

Siemens Intern

nr 2 • 2003



SIEMENS

Global network of innovation



LEDEREN

Det singler i glass

Du skal ikke kaste stein i glasshus heter det seg. Men faren for knust glass er tilstede rett som det er. Spesielt når man jobber i en avdeling som har som hovedbeskjeftigelse å ivareta Siemens' gode navn og rykte.

Vi er mange i avdelingen som er sterkt opptatt av etikk, ikke bare fordi det er pålagt fra Siemens på sentralt hold. Da Statoil-saken verserte som heftigst i mediene for noen uker siden diskuterte vi høylydt og konkluderte med at naturligvis må alle følge vedtatte regler, uansett om vi er direktører eller vanlige arbeidere "på gulvet".

To timer etter gikk jeg inn til sjefen min og spurte om det var greit at jeg tok kontakt med Operaen for å få et par gratis operabilletter. Vi jobber jo i avdelingen som håndterer sponsoravtalen og har gode kontakter der. Men så slo det meg (litt hardt)... skal jeg utnytte slikt til egen fordel? Jeg bør jo absolutt holde min egen sti ren når jeg prediker at alle andre i Siemens skal gjøre det.

Du har det kanskje sånn du også? At du innimellom manøvrerer utenom vedtatte regler uten egentlig å tenke over det? Husk at de etiske-



Får sikrere jernbane

Nå får Norge et sikrere jernbanenett med digital togradio. Det er IC Mobile Networks (ICMN) som skal levere Jernbaneverkets nye digitale togradio GSM-R. Prosjektet innebærer to kontrakter som til sammen har en verdi på over en milliard kroner.

4



Nå går det på skinner!

Siemens Transportation Systems skal levere 99 t-banevogner til Oslo Sporveier. Kjempekontrakten har en verdi på over 1,5 milliarder kroner og har en opsjon for en minst like stor sum når resten av t-banens vognpark skal fornyes.

6-7



Skoleelever får Internett

Siemens Business Services og Siemens divisjon Installasjon startet i sommer prosjektet som skal gi 67 000 elever i Oslo skolene tilgang til PC med både Internett og e-post.

8



Suksess for norsk innovasjon

Segment Nettkontroll i markedsseksjon Energiforsyning har utviklet et produkt som har gjort suksess både i hjemmemarkedet og hos Siemenskunder i det globale marked.

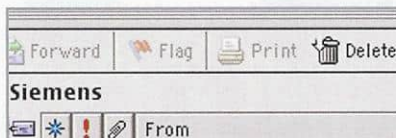
10



Gjenreiser yrkesstoltheten

Mens kurven for fravær og skader pekte oppover, pekte kurven for faglig stolthet nedover. Nå har monterene i Siemens tatt tak i problemet og er i ferd med å gjenreise yrkesstoltheten.

12



Plaget av full e-postkasse?

Du er ikke den eneste, verken i eller utenfor Siemens. Men her i Siemens Intern får du de beste tipsene for å rydde plass i e-postkassa.

16

bruddene du gjør, bevisst eller ubevisst, også kan ramme resten av bedriften. Om glasshuset faller sammen treffer det hele bedriften, ikke bare deg. Kanskje noe å tenke på både til hverdag og fest? Lykke til,

hold tunga rett i munnen og steinen trygt forvart i lomma eller et annet egnet sted.

Anne Tollerud

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS

Corporate Communications
CC0007-10034.5

Ansvarelig redaktør: Arne Nesheim

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: Siemens Transportation Systems

Lever av troverdighet

Norges største oljeselskap har fått en stor ripe i lakken. Oppfatningen av Statoil som et solid og etisk høyverdig selskap har blitt svekket etter at det ble konstatert stor sprik mellom liv og lære i saken om konsulentbistand i Iran.

Siemens har også hatt offentlig søkelys på seg. Siemens-aksjen er fortsatt svartelistet av KLP på grunn av en for lengst oppklart sak i Mexico. Sistnevnte forhold har ledet til medieoppslag i Norge tre ganger i 2003.

Den offentlige opinion stiller strenge krav til bedrifters oppførsel. Minimum er at man overholder gjeldende lovverk. Bedrifters dårlige oppførsel er godt stoff og spørsmålet er selvsagt: Kan vi være trygge på at alt er i orden her hos oss i Norge?

Troverdighet er vårt varemerke

Siemens AS er avhengig av at kundenes oppfatning av oss som solid og troverdig ikke blir svekket. Vi skal alltid være til å stole på, troverdighet er vårt varemerke. Vi står frem som god samfunnsborger og kan vise til nedskrevet bedriftsfilosofi og etiske retningslinjer for vår atferd. Dette verds etter våre kunder og samfunnet omkring oss. Men vi har dermed også en betydelig risiko for svekkelse av profil og tillit dersom vi skulle skuffe våre omgivelser med uheldig oppførsel.

Bedre enn alle andre?

Smøring, bestikkelser og korrupsjon er et globalt problem. Faren for at slike holdninger kan utvikles i Norge, og i Siemens AS, kan man ikke se bort fra. Det er også slik at jo høyere opp man kommer i et system, jo større er faren for å gi seg selv særrettigheter. Både ledere i hovedkvarteret og i provinsen vil teoretisk kunne fristes til å se seg selv en smule hevet over de

prinsipper som skal gjelde for alle andre. Som bedriftsleder i det lokale markedet glir man umerkelig inn i det lokale nettverket. Selv om man ikke har "amerikanske" tilstander, foreligger en viss smittefare i retning av at man i økende grad yter hverandre vennetjenester.

Siemens-konsernet har felles retningslinjer (Business Conduct Guidelines) for god forretningsadferd. Siemens AS har oversatt retningslinjene til norsk, publisert dem på intranett, og innhentet lederes og nøkkelpersoners underskrift på at de vil handle i overensstemmelse med reglene. Er dette nok for å sikre oss mot etiske brudd?

Krystallklare regler

Et vanskelig felt er gaver, støtte og donasjoner til kunder og andre. Her kan man lett komme i skade for å gå inn i en gråsoner hvor gaver kan bli oppfattet som smøring.

- Det skal utvikles konkrete og detaljerte eksempler for riktig praksis på feltet gaver, støtte og donasjoner, sier økonomidirektør Kjell Pettersen. Det skal ikke herske tvil om at vi er lojale mot Business Conduct Guidelines og norske lover og regler. Alt vi gjør skal skje i full åpenhet, alt skal tåle dagens lys. Det skal være krystallklare regler for bokføring og rapportering, slik at ingen feil skal kunne skje.

Tekst: Arne Nesheim

Fem rette

I dette nummeret av Siemens Intern finner du KLIMS-merkene både her og der. Ved å "merke" noen av sakene i bladet vil vi vise hvordan våre kollegaer rundt omkring bidrar til å oppfylle Vår bedriftsfilosofi.

Vi håper med dette å bidra til at vi alle kan tenke KLIMS i hverdagen. Se på måten vi arbeider på, er den med på å støtte opp om Siemens mål, verdier og holdninger? Eller skal vi foreta noen justeringer? Send gjerne innspill til Siemens Intern-redaksjonen hvis du jobber med prosjekter som kan være gode eksempler på en eller flere av KLIMS-verdiene.

Å være kundeorientert betyr at vi tenker løsninger og begeistrer våre kunder.



Å være lønnsomhetsfokuset betyr at vi vinner gjennom lønnsomhet og på den måten sikrer vår fremtid.



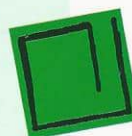
Å være innovativ betyr at vi søker utfordringer og forbedrer verden.



Å være menneskelig betyr at vi oppmuntrer til læring, samarbeid og god ledelse.



Å være samfunnsbevisst betyr at vi påtar oss samfunnsansvar og bidrar til å bringe verden fremover.



Tekst: Anne Tollerud

Lederetikk motiverer de ansatte

- Klart kommuniserte etiske regler fører til en etisk bedre oppførsel i hverdagen.
- Ledere som går foran med gode personlige eksempler i praktisering av reglene vil oppleve relativt få brudd på de samme reglene fra ansatte i selskapet.
- Det er katastrofalt for en leder å bli oppfattet som uetisk i forhold til de reglene som vedkommende selv har vært med på å innføre i egen bedrift.
- Det er viktig med et anonymt system for intern rapportering om brudd på regelverket. Utgangspunktet må være skriftlige etiske retningslinjer samt opplæring i etikk og etisk rådgivning.

Kilde: Ukeavisen Ledelse, nr 28 2003

Smil og vemod

Administrerende direktør Hans Lødrup har gode grunner til å smile for tiden. Etter en sommer med tidenes ordreinngang kan han også se resultatene for forretningsåret 2003 optimistisk i møte.

Selvsagt er det for tidlig å uttale seg detaljert om resultatene per 30.09.03. Men jeg har forhåpninger om et meget solid tall på bunnlinjen i år, sier Lødrup. Alle i Siemens i Norge har gjort en fenomenal innsats. Og for det skal de ha min varmeste takk.

Nå kan vi vel alle hvile litt på laurbærene?

- Nei, dessverre er konkurransen slik at ingen kan slappe av et sekund. Kampen om den daglige inntekt og de fortsatte forbedringer stanser aldri opp! Personlig må jeg imidlertid bekjenne at jeg så smått har begynt å se frem til en litt roligere og mer tilbaketrukket tilværelse. Jeg runder 60 år før jul, jeg har blitt bestefar, og det er vel snart på tide å slippe yngre krefter til. Jeg har bestemt meg for at forretningsåret 2004 blir mitt siste som toppsjef i Siemens i Norge. Jeg gleder meg, selv om det også blir vemodig.

