har vi jobbet med nedbemanning og restrukturering, noe som har satt sitt preg på organisasjonen og skapt en del uro og usikkerhet. Det ser vi også på sykefraværet som er alt for høyt. Det blir en prioritert oppgave å bringe fraværet ned og trivselen opp. Nå håper vi å legge de store restrukturerings-tiltakene bak oss og begynne å se fremover på hvordan vi kan vokse videre og skape grunnlaget for lønnsom vekst. Kanskje har vi rekruttert for få nye medarbeidere? Vi må ha alle typer, både eldre for å beholde kontinuiteten, og yngre for å få nye impulser. Jeg ønsker ingen forgubbing. Siemens er og skal være, en organisasjon i kontinuerlig utvikling, akkurat som verden rundt. Skal vi lykkes må vi ha evne til å tenke nytt og til å forandre oss.

Tekst: Anne Tollerud
Foto: Marianne Otterdahl-Jensen

Skal drive "etterretning"

Fra 1. april organiserer Siemens Business Services seg skandinaviske. Deres største utfordring blir å selge mer og å ta en større del av markedet. De må drive market-intelligence, det vil si skaffe seg mer informasjon om kunder og marked i våre tre land.

Administrerende direktør for Siemens Business Services AS, Ole Morten Skymoen, tar i mot mens han raskt rydder noen kollegaer ut av kontoret. Han sitter midt i strategiarbeidet for den nye skandinaviske organisasjonen, men har satt av tid til å møte Siemens Intern for å prate om den viktige Skandinavia-satsingen.

- Vår største utfordring fremover blir salg og markedsutvikling. Vi må skaffe oss mer informasjon om kunder og marked, drive market intelligence som det heter på "nynorsk". Vi skal kombinere denne kunnskapen for å synliggjøre Siemens Business Services bedre og utvikle mer målrettede og kundespesifikke markedsplaner, sier Skymoen.

Den nye skandinaviske organisasjonen gjelder fra 1. april 2004 fordi det var viktig å få en ledelse på plass til budsjettarbeidet. Videre tilpassing av organisasjonen skjer i løpet av inneværende forretningsår.

Skandinaviske utfordringer

Det er ikke til å legge skjul på at til tross for likhetene, er det også store forskjeller mellom våre tre naboland. Skymoen er oppmerksom på at det kan oppstå utfordringer på grunn av kulturforskjellene:

- Vi vil jobbe mye med målsettinger og forståelsen av disse. Vi skal bygge en "Skandinaviafølelse" ved å rive ned grensene og skape en vi-følelse, sier han.

- Det er en positiv stemning blant de ansatte, og flere spør om hvor raskt vi kan begynne å jobbe sammen. Det er liten frykt i organisasjonen og mange som vil delta i mulighetene som åpner seg.

Målet er ikke å skape tre like organisasjoner, men å utvikle hvert lands spesielle kompetanse på vegne av alle tre land. Selskapet vil bygge større fagmiljøer og utnytte forskjellene på en positiv måte.

- Grunnlaget for den skandinaviske organisasjonen er først og fremst å skape et vekstgrunnlag for våre aktiviteter. I neste omgang er det å identifisere synergier. Vi skal vokse uten å øke stab og kostnader i tiden fremover. Våre eiere, Siemens Business Services sentralt og Siemens AG, forventer at vi klarer den planlagte vekst. At vi har deres fulle støtte er et godt utgangspunkt for å lykkes.

Blant de fem største

Siemens Business Services skal være blant de ledene i Europa og Skandinavia. Målet er en markedsandel på fem prosent innen utgangen av 2007. Det skal nås ved å femdoble dagens markedsandel i Sverige og en 2,5-dobling i Danmark. I Norge er selskapet allerede ganske stort, og målet er å doble markedsandelen.

- Vi må være blant de fem største for å være på alle kunders agenda og være synlige i markedet. En skandinavisk organisering øker sjansene for å lykkes. Jeg registrerer at kundene i privat sektor tar i mot dette med åpne armer. Mange store selskaper, blant annet Statoil, opererer jo i alle tre land.



