

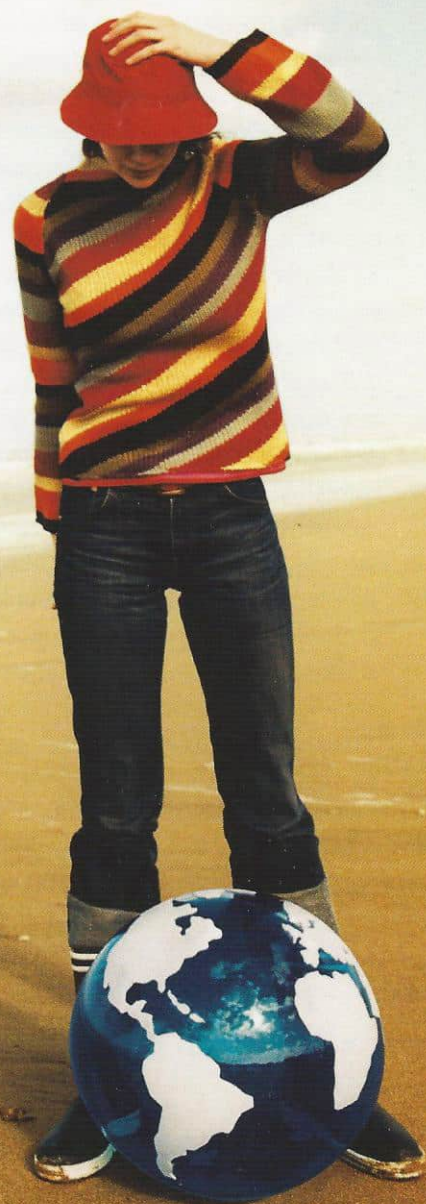
Siemens Intern

nr 2 • 2002

Globaliseringen
gjør verden
mindre

SIEMENS

Global network of innovation



Gleder og bekymringer



LEDEREN

Vi har erkjent sannheten i ordene om at det eneste som er konstant er forandringer. Ikke minst har markedet og dets svingninger gitt oss mye å bryne oss på. For tiden opplever vi investeringsstørke både i tradisjonelle og nyere markedssegmenter, i tillegg er konkurransen hard og prisene presset. Vi håper på Snøhvit-oppdrag og oppsving i telecom-markedet!

Inntil videre må vi fortsette å gjøre det som så nøkternt heter å tilpasse seg markedssituasjonen. Det betyr å tilpasse kostnadene til et nivå som er i samsvar med inntektsmulighetene.

Vi står nå foran avslutningen av et forretningsår preget av omfattende restruktureringer. Vi vet også at slike tiltak må fortsette i neste forretningsår. Desto gledeligere er det da å konstatere at anstrengelsene er i ferd med å bære frukter, med positive utslag på bunnlinjen. Dette er et stort lyspunkt. Vi skal heller ikke glemme at vi har forretningsområder i vårt selskap som hele tiden har brakt gode resultater.

Men det er også på sin plass å minne om følgende:

Topp kompetanse og profesjonalitet er viktige innsatsfaktorer i enhver bedrifts virksomhet. For Siemens er det helt avgjørende



Mange lyspunkter

Siemens-lederne har hatt ledersamling for å oppsummere årets resultater så langt og å legge planer for neste forretningsår. Det er mange lyspunkter, men også mange utfordringer som ligger foran oss.

3



Tidens største utrullingskontrakt

1,5 milliarder kroner, 17.000 PC-er, 600 servere, 300 nettverk og godt over 100 medarbeidere er involvert i tidens største utrullingskontrakt i Norge.

4



Frivillige organisasjoner mobiliserer

Meningene er delte: Er globaliseringen en fordel for verden eller er den ikke? Mange frivillige organisasjoner ser behovet for globale politiske kursendringer, hvor står Siemens i denne sammenhengen?

6



Nye sponsoravtaler er inngått

Siemens viderefører sine sponsoravtaler med både Den Norske Opera og Norsk Teknisk museum.