Tekst: Arne Nesheim



Bygger GSM-R i Norge



Divisjon IC Mobile Networks, ICMN, skal levere teleinfrastruktur til Jernbaneverkets nye togradio, GSM-R. Kontrakten har en ramme på 500 millioner kroner, og planlagt prosjektperiode er fra august 2003 til april 2006. Siemens skal også være Jernbaneverkets kontaktpunkt i kontrakten med Netel for anleggsdelen av prosjektet. Denne avtalen har en verdi på 650 millioner kroner.

- Til sammen er dette blant de største oppdragene ICMN har fått i Norge, og kontraktene er meget positive både for divisjonen og for Siemens som helhet, sier divisjonsdirektør Per Arne Henæs. Hans divisjon har det skandinaviske ansvaret for mobile nett, og har tidligere inngått GSM-R avtaler i Finland og Sverige. Med denne avtalen er Siemens Nordens ledende aktør på dette området.

- I tillegg er vi nå størst i Norge innen mobilinfrastruktur, GSM, GSM-R, UMTS og TETRA, både når det gjelder volum og produktspekter, sier Henæs.

Også adm. direktør Hans Lødrup er svært fornøyd.

- Vi har gjennom mange år hatt et godt samarbeid med Jernbaneverket og vi ser frem til å videreføre dette gjennom denne kontrakten.

Gir sikrere jernbane

GSM-R er et digitalt radiosystem utviklet spesielt for det europeiske jernbanenettet. Systemet er videreutviklet fra den ordinære GSM-standard, og gir en sikrere og mer moderne jernbane i Norge. Behovet for et slikt nett ble aktualisert av den tragiske Åsta-ulykken for snart fire år siden. Systemet skal monteres ombord i rundt 700 tog og gi mobildekning for hele jernbanenettet på ca 3 800 km, samt i de omlag 650 jernbanetunnelene i Norge.

Kontrakten gjelder all GSM-R infrastruktur og innbefatter blant annet sentraler, basestasjoner og service- og administrasjonsplattformer. I tillegg kommer transmisjonsutstyr for kommunikasjon mellom basestasjonene og basestasjonskontrollere, samt mobiltelefoner til lokførerne og annet personell.

Tekst: Stein Bjørnbekk
Foto: Siemens AG

Fra datter til divisjon

Siemens Building Technologies AS (SBT) er på full fart inn i Siemens AS. Først som datter, fra 1. april 2004 som divisjon. Vi ønsker 475 kollegaer velkommen til enda tettere samarbeid enn tidligere.

31. mars i år kjøpte Siemens AS alle aksjene i Siemens Building Technologies AS. Dette følger utviklingen i flere andre land, det har lenge vært snakk om at SBT skal integreres sterkere i Siemens.

- Vi har flyttet inn på Linderud, og samlokaliseringen gir oss fordeleler på flere områder. Når våre fire enheter er samlet på ett sted blir SBT bedre rustet til å ivareta og skape gode verdier for våre kunder, ansatte og

eiere. Vi får også enklere tilgang til de øvrige divisjonene og selskapene i Siemens-gruppen ved felles prosjekter. Og sist, men ikke minst, får vi markedstilgang og stordriftsfordeler gjennom tjenester som Key Account Managent, logistikk- og lagerfunksjoner, administrasjon og økonomi samt felles Human Resource-avdeling, sier Rune Martini, administrerende direktør i Siemens Building Technologies.

Dekker hele landet

SBT i Norge er en stor organisasjon med om lag 475 ansatte hvorav 200 er vektere.

Med sine 14 avdelingskontorer fra Kristiansand i sør til Tromsø i nord har SBT et betydelig konkur-

ransefortrinn ved sin nærhet til kundene. De leverer tjenester gjennom fire enheter: brannalarmsystemer (Fire Safety), elektronisk sikring og sikkerhetstjenester (Security Systems), sentral driftskontroll og bygningsautomatisering (Building Automation) og produktsalg for varme- og ventilasjonsautomatikk (HVAC Products).

- Våre løsninger kan gi kundene total kontroll over alle de tekniske fagene en bygning omfatter. Vi har som mål å gi hver enkelt kunde skreddersydde totalløsninger. Det er en klar fordel for kunden at Siemens står for hele verdikjeden fra produktutvikling til installasjon, igangsetting samt drift og overvåking.

Tekst: Anne Tollerud

Utfordrende prosjekt

Mange er involvert i prosessen med å integrere Siemens Building Technologies AS (SBT) inn i Siemens AS på en smidig og effektiv måte. 1. april er deadline, men det meste skal være på plass allerede i februar.

- STIM (Synergies Through Integration and Merger) er et utfordrende integreringsprosjekt bemannet med mange dyktige medarbeidere, sier Frank Jaegtnes, prosjektleder og strategidirektør i Siemens.

- Jeg tror dette vil oppfattes positivt i markedet og at SBT vil oppleves som mer enhetlig. Siemens får en ekstra divisjon i porteføljen og SBT kan nyttiggjøre seg de stordriftsfordelene som de andre divisjonene har.

Analyse og tilpasning

Om lag 25 personer har vært og er involvert i integreringsprosjektet

som har vurdert flere ulike integrasjonsformer. De landet på en mor-datter fusjon, hvilket betyr at SBT blir fusjonert inn i Siemens som divisjon.

- Gjennom en analyse av dagens struktur i begge selskaper har vi sett på hvordan ulike funksjoner ivaretas i dag og hvor vi kan gjøre forbedringer. I neste fase ser vi på hvordan SBT vil se ut som integrert del av Siemens. Både organisatorisk og prosessmessig avdekkes hvilke tilpasninger som skal til. Blant annet flytter SBT nå over fra sine tre hjelpesystemer til vår felles SAP-plattform. Det er en stor jobb hvor mye data skal overføres til ny løsning og hvor vi også må se på rutiner.

Involverer tillitsvalgte

Allerede 1. oktober i år ble SBT økonomisk og regnskapsmessig en divisjon i Siemens. Fysisk samlokalisering

er gjennomført og den videre integreringen av funksjoner og prosesser vil skje stegvis frem til 1. april.

- Det er meget viktig at integreringen av selskapene, og den omstillingen det innebærer, gjennomføres uten å skape unødvendig usikkerhet om resultatet. Vi har konstruktiv dialog og samarbeid med tillitsvalgte og fagforeninger om både tiltak og konsekvenser av at noen funksjoner og prosesser blir integrerte. Vi tror og håper at alle, både de som er direkte involvert i prosjektet og andre som blir berørt av sammenstillingen, kommer til å merke at både SBT og Siemens kommer styrket ut av prosessen.

Tekst: Anne Tollerud



Fakta:

- Avtalen signert 04.09.2003
- Kontraktverdi på 1,5 milliarder kroner
- Første idriftsetting i 2006
- Leveransen fullført innen 2008
- Tilsvarende vogner går i Wien i Østerrike
- 99 vogner i 33 3-vognssett
- Toppfart 70 km/t
- Opsjoner på leveranser for ytterligere 1,5 milliarder kroner

Gigantoppdrag på skinner

Siemens Transportation Systems' milliardkontrakt med AS Oslo Sporveier gjør divisjonen til en stor bidragsyter til at Siemens igjen går på skinner. 99 T-banevogner skal leveres til Oslos største kollektivsatsing på lang tid.

Storkontrakten på 1,5 milliarder kroner ble undertegnet i Oslo torsdag 4. september og vil gi arbeid til mange dyktige Siemens-folk i flere år fremover. Divisjonsdirektør Leif Karlsen i Siemens Transportation Systems kan sågar komme med den gledelige nyheten at vi antagelig må ansette flere til dette prosjektet.

I tillegg inneholder kontrakten en opsjon for en minst like stor sum når resten av T-banens vognpark skal fornyes med ytterligere 150 vogner fra 2006 og fremover.

Viktig for begge parter

Etter en lang periode med få oppdrag har sommeren 2003 brakt Siemens flere avtaler, hvorav avtalen med Oslo Sporveier er den største og viktigste. Avtalen om leveranser av 99 T-banevogner er faktisk den største kontrakten noensinne for

Siemens AS og divisjon Transportation Systems i Norge.

Oslo Sporveier på sin side ser frem til en hardt tiltrengt fornyelse av vognparken på T-banen, hvor 135 av 207 vogner er over 30 år gamle. Den eldste faktisk 40 år i disse dager.

- Dette er den største satsingen på kollektivtrafikk i Oslo på lang tid og avgjørende for T-banens fremtid, sier styreformann Michael Tetzschner i Oslo Sporveier. De nye vognene sammen med T-baneringen som åpnet 20. august i år og vedlikeholdsettersleppprogrammet vil gi Oslo en moderne og funksjonsdyktig T-bane.

Etter en lang periode med forhandlinger med flere leverandører falt valget på Siemens.

- Jeg tror nok at mye av årsaken til at Siemens ble valgt er vårt meget gode forhold til Oslo Sporveier og at Siemens er en stor norsk partner, sier Leif Karlsen.

Partnere med felles prosjekt

- Samarbeidet med Oslo Sporveier gir en ny kvalitet utover leverandørkunde-forholdet. Vi er partnere om et

felles prosjekt som er svært viktig både for Siemens og for Oslo Sporveier, sier Leif Karlsen.

Det er tre Siemens-parter i dette samarbeidet; Siemens AG Tyskland, Siemens AS og Siemens AG Østerrike. Den største delen av kontrakten gjelder produksjon og testing av utstyr. Dette vil naturligvis foregå ved Siemens' fabrikk i Wien i Østerrike og testes i Wildenrath, Tyskland. Men ikke alle pengene fra kontrakten havner hos mor i Tyskland og Østerrike. Siemens tenker globalt, men handler lokalt: Alt arbeid som utføres her i Norge skal utføres av norske Siemens-medarbeidere. 50 til



- Dette er et viktig prosjekt for både Siemens og Oslo Sporveier, sier Leif Karlsen, divisjonsdirektør i Siemens Transportation Systems.