Teknisk sett blir Ole Morten Skymoen administrerende direktør i både Norge, Sverige og Danmark, muligens til stor frustrasjon for skattemyndighetene.

Siemens Business Services:

Siemens Business Services' skandinaviske organisasjon etableres fra 01.04.04 med omlag 900 medarbeidere. I neste forretningsår vil de omsette for omlag 200 millioner euro. Siemens Business Services er i hovedsak en tjenesteleverandør kjent for å jobbe innen outsourcing, et langsiktig samarbeid som innebærer leveranser av både service, konsulenter og tjenester innenfor alle områder av informasjonsteknologien. Siemens Business Services har tre hovedområder:

Service som innebærer installasjon og vedlikehold av programvare og maskinvare.

Drift med 24 timers overvåking av IT-løsninger og helpdesk for kundene.

Systemintegrasjon, design og implementering av plattformløsninger basert på markedsstandarter, samt implementering av SAP-løsninger.



Vil bli sikrest og sunnest



- Arbeidet som verneombud gir nok av utfordringer og det er både lærerikt og interessant. Personlig håper jeg at flere vil engasjere seg i arbeidet med sin egen og kollegaers velferd, sier montør og verneombud Odd Karl Nyrud.

har fått til har vi gjort sammen i team. Det er blitt gjort et flott arbeid gjennom MTU-en og det er dette som ligger til grunn for våre nye HMS-aktiviteter. Vi har vært gjennom en stor snuoperasjon med permitteringer og strenge krav for å få fortsette, stemningen har til tider vært dystert. Men i dag føler vi at vi har fremtiden foran oss, ikke bak oss, sier Odd Karl Nyrud.

Se opp for cowboys

Odd Karl har vært ansatt i Siemens i fem år, hvorav de to siste som verneombud. Erfaringen har han fra elleve år med bygging av offshoreinstallasjoner, hvorav seks av disse som verneombud. Han var vitne til både dødsulykker og andre alvorlige hendelser. Sikkerhet ble etter hvert et viktig tema:

- Jeg husker godt da det ble innført mål om "INGEN skader" på et prosjekt. Vi syntes det var latterlig, og skjønte ikke da at dette var det målet vi alle måtte jobbe mot. Vi kunne ikke akseptere at det var bra at "bare to" av oss ble skadd. Offshore-industrien har tatt dette på alvor, og stiller strenge krav. Jeg synes ikke alltid at sikkerheten blir tatt så alvorlig ute på bygg og anlegg. Om vi ikke er "cowboy" selv, så har vi mange rundt oss som er det. Dette

må vi ta tak i sammen. I Siemens har vi HMS-rutinene på plass men det blir ofte syndet mot dem. Nå har heldigvis divisjonsledelse, regionsledelse, og avdelingsledelse satt fokus på dette.

HMS alltid tema

Medarbeiderundersøkelsen (MTU) ble starten til at avdeling Haugaland begynte aktivt med målrettet HMS-arbeid. Avdelingsleder Hilde Jørgensen ønsket å opprette et arbeidsutvalg (AU) som kunne behandle MTU-en og samtidig bli et fora hvor klubb, ledelse og verneombud kunne komme sammen og ta opp spørsmål om HMS eller andre viktige tema.

- Vi har arbeidet seriøst med resultatene fra undersøkelsen. Blant annet hadde vi en heldagssamling med hele avdelingen for å belyse svarene. Som resultat har vi bestemt oss for å bli den sikreste, sunneste, triveligste, og mest lønnsomme serviceavdelingen i Siemens, sier Odd Karl.

Avdelingen på Haugalandet skulle ha alle muligheter til å lykkes med målet sitt. De har satt vernerunder inn i faste tidsrutiner for gjennomføring, og de legger sikkerhetsrutiner inn på både større og mindre oppdrag helt ned til servicebilen. Og HMS er alltid tema når de er samlet. De rapporterer også en rekke uønskede hendelser (RUH) og setter inn tiltak for å unngå at de gjentar seg. For å fremme miljøet har avdelingen hatt felles tur til Newcastle med følge, og denne våren reiser de på en ny tur til Eliaden.