12



Kan spare en halv million kroner

Nå er det på tide å se nærmere på vårt interne energiforbruk. En energisparekampanje er på trappene både for å spare miljøet og for å spare penger.

15



"Konkurrent-samarbeid" i Tromsø

Siemens Installasjon og ABB Installasjon og Miljø jobber sammen om kablingssystemet i det nye Teorifagbygget på Universitetet i Tromsø.

18

at disse faktorer ikke svekkes i de pågående restruktureringer. Vår bærekraft er knyttet til vår evne til å levere komplette løsninger til kunden. Våre løsninger og arbeidsprosesser må være av høy kvalitet, mest mulig standardisert og mest

mulig effektive for å sikre lønnsomhet. Derfor må vi alle lojalt følge de standarder som er satt.

Anne Nesheim

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS

Informasjon & Markedskontakt
I&M0010-05024.5

Ansvarlig redaktør: Anne Nesheim

Redaktør:

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

Redaksjon:

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

Kontakt i Trondheim:

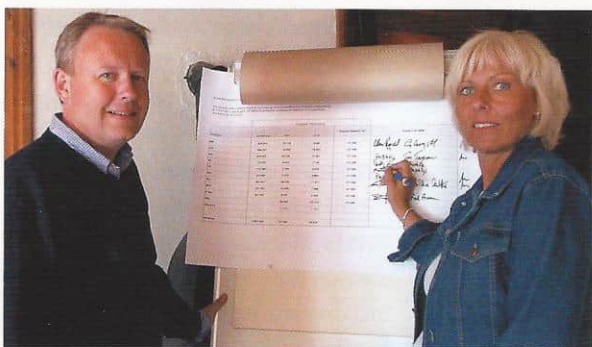
Berit Selbo, tlf. 73 95 91 75
e-post: berit.selbo@siemens.com

Produksjon/trykk: Facio AS, Oslo

Forsidebilde: SAG

Mange lyspunkter

20. juni var det utvidet konserngruppemøte i Siemens AS, og strategi og budsjett stod på timeplanen. Det var mange lyspunkter å spore gjennom rapporteringen, men ingen grunn til å begynne å sløse med penger. I den gode spareånd ble arrangementet holdt på den koselige Siemenshytta i Sørkedalen istedenfor på et dyrt hotell.



Direktør Per Otto Dyb og Mette Juvoll, økonom i divisjon Samferdsel, signerer budsjettmålene for forretningsåret 2003.

- Totalt sett vil forretningsåret 2002 gi et vesentlig bedre resultat enn fjoråret, men resultatet av den operasjonelle driften er fortsatt ikke god nok. Det er finans- og ekstraordinære inntekter som i stor grad bidrar til bedringen, blant annet gjennom salget av Linjebyggaksjene våre og oppløsning av tapsavsetninger fra fjoråret, sier administrerende direktør Hans Lødrup.

Vi har dermed fortsatt et stykke igjen, og det er ingen grunn til å hvile på laurbærene. Men det er lyspunkter å spore i flere divisjoner:

- Snuoperasjonen i divisjon Energiforsyning (EFO) er fullført med stigende motivasjon og god forretningsutvikling. Divisjon Industri og Skip (IND) er i full gang med sin snuoperasjon, mens divisjon Olje og Gass har varslet om ny organisasjonsstruktur med nødvendige bemanningsreduksjoner. Divisjon IC er løpende opptatt av å tilpasse sin organisasjon til et marked nærmest uten lyspunkter. Både divisjon Samferdsel (TS), divisjon IC Mobile Devices (ICMD) og divisjon Medical Solutions (MED) har fortsatt sin gode utvikling fra fjoråret.

Under møtet ble divisjonenes budsjettmål for neste forretningsår

undertegnet, og økonomidirektør Kjell Pettersen sa klart i fra: - Det vi har vært med på å

Må ta kvalitative hensyn

- Det er gledelig å konstatere at det går bedre med økonomien vår, men med ensidig fokus på kvantitative verdier, kan våre kvalitative verdier svekkes, sier informasjonsdirektør Arne Nesheim.