75 millioner kroner går til Siemens AS gjennom denne avtalen, og ca halvparten av dette beløpet er arbeidstimer blant annet til testing og idriftsettelse, dokumentasjon og opplæring, samt garantiarbeid og komponentleveranser.

De første vognene ankommer Oslo i slutten av 2005 for omfattende tester, mens serieleveransene skjer fra siste del av 2006 og ut 2008.

- Oslo Sporveier blir en svært viktig partner for oss i årene som kommer. Når leveransene av disse vognene avsluttes i 2008, blir det ikke slutten på en kontrakt men fortsettelsen på et godt partnerskap, sier Leif Karlsen.

Avtalen er historisk

Ikke bare er dette den største kontrakten noensinne for Siemens AS, avtalen har også andre historiske dimensjoner: Oslos første forstadsbane, Holmenkollbanen, ble åpnet i 1898. Samme år etablerte



4 september ble storkontrakten signert her er noen av ansiktene bak signaturene: (f.v.): Hans Lødrup, adm. direktør Siemens AS, Friedrich Pressl, direktør Siemens Transportation Systems Heavy Rail, Michael Tetzschner, styreformann AS Oslo Sporveier, Trond Bjørgan, adm. direktør AS Oslo Sporveier.

Siemens & Halske seg i Norge. Vognene på Holmenkollbanen ble ved starten utstyrt med Schuckert-maskiner og materiell. I 1903 sluttet Schuckert & Co i Nürnberg seg sammen med Siemens & Halske i Berlin.

Etter hvert leverte Siemens det som på folkemunne ble kalt Siemens-trikken, den hadde åpen plattform slik at de som var riktig tøffe kunne hoppe av i svingen.

Siemens har også hatt flere andre leveranser til Oslos T-bane gjennom årene. Slik har Oslo Sporveier og Siemens fulgt hverandre i godt over 100 år. Med åpningen av Oslos første T-banering i 2006, samtidig som de nye Siemens-vognene blir satt i trafikk, kan man gjerne si at ringen er sluttet.

Tekst: Anne Tollerud
Foto: Anne Tollerud, Sissel E. Bergh

Kollektivt kvantesprang

20. august var det offisiell åpning av første del av den nye T-baneringen. Av VG karakterisert som et kvantesprang for kollektivtrafikken i Oslo. Siemens Transportation Systems bidrar til å sikre et raskt, sikkert og attraktivt kollektivtilbud i vår hovedstad.

- Vi har levert komplett kjørestrømsanlegg for T-banedriften på den nye strekningen. Vi har montert en likeretterstasjon på Nydalen, et koblingsanlegg på Ullevål og strømskinner med tilhørende koblingsanlegg for hele strekningen, sier prosjektleder Bjørn Olav Åslund i divisjon Transportation Systems.

Siemens skal levere tilsvarende utstyr for strekningen Storo - Carl Berner. Alt skal stå ferdig til høsten

2005 før åpningen av T-baneringen i 2006.

- Prosjektet er et internasjonalt Siemens-samarbeid og vi har på forhånd gjort en stor jobb med å simulere driftsmønsteret (togtetthet og hastighet) for å sikre at det blir riktig kapasitet på strømmettet. Simuleringen er gjort i Erlangen i Tyskland i samarbeid med oss her i Oslo.

T-banen har 750.000 brukere i året, og de to nye stasjonene Nydalen og Storo gir 60.000 flere Oslo-borgere tilgang til dette reisemiddelet. Før åpningen av T-baneringen i 2006 har allerede noen av Siemens 99 nye T-banevogner begynt å trafikere skinnegangen.

Tekst og foto: Anne Tollerud



Prosjektleder Bjørn Olav Åslund flankert av Terje Edseth (t.v.) og Reidar Karlsen



Stramme tidsplaner forskjøv årets sommerferie for (f. v) avdelingssjef Erik Dobloug, divisjon Installasjon, kontraktsansvarlig Karl Gustav Solberg og assisterende prosjektleder Sverre Østigaard, begge Siemens Business Services.

Prestisjeprojekt i Oslo skolene

67 000 skoleelever får i løpet av fem år tilgang til PC med pedagogisk programvare, kontorstøtteverktøy, Internett og e-post. Siemens har fått kontrakten på prestisjeprojektet som skal oppfylle Skoleetatens store IKT-satsing Oslo skolene.

- Det er investert mye prestisje både hos Skoleetaten i Oslo og her hos oss i Siemens Business Services. Løsningen er unik i norsk sammenheng, og det er få som har gjort en så gjennomtenkt IKT-satsing i så stor skala som Oslo gjør nå, sier kontraktsansvarlig Karl Gustav Solberg.

Etter at avtalen ble undertegnet 13. juni var det bare å droppe ferieplanene. 30 skoler skulle være ferdig til skolestart 11. august. Det ble en tett tidsplan for kabling, infrastruktur og andre aktiviteter. Mang en montør har stått på i varme skolebygg i sommerferien for å bli ferdig til skolestart. Totalt 59 skoler være ferdig i løpet av september, da får 30 000 elever tilgang til PC med pedagogisk programvare, kontor-

støtteverktøy, Internett og e-post.

- Vi var veldig ivrige på å få kontrakten med Skoleetaten. Den bygger på samme konsept som FIS-basisavtalen (storkontrakt med Forsvaret, se Siemens Intern nr 2/2002). Det blir allikevel en utfordring for driften i forhold til FIS-basis som har 20 000 brukere med hver sin PC, hvor de fleste logger på kl. 08.00 og av kl. 16.00. Driftssystemet for Oslo skolene stiller krav hele tiden fordi PCene blir slått på og av flere ganger daglig.

Til sammen gjelder avtalen 67 000 elever og over 11 000 lærere og andre ansatte på 175 skoler.

Raskt levert

Skoleetaten startet sitt IKT-prosjekt "InnsIKT I" sommeren 2002. Systemet ble driftet av skolene og Skoleetaten selv som etter hvert så behovet for en totalleverandør, og et nytt prosjekt, InnsIKT II, ble utlyst. Etter en rask kvalifiserings- og tilbudsrunde ble rammeavtalen undertegnet i juni. Avtalen innebærer leve-

ranser av utstyr og drift (Siemens Business Services) og nettverk og kabling (divisjon Installasjon). 60 millioner er budsjettet i år og avtalen løper i fem år til 2008.

Skoleetatens mål for videre arbeid med InnsIKT er todelt: Skolens IKT-ansvarlige skal tilbake i pedagogisk arbeid, og Siemens Business Services overtar driften. I tillegg vil de øke PC-tettheten i Oslo skolene til tre elever per PC og skape et homogent applikasjonstilbud.

- Vi ønsker raskest mulig fremdrift og kabler på kvelden, i høstferien, juleferien, vinterferien, påskeferien og sommerferien. Vi leverer så fort skolene er i stand til å ta i mot, sier Erik Dobloug som er ansvarlig for kablingsdelen i prosjektet.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Målrettet arbeid og bevisst oppfølging



-Gjennom fokusering, skikkelig planlegging og oppfølging har divisjon Medical Solutions (MED) økt markedsandelen innen salg med ti prosent. Samtidig er lønnsomheten økt betydelig innen alle områder, sier divisjonsdirektør Ole Per Måløy (bildet).

- Vi har i løpet av de siste årene styrket vår kundeorientering og etablert et system for key account. I 2002 gjennomførte vi en kundetilfredshetsundersøkelse og valgte ut viktige satsingsområder fra denne, blant annet har vi ytterligere forsterket vårt system for oppfølging av viktige kunder.

Økte med 10 prosent

De siste tre årene har MEDs salgsenhet økt markedsandelen fra 32 til 42 prosent.

- Dette har vi fått til gjennom økt kundefokus og bedre kvalifisering av prosjekter. Vi velger de rette kundene og de riktige prosjektene og legger mindre innsats i de prosjektene vi har

liten sannsynlighet for å få. Det har jo større effekt å jobbe med prosjekter som vi i utgangspunktet kanskje har 50% sjanse på å vinne, enn å legge mye innsats steder hvor konkurrentene i utgangspunktet ligger best an.

- Vi setter også av mer tid til å vurdere mulighetene i markedet i et lengre perspektiv. RIS/PACS-avtalen med Helse Øst, som vi fikk i sommer er et godt eksempel i så måte (se side 11). Det prosjektet startet vi å jobbe med for over tre år siden, lenge før vi visste hvor mange sykehus som kom til å være med i anskaffelsen.

Gjorde det umulige

- Vår enhet for support og service har hatt en spesielt god utvikling og mer enn doblet sitt volum, mye på grunn av salgsenhetens økte volum. I tillegg er marginene betydelig bedret.

Måløy forteller stolt at under sommerens verdensmøte i MED ble to land trukket frem som best innen utvikling og forbedring på support-siden. Av 140 Siemens-land er Norge og Italia best etter en vurdering både av økonomisk utvikling og kvalitetsnivået på arbeidets utførelse.

Slik har det ikke alltid vært, men flere års målrettet arbeid har gitt resultater.

- Vi gikk gjennom en grundig strategiprosess for tre år siden. Support og service hadde største forbedringspotensiale og har vært strategisk hovedområde hele tiden. Da vi startet sa alle at det ikke var mulig å være like lønnsomme innen service i Norge som i resten av Europa. Sånn var det bare, her i landet, med vårt sykehusvesen. Men det var mange forbedringsområder å ta fatt i. Og nå, til tross for spådommene, nærmer vi oss samme nivå som resten av

Europa. Mens de andre faktisk er på vei ned, er vi på vei opp!