Tekst: Odd Karl Nyrud/Anne Tollerud
Foto: Anne Tollerud

Helse, miljø og sikkerhet er satt på dagsordenen hos divisjon Installasjon på Haugalandet. Etter en medarbeidertilfredshetsundersøkelse (MTU) har de bestemt seg for å bli den sikreste, sunneste, triveligste, og mest lønnsomme service-avdelingen i Siemens.

- I divisjon Installasjon har vi et dyktig verneombud som har fått til mye hos Siemens' avdeling Haugalandet, du bør ta en prat med ham, tipset divisjonsdirektør Olav Rygvold Siemens Intern-redaksjonen. Vi finner frem til montør og verneombud Odd Karl Nyrud, men han vil ikke være med på at dette er hans fortjeneste:

- Det avdelingen på Haugalandet

Fra Norges tak til havet på sykkel

I forbindelse med "Sykle til jobben aksjonen" fikk jeg blod på tann og fikk med meg samboeren på en fantastisk sykkeltur langs "Rallarvegen". Rallarvegen er den gamle anleggsveien som går langs Bergensbanens høyfjellstrekning fra Haugastøl til Flåm.

Turen vår startet på Haugastøl, her var det et fint hotell som lå nydelig til ved høye fjell og vann. Tidlig på morgenen, etter en god frokost, tok vi toget til Finse. Turen tok ca en halvtime mens toget buktet seg gjennom fantastisk natur. Hotellet på Finse heter 1222, etter høyden over havet, noe som faktisk også er vårt kostnadssted i Kristiansand. Noen sykler også den to timer lange turen fra Haugastøl til Finse og overnatter her.

Når man først er på Finse bør man ta en titt inn i Rallarmuseet. Som barnebarn av smeden Julius Karlsrud som var med å bygge Bergensbanen på begynnelsen av 1900-tallet var dette et must for meg.

Rallarvegen er skapt ved ren håndkraft og veien ble brukt til å frakte materialer og mat til byggingen av Bergensbanen. Veien går i mektig høyfjellsnatur og ned gjennom vakre Vestlandsdaler helt ned til Flåm ved Sognefjorden. På vegen opplever man noe av det vil-

leste og mest storslåtte som finnes av norsk natur. Her ser en elver som skjærer seg gjennom dype gjel og fosser som kaster seg utfor bratte fjellsider med snødekte fjelltopper. På vegen ned kan man stoppe på en gammel stasjon hvor de selger Sluskesuppe, rallarvafler og "smedens trøst".

Etter fem-seks timer var vi på endestasjonen Flåm og hadde da syklet gjennom fire årstider på en dag. I Flåm yrte det av liv og store cruisebåter med turister fra hele verden.

Vi tok Flåmsbana tilbake til Myrdal stasjon og Bergensbanen tilbake til Haugastøl. På veien opp stoppet toget ved "Kjosfossen". Plutselig kom det vakker felemusikk fra fjellet og Huldre kom dansende med langt, sort, flagrende hår opp fra Fossen. Litt av en overraskelse for turistene.

Det finnes ingen annen adhesjonsjernbane på normalspor i hele verden som er brattere enn Flåmsbana. Dette er en av verdens vakreste jernbanestrekninger, og litt av et stykke ingenørkunst.

Turen langs Rallarvegen var en fantastisk sykkelopplevelse som jeg gjerne anbefaler andre Siemensianere.

Hilsen Judith fra Siemens Kristiansand

Tips for turen

Lei sykkel tilpasset terrenget.

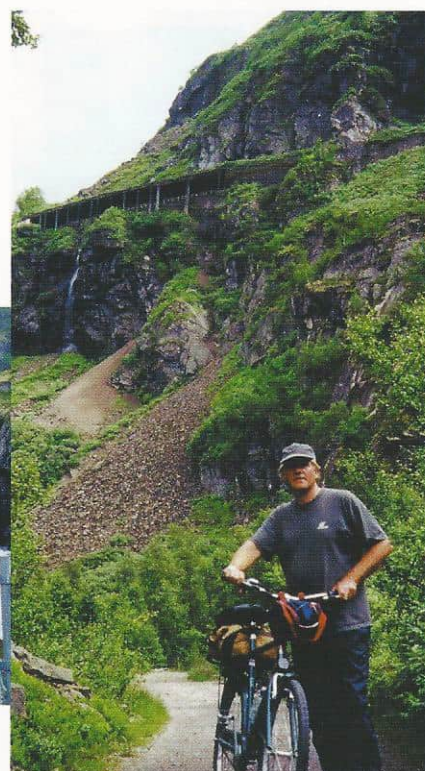
Tilpass tid og lengde på ruta etter din egen form. Les mer om sykling langs Rallarvegen her: www.slf.no/Tur_ferie