- Vi må derfor opprettholde vår profesjonalitet og sikre at bildet våre omgivelser danner seg av oss forblir positivt. En redusert profesjonalitet vil ha negativ konsekvens for økonomien og vår tillit hos kundene. Vi følger dessverre ikke alltid våre egne prosedyrer og regler, gjennomfører ikke alltid det vi sier. Frank Almaas fremhevet at vår kvalitetssikring må styrkes. Divisjon Industri og Skip (IND) er en foregangsdivisjon med sin nettbaserte modell som flest mulig burde slutte seg til også for å sikre harmonisering mot SAP. Det er også skremmende at miljøbevisstheten ser ut til å være for nedadgående, noe HMS-leder Rolf Nordengen understreket. Blant annet er mengden usortert avfall ved flytting alt for stor.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Ny høst-drakt

Siemens Intern har fått ny drakt. Vi har lagt om til nytt design i henhold til Siemens' designmal (Coprorate Design).



I disse globale tider er merkevare bare blitt viktigere og målet med omleggingen er at Siemens Intern i enda større grad enn tidligere skal spille "hvem" Siemens er og hva vi står for.

Som Siemens for øvrig er også Siemens Intern opptatt av forbedringsmuligheter. Både når det gjelder utseende, innhold og leservennlighet. Vi skal bidra til å synliggjøre Siemens overordnede mål og profil, samt videreutvikle og styrke navnet og merket Siemens.

Siemens' designprogram er laget nettopp med tanke på å forsterke vårt image. Gjennom bruk av våre nye farger, skrifttyper og andre grafiske elementer, samt gjennom innhold og disponering av dette skal Siemens Intern gi leserne et felles bilde av Siemens.

Vi i redaksjonen ønsker naturligvis at Siemens Intern skal bli stadig bedre og vi jobber kontinuerlig med å bringe stoff som vi håper at du som leser finner interessant og viktig. For å kunne gi et bredest mulig bilde av Siemens er vi avhengige av tips og bidrag fra lesere i Siemens-familien over hele landet. Vi har en fast "stall" med tipsere i divisjonene og datterselskapene, men ønsker alle tips og bidrag velkomne, både store og små.

Fra neste nummer får Siemens Intern 16 sider og kommer fire ganger i året. Gi oss gjerne ris og ros, slik at vi kan foreta eventuelle justeringer. Vi ønsker deg en god høst og god lesing.

Anne Tollerud, redaktør

Tidenes største utrullingskontrakt

Siemens Business Services (SBS) er i full gang med å levere ny IT-infrastruktur til Forsvaret. 1,5 milliarder kroner, 17.000 PC-er, 600 servere, 300 nettverk og 150 medarbeidere er involvert i det som i kroner og øre er Norges største IT-prosjekt og Siemens' største prosjekt så langt i vår over 100-årige historie.

- Både vi og Forsvaret er veldig fornøyd med avtalen og samarbeidet om Forsvarets informasjonssystem Basis (FIS Basis). Forsvaret er en krevende, men fair og real kunde som ønsker at prosjektet skal bli en suksess, sier key account manager Petter Moestue i SBS til Siemens Intern.

Forsvaret ønsket å spare driftskostnader i en felles basisløsning med sentral drift. Det var vanskelig å drive effektivt når alle enheter hadde hver sin IT-avdeling med forskjellige løsninger. Mye av IT-budsjettet gikk til drift av gammelt utstyr frem for investeringer i nye og bedre løsninger.

Overvåkes sentralt

- SBS leverer en løsning til Forsvaret med sentral oppgradering og overvåking fra Forsvarets driftssenter på Kolsås hvor ca 100 personer fra SBS jobber med drift og utvikling. Det blir



SBS har høstet mange lovord fra Forsvaret i dette prosjektet, sier key account manager Petter Moestue.

mer kostnadseffektivt når feilretting og oppgradering hvor som helst i nettet kan gjøres fra ett sted, sier Petter Moestue.