For forretningsåret 2004 har vi innen MEDs support- og serviceenhet identifisert et forbedringspotensial på 4,4 millioner kroner. I fjor forbedret vi resultatet med 5,2 millioner kroner. Alt gjennomførtes ved å etablere høye men realistiske mål, bryte ned disse i delmål og konsekvent gjennomføre tiltakene.

- Vi har satt opp ti områder med målbare mål og definert ett eller flere tiltak per område, noen områder omfattes av hele prosjekter andre bare enkle tiltak. Alle medarbeiderne har vært involvert i prosessen med forslag til forbedringer for å få support og service opp. De har gjort en veldig god jobb de siste årene.

Mer å ta tak i

Nå vil MED øke bruken av såkalt remote service.

- Vi har et stort land hvor det er tungvint og dyrt å reise. Gjennom remote service kan medarbeiderne logge seg på hos kunden og både gjøre diagnoser og feilretting uten å måtte reise ut til den enkelte installasjon. Gjennom dette oppnår vi to vesentlige forbedringer: Våre medarbeidere slipper å reise så mye som tidligere, dette er kjærkomment for både den ansatte og familiene hjemme. Vi må huske på at mange av våre medarbeidere har over 150 reisedager i året. I tillegg sparer divisjonen reisekostnader og produktiviteten øker betraktelig. Dette er jo et fint eksempel på en kombinasjon av to av våre KLIMS-verdier: L for lønnsomhet og M for menneskelig, avslutter Ole Per Måløy.

Tekst og foto: Anne Tollerud



Norsk innovasjon selger i utlandet

Segment Nettkontroll innenfor Markedsseksjon Energiforsyning har utviklet et produkt som har gjort suksess både i hjemmemarkedet og hos Siemens-kunder i verdensmarkedet.

Siemens Intern tok en prat med markedsjef Nils Johan Aulie og Steinar Roghell i Energy & Automation Division, segment Nettkontroll om løsningen som er både rimeligere og mer effektiv enn tidligere produkt.

- IFS er en liten del av en driftssentral, sier de to beskjedent. Men innrømmer at det naturligvis gir et ekstra pluss på bunnlinjen når produktet leveres til andre land gjennom Siemens PTD EM (Energy Management) i Nürnberg. Først ut var Italia, hvor både Siemens AG og sluttkunden ble veldig fornøyd. Dette har resultert i flere leveranser, nå sist til Medellin, Colombia og Johannesburg, Sør Afrika. Disse leveransene har økt forepørselen etter IFS til både nye prosjekter og til oppgradering av eldre system verden over.

Trengte noe bedre

Segment Nettkontroll leverer driftssentraler til kraftforsyning i Norge, Sverige og Finland og trengte et mer konkurransedyktig grensesnitt mellom driftssentral og undersentraler. De tidligere tyske produktene tilfredsstilte ikke kravene fra det norske markedet for nettkontroll:

- Vi hadde vel egentlig et konkurranseproblem. Produktet vi brukte var et Siemens-produkt med et forholdsvis lavt salgsvolum som ga høye enhetspriser. Vi slet med lang leveringstid, tillegg var det var kostbart og meget arbeidskrevende å tilpasse til kundenes varierende behov.

- Den nye IFS (Independent Front End System) ble utviklet av oss, den baserer seg på rimelig standard maskinvare og med en programvare som er enkel å behandle. IFS-enheten mottar data fra undersentralene og forbehandler dataene før videre bearbeidelse i andre moduler i driftssentralen. En stor fordel med det nye produktet er at IFS-modulen kan integreres i eldre versjoner av SINAUT



I PTD har vi et veldig bra Spectrum-miljø, og når kunden vet hva de vil ha, utvikler vi bra produkter sammen, sier Lars Rindal og Steinar Roghell.

Spectrum driftssentralsystem uten at selve hovedsystemet må oppgraderes. Dermed blir det enklere å hjelpe kundene med tilpassing til deres kommunikasjonsløsninger som er i stadig endring.

Første suksess i 1999

Bakgrunnen for suksessen kom med Siemens' oppkjøp av Empros i Minneapolis, USA.

- Gjennom et prosjekt i Finland videreutviklet og tilpasset vi Empros-løsningen til Siemens' eget system, SINAUT Spectrum. Kunden hadde fire eldre driftssentralsystemer som ikke taklet 2000-problematikken, så kravet var å være i drift med den nye Siemens-løsningen høsten 1999. Prosjektet ble en suksess, og dermed begynte snøballen å rulle for den vellykkede norskutviklede innovasjonen.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Gjør suksess i Sverige

Etter en periode hvor flere kontrakter glapp, har Siemens AS' svenske salgshet innen el-distribusjon i år fått flere store kontrakter. Både omsetning og resultat har tatt seg kraftig opp etter at de i fjor var nedleggingstruet.



- Vi har gjennom flere år økt markedsandelen, men lønnsomheten har vært et problem. Gjennom målrettet arbeid mot et utvalg kunder og samarbeidspartnere har vi fått flere større avtaler og gjennom dette økt både omsetning og fortjeneste, sier markedsjef for Sverige Rune Glomstein i Siemens E&As avdeling PTM.

Da svenskene i 1990 la ned sin El-distribusjonsavdeling etter flere år med dårlige resultater, tok Siemens i Norge over deler av driften. Etter hvert har Siemens AS bygd seg opp

og arbeidet seg inn i markedet som en totalleverandør innen kjerneområdene mellomspenning og vern- og kontrollanlegg.

- Det har tatt tid, men vi har fått et løft og leverer i år et EBIT som er veldig bra, langt over forventet, sier Glomstein og berømmer sine svenske kollegaer. I løpet av uken reiser han til Berlin for å vise Siemens-fabrikene til sin største og viktigste kunde i Sverige: Sydkraft.

Tekst og foto: Anne Tollerud



Vindkraft er fremtiden

Ifølge ferske britiske undersøkelser er vindkraft nå billigere enn kraft fra kull- og atomkraftverk, og mer konkurransedyktig enn gass. For gassprodusenten Norge er dette kanskje ikke bare positivt, men for miljøet, for "vindlandet" Norge og for vindkraft-spesialisten Siemens gir dette spennende fremtidsutsikter.

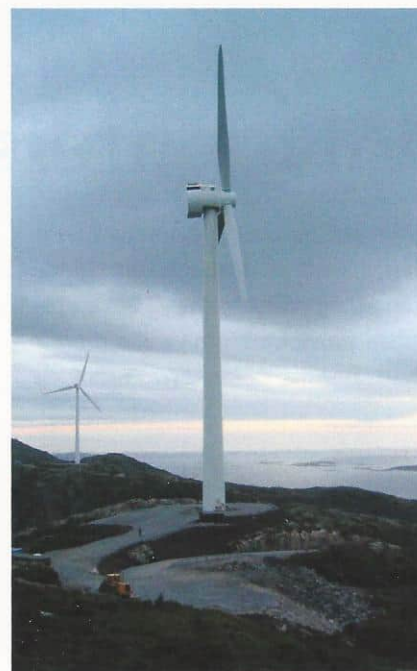
Siemens leverer utstyr til Scanwind som er den eneste norske produsenten av vindturbiner. Sammen har de levert turbiner til en vindpark

på Hundhammarfjellet nord for Trondheim. Parken skal stå ferdig i 2004 og kan gi støtet til flere vindparker i Norge.

For de som frykter stygge vindturbiner som skjemmer ut vakker natur er det også håp. I motsetning til i f.eks. Danmark, der vindturbinene er spredt usystematisk rundt, vil de nye vindparkene i Norge bli plassert slik at de utnytter vinden på en optimal måte, samtidig som de er minst mulig til sjenanse.



Tekst: Stein Bjørnbekk
Foto: Scanwind



Helse for 65 millioner

Siemens ved divisjon Medical Solutions skal levere et nytt IT-system for digitale røntgenbilder. Avtalen med Helse Øst har i første omgang en verdi på 65 millioner kroner.

Systemet for radiologisk informasjon og digital billedbehandling (RIS/PACS) skal håndtere alle aktiviteter ved radiologiske undersøkelser på sykehus, inklusive forvalt-

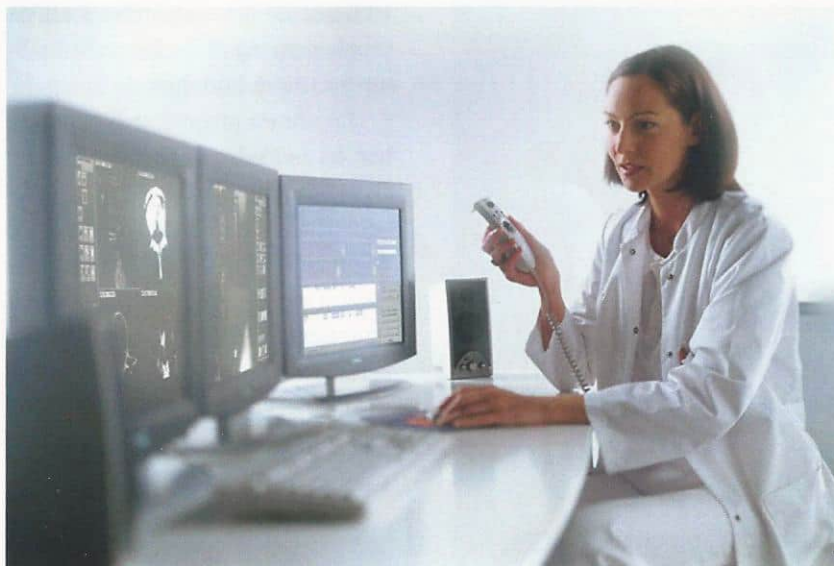
ning, bearbeiding og presentasjon av bilder.