Bli med å sykle til jobben du også!

Glem gasspedalen, parker bilen og dropp bussen. Bytt hestekreftene med muskelkreftene.

Sykle til jobben-aksjonen starter snart og gir deg enda en god grunn til å bruke arbeidsreisen til å være aktiv. Alle kan være med. Flest bruker sykkel, men "alt" er tillatt enten du vil gå, løpe, bruke rulleskøyter eller skateboard. Valget er ditt - det viktigste er at du bruker kroppen.

Du skriver deg selv på liste eller registrerer på Internett hver gang du har gjort en aktiv jobbreise. Les mer på www.sykletiljobben.no. Følg også med på Siemens intranett og oppslagstavler for mer informasjon når det nærmer seg påmelding.



Nytt reisebyrå

Siemens har valgt American Express som nytt reisebyrå for hele Skandinavia. Valget er del i Siemens' langsiktige strategi om å senke kostnader og forbedre servicen for de reisende. Mer informasjon på Travel Managements egne sider på Siemens Intranett, du finner dem på forsiden under Applikasjoner.

Anbefaler Siemens

Tall fra Expert-kjeden viser svært mange reklamasjoner på Nokia og Sony Ericsson. I 2003 hadde Sony Ericsson en returprosent på 52, Nokia på 16, mens Siemens bare hadde 0,6 prosent. Forbrukerrapporten ringte anonymt til 25 mobiltelefonseiere og lurte på kvaliteten på mobiltelefonene. Mens ingen av selgerne anbefalte Nokia, anbefalte 52 prosent Siemens. Nokia og Motorola taper markedsandeler, mens Siemens, Sony Ericsson og Samsung vinner markedsandeler i Norge. (Kilde: Siemens Intranett Presseklipp)

Skaff deg en dressmann

La strykejernet bli i skapet, den nye strykeassistenten fra Siemens lover perfekt strøkne skjorter på kort tid. Dressmannens overkropp er laget som en ballong som blåses opp med varm luft. I Tyskland er det solgt 4.000 enheter på få måneder, og nå skal produktet ut til flere land. Les mer om Siemens-innovasjoner på: www.siemens.com/innovationnews



HJERTELIG TAKK

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hyggelige hilsener i forbindelse med min 70-årsdag.

Jarle Amundsen S/O

- til kolleger og Direksjonen for gaver og blomster i anledning min 60-årsdag.

Kjell Andersen S/T

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 70-årsdag.

Aksel Ulseth S/T

- for nydelige blomster til min 70-årsdag.

Lillian Rosmæl S/T

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 67-årsdag.

Nils Schjelde S/T

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver jeg fikk i anledning mitt 25-årsjubileum og min 50-årsdag.

Hilsen Ottar Skogseth S/T

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning mitt 25-årsjubileum, og en spesiell takk til "Team Regnskap" som laget en kjempefin ramme rundt det hele.

Sonja Øksnes S/O

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 70-årsdag.

Sverre Røstad S/T

- til ledelsen i divisjon ICN og til kolleger og venner i S/O for gaver og gode ord ved min overgangen til AFP.

Hans J. Schwarz S/O

- til kolleger og Direksjonen for oppmerksomheten på min 60-årsdag.

Aage Tangen S/O

- for oppmerksomheten og gaven jeg fikk i forbindelse med min overgang til AFP.

Trygve Kringtrø, Voith Siemens/T

- til arbeidskamerater og montørklubben for gaver og blomster i forbindelse med min 60-årsdag.

Gunnar Aursøy S/T

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-årsdag.