Alle sykehus i Helseregion Øst kan benytte seg av rammeavtalen. I første omgang er det planlagt

at Ullevål Universitetssykehus, Akershus Universitetssykehus og Asker og Bærum Sykehus skal ta i bruk systemet.

Ifølge Helse Øst ble Siemens vurdert til å ha det økonomisk sett mest fordelaktige tilbudet. Siemens vant kontrakten i hard konkurranse med Sectra og Agfa, som også var med i den avsluttende forhandlingsrunden.

- Vi har et sterkt kompetansemiljø på dette området i Norge. Denne avtalen innebærer at vi forsterker vår posisjon som en ledende leverandør av IT-løsninger til norsk helsevesen, sier divisjonsdirektør Ole Per Måløy i Siemens Medical Solutions.



Tekst: Anne Tollerud
Foto: Siemens Medical Solutions

Vil gjenreise yrkesstoltheten



Montørklubben på Siemens i Oslo har startet et prosjekt kalt "holdninger og yrkesstolthet". Det ambisiøse prosjektet kunne like gjerne hatt undertittelen "fra preik til handling".

Klubbleder Gunnar Furuseth i El & It Forbundet og hans styrekolleger har tatt grep om en uønsket utvikling og snur den til noe positivt, både for den enkelte ansatte og for bedriften. Det at klubben selv tar på seg en slik oppgave applauderes selvsagt av ledelsen i Siemens.

– Det var flere årsaker til at vi satte i gang dette prosjektet. Selvsagt er ikke yrkesstoltheten borte, men den er trolig ikke like sterk som tidligere. Arbeidslivet har endret seg på flere måter. Det har blitt langt tøffere; man løper der man før gikk. Det har nok påvirket holdningene til jobben, sier Furuseth.

Økt slurv og fravær

Det var i fjor høst at styret begynte å diskutere det som senere munnet ut i prosjektet "holdninger og yrkes-

stolthet". En ting var dette med faglig stolthet, som opp gjennom tidene har vært et positivt kjennetegn ved elektrikerer, men som etter hvert har falmet noe. Langtidssykefraværet i bedriften økte, og rapportskjemaene om skader i forbindelse med jobben fortalte om uhell som kunne vært unngått hvis montøren hadde vært mer oppmerksom og aktpågivende.

– På bygg, som vi selv hadde servicen på, ble det oppdaget en del slurv- og feilarbeid av ulike årsaker som kunne føres tilbake til oss selv. Årsakene kunne nok være flere, blant annet tidspress. Ledelsen påpekte også at det var noen som viste slapp disiplin i forhold til arbeidstid, spisepauser og lignende. Oppsummert fortalte alt dette at hos en del ansatte var det holdninger som burde endres. Det var naturlig at vi selv, gjennom klubben, tok opp dette. Det gjelder jo oss selv, vår jobb og vår framtid, sier Gunnar Furuseth.

Skal og vil være best

Prosjektgruppa var bredt sammen-

satt, ingen sa nei, men gikk inn i gruppa med en positiv innstilling.

Det ble definert noen visjoner for å ha noen overordnede mål å jobbe mot:

vi skal ha de beste fagfolkene
vi skal være den beste klubben
vi skal ha den beste bedriften
vi skal ha den tryggeste arbeidsplassen
vi skal ha de beste vilkårene

I grupper og individuelt ble det jobbet med oppgaver som "hva legger du i begrepet fag-/yrkesstolthet", "hva skaper gode holdninger", "hvordan er den perfekte arbeidsdagen", "hvilke tiltak tror du vil ha størst positiv effekt på fag-/yrkesstolthet og holdninger?"

– Jeg vil også presisere at forutsetningen for å nå målene er at hver enkelt må gå i seg selv å se hva de kan bidra med. Det hjelper ikke å klage på andre.

To grupper først ut

I første rekke har vi grepet fatt i to grupper; lærlingene og basene. Lærlingene representerer framtida i yrket, og i Siemens i Oslo er det til enhver tid rundt 30 lærlinger. Det er viktig at de får best mulig start på yrkesveien, og at de får gode holdninger under huden.

En annen gruppe er basene, de har en nøkkelrolle på byggene. De skal koordinere og motivere arbeidskollegene, være kontaktperson for byggeleder, arkitekt, bedriftens ledelse og andre. Rollen er svært omfattende, og hvordan den skjøttes kan være avgjørende for om et prosjekt blir vellykket, sier klubblederen.

– Det handler først og fremst om å ta initiativ selv for å gjøre endringer i positiv retning, sier klubbleder Gunnar Furuseth (t.v.). Her sammen med montør Geir Frydenlund.



Tekst: Harald Olav Moen
Foto: Anne Tollerud

Under samme paraply

Siemens er allerede kjent for kvalitet, og gjennom profilkampanjen vil vi vise at vi har innovative produkter og løsninger som er nyttige for mennesker i mange av livets situasjoner. Profilkampanjen er en paraplyaktivitet som skal styrke Siemensbildet hos alle våre målgrupper, uansett hvilken enhet i Siemens de har relasjoner til.

I år har vi laget to profilannonser basert på Siemens globale konsept, men tilpasset det norske markedet. I tillegg har vi laget én annonse rettet mot Siemens' sponsorvirksomhet i Norge. Avdelingen Corporate Communications (CC) er ansvarlig for den overordnede profileringen av Siemens. Profileringen representerer en paraplyaktivitet for forretningsområdene og skal synliggjøre bedriftens mål og profil. Vi utvikler kampanjer som skal styrke merket Siemens hos alle våre målgrupper og tar utgangspunkt i globale så vel som nasjonale målsetninger for merkevarerbygging i Siemens.

Vil øke kunnskap om Siemens

Vår målsetting er å øke kjennskapsnivået til Siemens som en komplett

leverandør til prosjekter hvor vi løser komplekse oppgaver og behov med vår innovative teknologi og kompetanse. Prosjekter som også har en samfunnsnyttig og menneskelig nytteeffekt.

Våre målgrupper deles inn i tre hovedkategorier; kunder/forretningspartnere, medarbeidere og interessenter i samfunnet omkring oss. Målsettingen er fornøyde kunder og forretningspartnere, samt å øke lojalitet og tillit. Våre forretningskunder og forbrukerkunder er våre viktigste målgrupper. B2B-kundene (business-to-business) er den viktigste målgruppen i denne kampanjen.

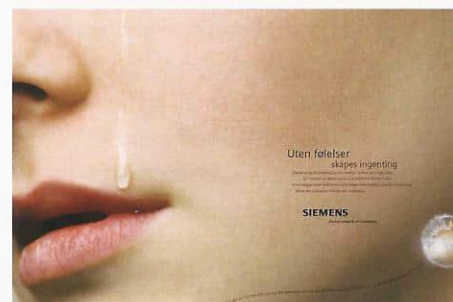
Annonser i avis og på nett

Årets kampanje består av tre avisannonser med tilhørende nettannonser. Kampanjen startet i mars 2003 og har vært og se i ulike riksdekkende medier frem til oktober.

I tillegg har vi laget plakater av annonsene (A2-format). Ønsker du plakater tilsendt, ta kontakt med Vibeke Rosset i CC (vibeke.rosset@siemens.com).

Kampanjekonseptet er planlagt videreført i forretningsåret 2004.

Tekst: Vibeke Rosset



Samfunnsansvar og moral er viktigst

Norges befolkning rangerer Siemens på andre plass etter Philips Norge på spørsmålet om samfunnsansvar og moral hos norske teknologibedrifter. Dette kommer frem i MMIs profilundersøkelse av store norske bedrifter i 2003.

Samfunnsansvar og moral er de profilfaktorene befolkningen i Norge legger aller størst vekt på når de danner seg et totalinntrykk av en bedrift. Hele 78 prosent av de spurte svarer dette, noe som er en økning på seks prosent fra i fjor. Resultatet viser at samfunnsansvar og moral blir stadig viktigere faktorer å fokusere på for store bedrifter.

Opera ut året

Kulturhøsten er allerede godt i gang. Husk at du gjennom vårt operasponsorat får 25 prosent rabatt på billetter til forestillinger i Den Norske Opera. I høst kan du se og høre: Othello, La Traviata, Werther, Mesteraften (tredelt ballett) og Nøtteknekkeren. Finn tid og sted på www.operaen.no

Fælles indkøb giver besparelser

Siemens skal styrke konkurrencevne og resultater gennem over-regionalt samarbejde. Det gælder også indkøb, og derfor blev SPO (Scandinavian Purchasing Organization) dannet 1. oktober 2002 med Trond Johannessen som Indkøbsdirektør.

Målet med fælles skandinavisk indkøb er både reducerede omkostninger og kvalitetsforbedringer. Det større indkøbsvolumen udnyttes til bedre priser, men andre kriterier tæller også, fx skandinavisk dækningsgrad, leveringstid, kompetence, totale omkostninger, fleksibilitet, udvikling af e-handelsløsninger og planer for markedsføring og implementering.

Udbudsmateriale og betingelser udformes af Siemens og efterlever derved Siemens krav.

Siemens vil spare millionbeløb i

EURO i forhold til tidligere aftaler, og leverandørernes fordel ligger i, at Siemens i Skandinavien arbejder sammen om at gøre aftalerne kendt og har ledelsens opbakning til, at det er den/de foretrukne leverandør(er), der skal bruges.

Afsluttede aftaler

Vikartjenester: Manpower blev foretrukken leverandør. Aftalen omfatter også levering af IT-tjenester fra Elan Computing og ingeniørtjenester fra Techpower.

Fly: Ny forbedret SAS aftale er afsluttet, med store omkostningsforbedringer på rejser inden for Skandinavien og på den norske indenrigstrafik. På rejser til Tyskland må besparelsen hovedsageligt komme fra større anvendelse af økonomiklasse frem for Business Class.

Hotelaftaler: Foregår løbende over hele Skandinavien.

Lejebiler: Hertz blev foretrukken leverandør på grund af bedre priser og garantier.

Kontorartikler: Lyreco blev foretrukken leverandør på grund af bedre priser samt sparet tid, idet Lyreco administrerer skabene med de udvalgte varer.

Grossister: Solar blev foretrukken leverandør. Klart bedre priser

end tidligere. Aftalen blev afsluttet med tilbagevirkende kraft pr. 1/1 2003.

SAG aftaler: Industrielle batterier (bly). Exide er foretrukken leverandør. På NiCd-batterier er en aftale med SAFT klar til underskrift.

Kommende aftaler

Kopimaskiner & printere: Efter mange forhandlinger er man nu kommet ned på 2 mulige leverandører, Canon og NRG. Valg forventes at ske senest i juni 2003.

Kontormøbler: Efter en revurdering af produktspektret sammen med Siemens Ejendom blev et revideret udbud fremsendt i foråret. Området ventes afsluttet midt på sommeren.

Ekspresforsendelser: Potentielle leverandører er DLH, TNT og UPS. DLH er foretrukken leverandør i Europa og testes nu i Norge. Udbud vil blive udsendt midt på sommeren.

Reklamegaver: Forespørgsel er under udarbejdelse.

Forsikringer: Europeiska Forsäkringsaktiebolaget er valgt som leverandør til Siemens nye erhvervsrejseforsikring. Aftalen har virkning fra 1/3 2003.

Endvidere er en liste over potentielle direkte leverandører (køb til videresalg) under udarbejdelse. Listen vil danne grundlag for udvælgelse af fællesleverandører for hele Skandinavien, også på dette område.

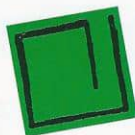
Tekst og ill.: Siemens DK



Les mer om SPO på intranett:
Bruk rullemenyen "Gå direkte til enhet."
Scandinavian Purchasing SPO

Les mer om TransScan på intranett: Konsern/TransScan

Er vi skapt for arbeidslivet?



Jeg meldte meg på et seminar forleden. Det heter "Er vi skapt for arbeidslivet" og stiller spørsmålstegn ved menneskenes evne til å takle dagens arbeidsliv.

Det er et faktum at det sjelden, kanskje aldri, er registrert så stort sykefravær noen gang som nå. Til tross for de gode fysiske forhold som mange har med gode arbeidslokaler, lys, luft, varme og hjelpemidler. Og til tross for regler og forskrifter som skal ta vare på de ansatte, har sykefraværet steget jevnt og trutt i flere år. Sykefraværet i Siemens ligger på ca seks prosent. Med 2000 ansatte betyr dette at 120 personer er borte fra jobben hver dag.

Ikke skapt for å sitte i ro

Mange av oss sitter mesteparten av dagen foran en PC-skjerm og betjener et tastatur. Det er vi ikke skapt for, men slik har verden blitt og vi må gjøre det beste ut av situasjonen.

Fysioterapeutene ber oss skifte arbeidsstilling ofte og gjøre som røykerne, ta pauser, men ikke ta frem røykpakka. Heller gå en runde rundt bygget, opp noen trapper, en omvei til kantina osv.

Tidligere var mange fysisk slitne etter jobben og kroppen trengte hvile før neste arbeidsdag. Nå er mange mentalt slitne, mens kroppen er stiv og støl etter ensidig arbeidsstilling og trenger mosjon og bevegelse før

neste arbeidsdag. Verden er snudd litt på hodet.

Gode tilbud for trening

Siemens blir ofte beskyldt for å være litt sidrumpet og gammelmodig, men på et område har bedriften vært flink. Det skyldes ikke minst alle de som har arbeidet og fortsatt arbeider frivillig i Siemens-lagene.

Det er ikke mange bedrifter som har egen gymnastikksal slik vi har på Linderud og med åpningen av Miljøsenderet på Sluppen, har trondheimsmiljøet fått et nytt sted for trening og mosjon. I Bergen har man enn så lenge et treningssenter i kjelleren og i Stavanger har man avtaler med lokale treningssentre.

På intranett finner du flere tilbud om Siemens-lagets mosjonsaktiviteter. Fra intranettets forside, naviger deg videre via "ansatte i Siemens"

Få trim på vei til jobb

I Oslo har Siemens AS og Fujitsu Siemens Computers blitt med i et prosjekt, Smart, for mer miljøvennlige arbeidsreiser. Målet er å få flere til å gå, sykle eller bruke offentlig transport gjennom å utføre forbedringer for kollektivreisende og myke trafikkanter, både internt hos oss og i omgivelsene.

Vi håper også at prosjektet kan bidra til større fysisk aktivitet blant de ansatte, for eksempel sykling. Sykler du, får du unna dagens trim på vei til og fra jobben. Gode tips for sykkelturner rundt om i landet finner du på syklistenes nettsider: www.slf.no

Tekst: Rolf Nordengen



Nytt trimtilbud

Siemens MiljøSenter på Sluppen i Trondheim ble høytidelig åpnet 28. mai 2003. Rundt 50 gjester var invitert til åpningen av de nye, fine lokalene i 4-0.

Ideen om å lage miljøsenderet kom med ønsket om å få ned sykefraværet, samt å kompensere for tapet av tidligere trimrom og skytebane da eiendommene på Sluppen syd ble solgt. Vi har tro på at et slikt samlingssted både for trim og sosialt samvær vil være med på å styrke "Siemensånden", få opp trivselen og ikke minst få ned sykefraværet!

Navnet, Siemens MiljøSenter, eller SMS'en som vi gjerne sier, ble kåret etter en navnekonkurranse blant de ansatte i Trondheim. Vinneren ble Edvin Berg, som vant SMS-T-skjorten og to billetter til revyen under UKA-03.

Personalsjef Kåre Ytre-Eide foretok den offisielle åpningen og Trude Ness Egeland ledet selve arrangementet, men flere bidro med fine ord. Kommunaldirektør Tor Åm gratulerte oss med et flott anlegg. I tillegg sa Ivan Lyng og Agnar Ræstad noen ord fra henholdsvis Siemenslaget og Siemenspensjonistene. Ja, for senteret kan benyttes både av ansatte i ulike selskap her på Siemens Sluppen og av våre pensjonister.

Flere selskap og divisjoner har vært med på å bidra til at senteret nå har langt flere apparater enn det gamle trimrommet. Med videokanon i taket og god gulvplass kan vi også kjøre instruksjonsvideoer og aerobic.

Tekst: Trude Ness Egeland
Foto: Einar Fiske



Sporty t-skjorte med ny SMS-logo demonstreres av (f.v.): Vibeke Rosset, Ingrid Fillingsnes og Trude Mosand.

E-post er også post

I løpet av kort tid har e-post utviklet seg til å bli en av de viktigste kanalene for kommunikasjon i selskapet vårt. Det er derfor viktig å være klar over at ufor-siktig bruk av e-post kan medføre retts-lig risiko.

E-post kan enkelt omgjøres til et skriftlig dokument og kan brukes som bevis i en rettsal. Påtalemyndighetene kan konfiskere e-post, både kodet e-post og slettet e-post kan rekonstrueres til lesbart format.

- E-post skal kun brukes til Siemens forretningsvirksomhet.
- Inn- og utgående e-post er offisiell korrespondanse på vegne av Siemens.
- E-post må ikke under noen omsten-digheter inneholde straffbart, diskri-minerende eller fornærmende inn-hold.
- Språk og tone i en e-postmelding er underlagt de samme bestemmelsene som for interne og eksterne brev.

Mer informasjon om regler og standarder for bruk av e-post i Siemens finner du her: <https://cio.siemens.com/en/v4/topics/it/workplace/email/library/>

Tekst: Anne Tollerud
Kilde: CF L Memo No. 140

Ta kontroll over e-posten

Føler du at det er e-postkassa som kontrollerer deg og ikke omvendt? Du er ikke alene om det. Siemens Intern bringer deg tipsene som kan gi deg en enklere e-hverdag.

Lyd og blinkende symboler forteller deg til stadighet at du har fått e-post, og selvfølgelig må du med en gang inn for å se hva du har fått. Dermed blir arbeidsdagen stappfull av forstyrrende avbrytelser. I tillegg har mange en masse beskjeder i innboksen som de stadig klikker seg inn og ut fra. Det sier seg selv at dette blir en stor tidstyv som hemmer effektiviteten.

Rydd og kast

Skal du få orden på en kaotisk innboks må du begynne med å rydde. Først lager du en mappestruktur som passer din jobbhverdag, med mapper for pågående arbeid og for arbeid som skal gjøres senere.

Ett av hovedpoengene er at du skal ta beslutninger: Hva slags melding er dette? Trenger jeg å beholde den eller finner jeg denne informa-

sjonen andre steder ved behov? Hvis jeg trenger denne meldingen, skal jeg behandle den nå eller senere? Hvis jeg skal gjøre det senere, på hvilket tidspunkt?

Bruk verktøyet du har

E-postprogrammet har mange funksjoner for å hjelpe deg til en mer effektiv dag:

Oppgaver du skal gjøre senere kan du lenke opp mot den elektroniske kalenderen som gir deg beskjed den dagen oppgaven skal utføres. Det finnes en filterfunksjon på e-postprogrammet slik at kopier havner i en egen kopimappe. Den kan du så sjekke sporadisk for eksempel en til to ganger i uken. Husk også å sette av tid i kalenderen til det du planlegger å lese gjennom senere.