Atle Johannesen S/O

- til Direksjonen for de vakre blomstene jeg fikk til min 75-årsdag.

Inger Johanne Magnussen S/O

- til arbeidskolleger og firma for gave og blomster ved markeringen av min overgang til AFP.

Arne Valseeth S/T

- til ledelse og medarbeidere for oppmerksomheten i forbindelse med min 60-årsdag.

Asle Skjellnes S/T

- til Direksjonen, avdelingen og montørklubben for blomster og gaver i anledning mitt 25-årsjubileum.

Magnar Fauskanger S/B

- til Direksjonen for blomster og gaver i anledning mitt 25-årsjubileum.

Reidar Finsrud S/O

- til Direksjonen, kolleger og venner for vakre blomster og hilsninger i anledning min 80-årsdag.

Bjarne Hofstad, S/T

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning min 60-årsdag.

Egil Rannestad S/O

- til Direksjonen for den fine blomsteroppsatsen jeg fikk i anledning min 70-årsdag.

Magnar Vattøy S/T

- til Direksjonen for nydelige blomster jeg fikk i anledning min 70-årsdag.

Tora fjell S/O

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-årsdag.

Steinar Engen S/O

- til Direksjonen for vakre blomster jeg fikk i anledning min 67-årsdag.

Reidar A. Olsen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster på min 80-årsdag.

Helge Aamodt S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for nydelige blomster og hilsen til min 70-årsdag.

Johannes Ringen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for oppmerksomheten i anledning min 80-årsdag.

Egil Jacobsen S/O

- til Direksjonen for den flotte blomsteroppsatsen jeg fikk til min 75-årsdag.

Øyvind Melhus S/O

Hjertelig takk til Direksjonen for nydelige blomster i anledning min 75-års dag.

Johan Haugen Storås S/T

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hilsen til min 75-årsdag.

Osvold Eckholm S/B

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og gode ønsker til min 75-årsdag. *Leif Larsen S/O*

- til Direksjonen og Seniorklubben for blomster og hyggelig hilsen i anledning min 80-årsdag. *Erna Clem S/O*

- til Direksjonen for nydelige blomster i forbindelse med min 67-årsdag. *Bjørn Mathisen S/O*

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hyggelig hilsen i anledning min 85-årsdag. *Else Randi Eriksen S/O*

- for gaven og fine blomster jeg fikk i forbindelse med min overgang til AFP, og for godt og triveligt samarbeid i alle år. *Bjørn Losnegaard S/Bergen*

Aktiviteter Siemens seniorklubb Oslo

19.04.04: 18:00 Medlemsmøte
Linderud

24.05.04: Vårtur til
Haldenvassdraget

06.09.04: Høsttur, fastlegges senere

25.10.04: 18:00 Årsmøte Linderud

09.12.04: Julefest

Ved spørsmål, ring *Iris Johansen* på tlf. 67905943.



VI GRATULERER:

25-årsjubileum

01.04 Levinsky, Øyulf S/O
01.04 Lium, Johan Arne S/T
02.04 Dale, Knut Magne S/B
18.04 Forberg, Ella Akre S/O
01.05 Nerland, Arne S/O
01.06 Hammerstad, Jan Erik S/O
11.06 Kålfjord, Wenche S/O
25.06 Bordal, Jan-Åge S/T
27.06 Schrøen, Bjørn Olav S/T

50 år

04.04 Wadseth, Terje S/Ålesund
11.04 Jensen, Judith S/Kr.sand
13.04 Brekke, Bjørn Morten S/O
24.04 Kjesbu, Harald S/T
28.04 Larsen, Einar S/O
08.05 Haugen, Nils Petter S/T
27.05 Østerås, Eva S/T
30.05 Conrad, Reinhold S/O
02.06 Stenseth, Per-Arne S/T
13.06 Strand, John S/O
15.06 Evjen, Bjørn S/T
26.06 Selvåg, Johan S/T
26.06 Tungen, Unni S/T
28.06 Gjelsvik, Ståle S/Sunnfjord