Det handler om nye rutiner og endret atferd. Slikt er ikke gjort over natta men vil gi deg en bedre arbeidsdag hvis du prøver. Husk også at det finnes en slettetast, du trenger ikke ta vare på alt.

Tekst: Anne Tollerud
Kilde: www.ukeavisenledelse.no

Tips for en enklere hverdag med e-post

- Skru av varselsignalet for nye meldinger.
- Ikke les e-posten hver gang det kommer en ny melding. Bestem deg for noen faste lesetidspunkter, for eksempel kl. 8, 10, 12 og 14.
- Tenk deg om. Mange sender kopi til "alle" fordi de vil synliggjøre hva de gjør. Trenger mottakeren virkelig informasjonen du sender?
- Skriv kort, gjerne i stikkords form.
- Angi tema i overskriften
- Skriv kun om ett tema per melding. Da blir det lettere både for deg og mottaker å behandle og sortere posten.
- Lange tekster legges ved som filer eller linker til intranett.
- Lag et kodesystem for interne meldinger i avdelingen. For eksempel IK = Info & Kast, IL = Info & Lagres, HS = Handling & Svar.
- Ikke overdriv flagging (merking for haster).
- Send unødvendig informasjon tilbake til avsenderen, gjerne ulest. Det kan være

en vekker. (Ikke overfor kunder!!!)

- Ikke skriv ut all e-post for å kunne kose deg med enda en papirhaug på skrivebordet.
- Tøm innboksen hver dag. For hver melding du har lest, ta en avgjørelse: Slett meldingen NÅ, eller ta vare på den i midlertidige mapper. Skill mellom virkelige oppgaver, nødvendig informasjon og "kjekt å ha"-fellen.

Engineering EFO har nådd toppen!

Målet var klart; EFO skulle til topps, nå skulle Galdhøpiggen bestiges! ...33 personen kjempet seg oppover i en sinnsyk snøstorm og ingen ville snu...selv da guidene slo seg sammen og nektet å gå videre (300 høydemeter fra toppen), var det murring til mytteri i flokken...men vi måtte snu: Dette var i fjor!

Ett år senere er vi tilbake i Lom; nå skal vi til topps! Ryktene fra fjorårets tur har spredd seg, og på årets tur stilte 42 toppmotiverte "fjellklatrere" opp i Lom den siste helgen i august. Været var på vår side, og idet vi vandret over breen lettet skylaget mer og mer. Vi nærmest danset opp til toppen langs den siste eggen og hadde to timers lunsj på toppen i strålende solskinn og vindstille. Snakk om kontrast til fjoråret!

Vel nede i Lom rundet vi av med et festmåltid og videre sosialisering utover natten med høylytte diskusjoner om hvor i all verden skal vi dra til neste år.

Takk for en kjempehelg!

Tekst og foto: Axel Lund



Siemens-montør blir ordfører



Bjørn Ivar Lamo som til daglig arbeider som montør i Siemens i Mosjøen sikret seg ordførerstolen i Grane etter en knusende valgseier med 66 prosent til Arbeiderpartiet.

Den 39 år gamle elektrikeren har arbeidet i Siemens siden 1985 og har vært medlem av kommu-

nestyret i Grane i 20 år. Nå bytter han ut verktøyet med ordførerklubbe i kommende fire år.

- Jeg var jo ordførerkandidat for Arbeiderpartiet, og visste at det var en mulighet. Etter å ha spikra kabel i snart 20 år blir dette en overgang. Å være ordfører er en helt annen jobb og en annen funksjon, det blir en veldig utfordring, sier Bjørn Ivar Lamo.

I slutten av oktober er det konstituerende møte i kommunestyret. Lamo skulle være godt skolert for jobben som ordfører etter å ha vært aktiv i lokalpolitikken i 20 år.

- Siemens har vært en forbilledlig arbeidsgiver, som har vist stor forståelse og gitt oppbacking i forbindelse med møtevirksomhet i hans politiske verv. Jeg har inntrykk av at Siemens synes det er positivt at folk fra privat sektor også deltar i politikken.

Tekst: Anne Tollerud
Foto: Stig Antonsen

Tegnere med talent i Trondheim

Det hele startet med at vi tok inn en vikar på pakkesentralen, han heter Ragnar Myklebost og jobber i Siemens Electrical Heating. Over en kaffekopp hadde Ragnar og Arne Helgesen snakket om hvilke hobbyer de hadde. Det viste seg at Ragnar tegnet en del, og dette fikk Arne blod på tann av, han hadde ikke tegnet på 35 år.

Dermed var det i gang.

Vi ble fotografert alle mann på avdelingen og da vi var tegnet var folk fra andre avdelinger neste, dyr og landskap har de også tegnet.

På bildene ser du at de to talentene har tegnet hverandre. Neste steg er at Arne skal prøve seg som portrettmaler på lerret.



Arne tegnet av Ragnar



Ragnar tegnet av Arne

Tekst: Inger Tanem
Ill: Ragnar Myklebost og Arne Helgesen

Dagens bedrift

Onsdag 22. oktober er Siemens "Dagens bedrift" under UKA 03 på NTNU i Trondheim. Programmet for dagen byr på en egen Siemens-stand og spennende presentasjoner og foredrag.

HJERTELIG TAKK

- for de nydelige blomstene jeg fikk til min 75-årsdag.

Harald Worren S/O

- til Direksjonen for fin blomsterhilsen på min 70-årsdag.

Åge Thomassen S/O

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

Ingvald Brurok S/T

- for gave og blomster fra Installasjon og kollegaer i Mosjøen i forbindelse med min overgang til AFP.

Magne Lundestad S/Mosjøen

- til firmaets ledelse for den fine blomsteroppsatsen jeg fikk i forbindelsen med min 67-årsdag.

Odd Selnes S/T

- til Direksjonen for fine blomstrer og til gode kolleger for gave og hilsener i forbindelse med min 50-årsdag.

Arvid Hasund S/B

- til Direksjonen, avdelingen og kolleger for blomster og gaver i anledning mitt 25-års jubileum.

Helge Kalve S/B

- for oppmerksomheten og gaven jeg fikk i forbindelse med min AFP-avgang 31.07.03.

Aud Gulvik S/O

- til Direksjonen for de nydelige blomstene jeg fikk til 60-årsdagen min!

Arnfinn Stendahl

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

Jarle Sandberg S/T

- til Direksjonen og montørklubben for oppmerksomheten i anledning min 50-årsdag.

Frode Hjulstad S/T

- til Direksjonen, kolleger og verkstedklubben SFAB for flotte blomster og gaver i forbindelse med min 50-årsdag.

Kjell Borren S/T

- til Direksjonen og kolleger i forbindelse med mitt 25-årsjubileum.

Kjersti E. Molenaar S/O

- til Direksjonen for fine blomster i forbindelse med oppnådd pensjonssalder.

Bjarne Willmann S/T

- til Direksjonen, div. IC N, venner og kolleger for gaver, blomster og hilsener i anledning mitt 25-årsjubileum og min 60-årsdag.

Liv Marit Skytterholm S/O

- til Direksjonen, kolleger og venner i Seniorklubben for blomster og oppmerksomhet ved min 70-årsdag.

John Berg S/O

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

Svenn Krogstad S/T

- til Direksjonen, installasjon og montørklubben for blomster i forbindelse med min 60-årsdag.

Tor Bøås S/O

- til Direksjonen og arbeidskamerater for all oppmerksomhet i anledning min 60-årsdag.

Bjørn Nesje S/T

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

Bjørn Egeland (ISS Norge A/S)

Team Siemens

- til firmaledelsen og montørklubben for oppmerksomheten på min 75-årsdag.

Raymond Berg S/T

- til Direksjonen, venner og seniorklubben for vakre blomster, kort og hilsener i anledning min 80-årsdag.

Ingeborg Graver

- til ledelse i S/T, HK-klubben, kolleger og venner for blomster og gaver i forbindelse med min overgang til AFP.

Edel Guldseth S/T

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

Ragnar Kristiansen S/B

- for oppmerksomheten rundt mitt 25-årsjubileum. Ingen nevnt, ingen glemt, men alle like viktige.

Øivind Gudim S/O

- til Direksjonen for hyggelig blomsterhilsen i anledning min 80-årsdag.

Olav Langli S/T

- til alle for oppmerksomheten rundt min 60-årsdag. Å bli 60 år er riktignok en milestone men ikke er det ikke, heller en kilde til inspirasjon. Tenk på hva vi 60-åringer har fått til og vært med på å oppleve!

Andries von Bruggen S/O

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

Odd Viken S/T

- til venner og kolleger for alle gavene og hilsener i anledning min 60-årsdag.

Arvid Nikolaisen S/O

- til arbeidskolleger i anledning min 60-årsdag.

Jan Lie S/T

- for oppmerksomheten i anledning min 67-årsdag.

Jan Viken S/T

- til Direksjonen og Seniorklubben for gaver og oppmerksomhet i anledning min 75-årsdag.

Inge Steinvik S/O

- til Direksjonen for blomster på min 85-årsdag.

Bjørn Eggen Selbu S/T

- til Direksjonen for blomster og gratulasjoner i anledning min 70-årsdag.

Arnfinn Lyngen S/T

- til Siemens for nydelig krans til min mann Jens Erik Eriksens gravferd.

Med varm takk og hilsen fra

Borghild Eriksen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben S/B for vakre blomster til min 70-årsdag.

Wenche Holst S/O – S/B

Jeg vil gjerne takke så meget for hilsener til min 80-årsdag.

Torbjørn Andersen S/T

- til Direksjonen for blomsterhilsen på min 67-årsdag og for bra arbeidsforhold i 42 år.

Hans Hagset S/T

- til Direksjonen for vakre blomster og for hilsener fra kolleger i anledning min 80-årsdag.

Edgar Berg S/O

- til Direksjonen, installasjon og montørklubben for gaver og blomster i anledning mitt 25-års jubileum

Gunnar Ingebretsen S/O



VELKOMMEN NYANSATTE

Bentsen, Hans Ricard, Kristiansand S
 Bjerga, Åmund, Stavanger
 Bjerkan, Stian, Trondheim
 Breimo, Frode, Trondheim
 Breivik, Petter, Trondheim
 Brikselli, Jøran, Stjørdal
 Brungot, Knut Andreas, Trondheim
 Bråten, Lill, Oslo
 Bull, Ole Jørgen, Oslo
 Dullum, Kjetil Sørmo, Trondheim
 Fenstad, Dag Arne, Trondheim
 Frost, Ragnar, Oslo
 Gipling, Andreas Larsen, Trondheim
 Grindheim, Ingvald, Trondheim
 Hanseth, Lars, Oslo
 Haugli, Lars Andreas, Tromsø
 Hovdal, Unni, Trondheim
 Husebø, Tina Renate, Stavanger
 Håkonsen, Rudi, Mo i Rana
 Johansen, Tom, Oslo
 Joramo, Tore Tomasson, Tromsø
 Kjærem, Erik, Trondheim
 Kjærgård, Ove, Bergen
 Knudsen, Øystein, Oslo
 Kristiansen, Ken, Trondheim
 Kvæstad, Ingar, Stavanger

Kylgaard, Alexander, Trondheim
 Lilleøren, Allan Rudic, Oslo
 Lo, Jon Inge, Trondheim
 Loga, Svein Arnold, Bergen
 Madsen, Bjørn, Mo i Rana
 Magnussen, Stian, Mo i Rana
 Mannes, Odd Gunnar, Haugesund
 Medalen, Martin, Oslo
 Meland Kjendsli, Espen, Kristiansand S
 Mjøen, Vegard, Tjeldbergodden
 Mork, Audun Martin Amundøy, Trondheim
 Måren, Tormod, Trondheim
 Nordby, Meldre Nicolai, Oslo
 Notvik, Thomas Holter, Oslo
 Nustad, John Haakon, Oslo
 Næss, Tim Andre, Trondheim
 Olavesen, Lars Gøran, Sarpsborg
 Olsen, Morten, Mosjøen
 Olsen, Torstein, Trondheim
 Opland, Gunnar, Stjørdal
 Ovesen, Petter, Trondheim
 Pedersen, Dennis Rino Juel, Oslo
 Rasmussen, Kim Reimann, Trondheim
 Redergård, Mats, Trondheim
 Risahagen, Olav Andre, Ålesund

Sande, Vegard, Trondheim
 Schwarz, Henrik, Oslo
 Skogan, Jakob Brede, Trondheim
 Strømseng, Oddbjørg Elisabeth, Oslo
 Støtvig, Snorre, Oslo
 Sørensen, Kenneth, Tromsø
 Sørli, Anders, Oslo
 Taule, Øyvind, Bergen
 Tefre, Geir Helge, Sunnfjord
 Torkelsen, Silje, Stavanger
 Trondsen, Bjarne, Sunnfjord
 Trahaug, Eivind, Skien
 Utne, Tor Egil, Sarpsborg
 Vedal, Anders, Oslo
 Wollertsen, Vidar, Bergen
 Aalen, Anders, Sunnfjord



VI GRATULERER:

25-årsjubileum

01.10 Fauskanger, Magnar S/B
 02.10 Finsrud, Reidar S/O
 01.11 Nordengen, Rolf S/O
 01.11 Carlson, Unni Bjørvik S/T
 18.12 Langøen, Harald S/B

50 år

02.10 Westmoen, Arild S/Stavanger
 05.10 Fiske, Einar S/T
 12.10 Brattset, Kurt Ove S/T
 21.10 Onsjøen, Jan Karsten S/T
 31.10 Johansen, Ronny S/Sarpsborg
 04.11 Vihovde, Geir S/O
 05.11 Johannesen, Atle S/O
 06.11 Sundberg, Kjell Arne S/O
 16.11 Ravlosve, Terje S/T
 29.11 Torgersen, Jon S/Sarpsborg
 30.11 Jensen, Rolf Mo i Rana
 01.12 Svendsen, Gunnar S/Sarpsborg
 04.12 Husby, Grethe S/B
 11.12 Engen, Steinar S/O
 11.12 Dybing, Thor S/O
 22.12 Kristiansen, Unni S/O
 24.12 Nguyen, Tuong Vy S/O
 24.12 Eggen, Arne S/O
 26.12 Heggeli, Svein S/Skien
 30.12 Berg, Kjell Egil S/T
 30.12 Bråthen, Roy Magnar S/O
 10.10 Christoffersen, Marry S/T SEH
 12.10 Myklebost, Ragnar S/T SEH

60 år

08.10 Enoksen, Kåre S/T
 18.10 Strand, Edvin S/T
 08.11 Bjarkås, Egil S/O
 19.11 Tangen, Aage Roar S/O
 02.12 Lødrup, Hans S/O
 04.12 Skjellnes, Asle Einar S/T

67 år

11.11 Wolf, Roald S/B
 23.11 Bakk, Arvid S/T
 28.11 Olsen, Reidar Arne S/O
 10.12 Gulaker, Ole Gunnar S/T
 11.12 Mathisen, Bjørn Steinar S/O
 24.12 Fausken, Jan Erik S/O

70 år

15.10 Torp, Aksel
 Hasselbakkvegen 5 C 7053 Ranheim
 23.10 Løken, Ole Jacob
 Lunnesten 4 0690 Oslo
 27.10 Wulvik, Rolf
 Øvre Skoglykkja 9 7353 Børse
 31.10 Christoffersen, Erik
 Suhmsgt 18 A 0362 Oslo
 26.11 Nilsen, Herbert
 Roald Amundsensvei 57
 5063 Bergen

75 år

02.11 Brevik, Gudrun
 Siriusvegen 10 7037 Trondheim
 03.11 Egeberg, Irene Elvine
 Grenseveien 66 0663 Oslo
 06.11 Eckholm, Osvald
 Ortustranden 41 5143 Fyllingsdalen
 30.11 Melkild, Kåre
 Storhaugstien 38 7022 Trondheim
 21.12 Magnussen, Inger Johanne
 Åssiden Terr 4 1160 Oslo
 23.12 Melhus, Øivind
 Bjerkeliveien 2 B 1087 Oslo

80 år

19.10 Wiig, Gunnar
 Olaf Nordhagens Vei 13 A
 7020 Trondheim
 26.11 Aune, Kjell
 Svoldern 3 7040 Trondheim
 28.11 Mikalsen, Odd Willy
 Hjersingvei 37 1700 Sarpsborg
 29.11 Hofstad, Bjarne
 Steinåsen 12 7049 Trondheim
 24.12 Malming, Olga Marie
 Ulsholtveien 40 1053 Oslo

90 år

12.10 Solem, Konrad
 Vestre Moholtun 2 7048 Trondheim

Trådløst på jobben

Siemens i Norge bygger ut trådløse nettverk på våre kontorer. Dermed kan PC-brukere med Vandrenett fritt bevege seg rundt på arbeidsplassen og fortsatt være tilkoblet PC-nettverket. Du kan for eksempel ta med PCen din til møterommet, eller til en kollega mens du fortsatt har tilgang til e-post og dokumenter som ligger på serveren.

Linderud i Oslo var først ute, mens Trondheim ble trådløst i september.

Her kan du jobbe trådløst på Linderud: Hele Idem-bygget, Forum 1. ets, mesteparten av T1 og deler av T3, kantina, Atrium 2 (MED), hele 9. etasje i Kontorbygget og deler av K4, K7 og K8. I Trondheim finner du trådløst nett i bygg 1-1, 1-4 og 1-7.

Les mer om Vandrenett på CIO's intranettsider under Infrastruktur/Mobile løsninger.

Trådløst på bensinstasjonen

Siemens Business Services AS har inngått en avtale med Telenor om å utføre alle installasjonene av trådløse nettverk på Statoils bensinstasjoner inkludert servicetjenestene på løsningen. Prosjektet kjøres i samarbeid med Siemens Installasjon.

Statoil er den første bensinstasjonskjeden i Europa som tilbyr sine kunder trådløs Internetttilgang på sine bensinstasjoner. I løpet av året finner du "Statoil

trådløs sone" på 300 bensinstasjoner i Norge. Trådløs sone gir de besøkende mulighet til å laste ned e-post og surfe på Internett, sonen vil omfatte hele stasjonen også utearealet. Kunder kan derfor jobbe uforstyrret sittende i sin egen bil. Statoil håper med dette å trekke flere kunder til sine bensinstasjoner.

Trådløst i din egen stue

Denne høsten lanserer Siemens mobile en trådløs nettløsning for hjemmet, Siemens Gigaset trådløst LAN (Local Area Network). Nå blir det slutt på å snuble i ledninger og å være bundet til arbeidspulten i det støvete lille kottet av et hjemmekontor. Du kan være på nett uansett hvor i huset du befinner deg; på kjøkkenet, i sofaen og ute på terrassen når det blir sommer igjen.

Når du er ute og reiser med din bærbar PC, gir PC-kortet deg muligheten til å koble deg på nettet fra hoteller, flyplasser og andre offentlige steder med trådløst LAN.