60 år

02.04 Katona, Mona C. S/O
07.04 Aass, Bjørn S/T
12.04 Jacobsen, Svein S/B
15.04 Klock, Per Arne S/O
06.05 Larsen, Bjørn Arne S/O
08.05 Johansen, Alf Jan S/O
23.05 Pallesen, Bertram S/T
27.05 Nyhus, Nils H S/T
12.06 Skjelhaug, Knut Einar S/O
13.06 Larsen, Helge S/Skien
25.06 Enebakk, Odd S/T

67 år

10.04 Tobiassen, Torbjørn
S/Stavanger
12.04 Scharffenberg, Johan F. S/O
19.04 Wettland, Randi Strøm S/T
22.04 Knotten, Per Jostein S/O
12.05 Vedeler, Anne-Lise S/O
22.05 Holmstrøm, Hans Egil S/O
23.05 Hjelt, Solveig S/O
27.05 Mathisen, Edel S/T
13.06 Bråten, Tor Ellinger Eivind S/O
20.06 Scheie, Kåre S/O
24.06 Skofteland, Ivar S/O

70 år

15.04 Haugum, Mons
Ringvollveien 330 A, 7089 Heimdal
01.05 Winther, Bjørn, 6723 Svelgen
20.05 Nyberg, Synnøve Østre Berg 2,
7051 Trondheim
29.05. Thanem, Knut
Hesjeveien 5 B, 1084 Oslo
03.06 Gran, Asbjørn
Egganvegen 38, 7081 Sjetnemarka
05.06 Romen, Werner
Nordraaks Vei 17 B, 1369 Stabekk
09.06 Aslaksen, Ole Kjell
Jekteveien 2, 4056 Tananger
20.06 Jæger, Bjarne Paul
Barduveien 15, 9012 Tromsø
28.06 Mevold, Randi
Fossegrenda 25 B, 7038 Trondheim

75 år

09.04 Skare, Kjell A
Postboks 298, 6301 Åndalsnes
20.04 Sandvik, Randi Foldahl
Stallmesterveien 25, 7046 Trondheim
25.04 Rønningsen, Lilly
Sandakerveien 61, 0301 Oslo

VELKOMMEN NYANSATTE

Aulesjord, Tom Ragnar, Oslo
Christiansen, Jens-Christian, Oslo
Gulbraar, Kristin, Oslo
Gustafson, Frode, Trondheim
Jenssen, Odd Ivar, Verdal
Johnsen, Tommy, Oslo
Larsen, Rune, Oslo
Leirgulen, Oskar, Bergen
Nilsen, Petter, Trondheim
Riise, Jan David, Bergen
Rosset, Oddgeir, Verdal
Schulz, Bettina, Oslo
Schønberg, Rolf Petter, Oslo
Slørdahl, Sturla Jostein, Verdal
Sæther, Kjell, Skien
Søgnen, Allan Endre, Skien
Woll, Stein Tore, Verdal

22.05 Syversen, Hroar

Lerdalstoppen 17, 1258 Oslo
24.05 Bjerke, Margot Svanhild
Nedre Kaldbakkv. 14, 0950 Oslo
01.06 Hansen, Ingrid Johanne
Norneveien 7, 7033 Trondheim
04.06 Nygaard, Magnar
Rødbergvn. 63, 0591 Oslo
05.06 Sætre, Bjarne
Frognervn. 20 B, 0263 Oslo
14.06 Bentseng, Fredrik V.
Gjerderudveien 14, 2150 Årnes

80 år

01.04 Malm, Rolf
Sentroveien 18, 3190 Horten
27.04 Ansnes, Toralf
Bostadveien 3, 7031 Trondheim
29.04 Urvik, Sigvard
Nyvegen, 6030 Langevåg
13.05 Rande, Alf Heggveien 3,
7560 Vikhammer
04.06 Midtsand, Harald
Midtsand, 7563 Malvik
14.06 Grødal, Dagny
Prost Scaanings Gt 35,
6500 Kristiansund N

85 års

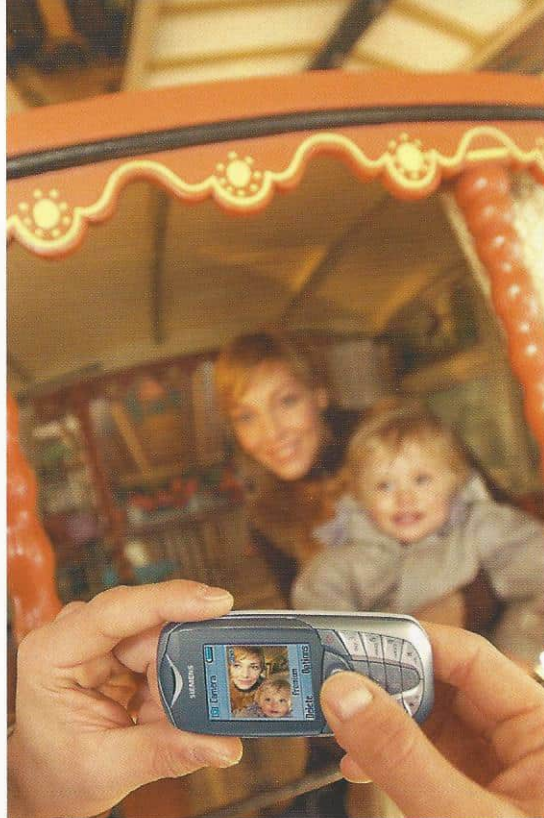
23.05 Flo, Sigmund
Henry Lehres Vei 35
1365 Blommenholm
16.06 Skarholt, Gunnar
Smestuveien 7, 7040 Trondheim

90 år

19.03 Laugmo, Aase
Veitvetveien 30, 0596 OSLO

Multimedia for alle

Her får du alt MMS kan by på av både lyd og bevegelige bilder. Mobiltelefonen CX65 tar bilder og video som vises på den ekstra store skjermen. CX65 er brukervennlig med JAVA, joystick for mer spillmoro og e-post for å sjekke innboksen når du er på farten. Telefonen har 11 MB minne for romslig lagring av alt fra MMS-meldinger til kontaktadresser og med GPRS går sending og mottak av data raskt. Det finnes mye ekstrautstyr til CX65; utskiftbare ClipIT-deksler, blits, hodetelefon, ladere, datakabler og ekstra batteri, reiseetui og to typer bilmonte-ringssett. CX65 har fem timers taletid og 250 timer standbytid. Trebåndstelefonen er tilgjengelig fra annet kvartal i 2004. Mer mobilnytt på www.siemens-mobile.com



Sammenleggbart design

Design og detaljer preger den nye sammenleggbare mobiltelefonen fra Siemens mobile. CF62 har elegante linjer og ekte kromfinish. Innvendig er CF62 fullpakket med teknologi. Den høyoppløselige skjermen med 65.536 farger yter full rettferdighet til MMS-meldinger eller foto tatt med det påmonterbare QuickPic blitskameraet. Trebåndstelefonen CF62 har polyfoniske ringetoner, JAVA, GPRS og WAP, og brukeren kan laste ned ekstra lyder, bilder og applikasjoner fra Siemens' nettsted. Den ytre skjermen viser hvem som ringer før du åpner telefonen. Telefonen har fem timers taletid og hele 220 timer standby. Siemens CF62 kommer i handelen fra april 2004. Mer mobilnytt på www.siemens-mobile.com



Stekeovn uten knebøy

Nå kommer Siemens med stekeovner som renser seg selv mens du ste-ker. Og det er slutt på knebøy når maten er ferdig. I den nye komfyserien kan du blant annet velge sidehengslet dør, eller at ovnen trekkes ut som en skuff rett fra veggen. Du får også kokeplater som ikke blir varme uten at kjelen står på, der vannet koker opp fortere enn på en gassovn. Sikkerhet, og særlig sikkerhet for barn, er bygget inn i form av lavtempe-rerte stekeovnsdører med maks 40°C på utsiden (ved varmluft 200°C) og muligheten for å låse både dør og betjeningspanel med et tastetrykk. Nesten 700 millioner norske kroner har Siemens lagt ned i forskning og utvikling av den nye komfyserien. Flere nyheter til kjøkkenet på www.siemens-hvitevarer.com