FIS Basis-avtalen er tredelt. Utrullingen, det vil si levering av utstyr, nett og programvare, skal være ferdig til desember 2002. De to andre delene, konsulentavtale for systemutvikling og løsningsdesign og driftsavtale, varer ut 2004. Både Siemens Installasjon og Fujitsu Siemens er viktige underleverandører til prosjektet.

- FIS Basis har vært et stort løft på kort tid og vi har brukt halvparten av tiden som hadde vært normalt for et prosjekt av denne størrelsen, sier prosjektleder Arne Raffelsen i SBS.

- Jeg må berømme forsvaret for

den entusiasmen de har utvist i alle ledd. Det har jo vært en ekstra utfordring å klare dette så raskt og effektivt i et Forsvar som for tiden gjennomgår store omstillinger både med reduksjoner og flytting av avdelinger og personell.

Samarbeid viktig

- Kontrakten definerer klart ansvarsforholdene og brukes aktivt som et verktøy. Men dette er en samarbeidsavtale, ikke bare en leverandøravtale. Forsvaret og SBS, mennesker med to forskjellige kulturer, jobber tett sammen i team med en veldig god samarbeidstone, sier Arne Raffelsen.

- Siemens er fleksible og har vist stor vilje til å gjennomføre det de har tatt på seg. Vi har en god dialog og jeg har aldri opplevd å bli møtt av et nei, sier oberst Per Johnny Haugen i Forsvaret.

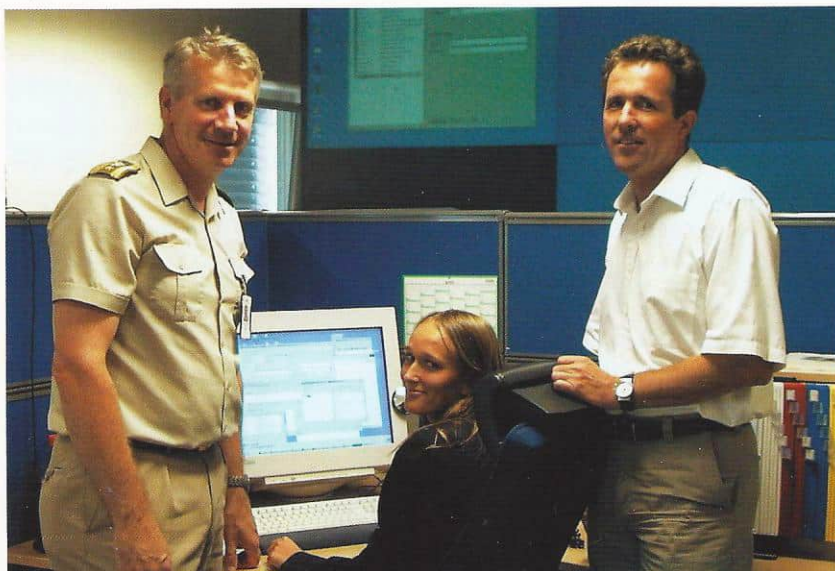
- Siemens er hele tiden opptatt av å finne ut hva vi trenger og de beste løsningene. Vi har vært ekstremt opptatt av tid slik at alt skal være på plass når avdelinger flytter eller den enkelte bruker kommer tilbake fra kurs. Når 2000 ansatte kommer på jobb mandag morgen skal alt fungere på timen, og det har det gjort.

Tøff kamp om kontrakten

Avtalen om oppgradering av IT-infrastruktur for Hæren og Forsvarets fellesinstitusjoner ble signert januar 2001 etter nesten ett år med kontraktsforhandlinger. I januar 2002 gikk også Sjø- og Luftforsvaret inn på avtalen med SBS.

Over 40 selskaper ville ha kontrakten med Forsvaret og seks av disse ble invitert til å levere anbud. SBS vant kontrakten i konkurranse med blant annet Telenor, Merkantildata og Alcatel.

FIS-Basis-prosjektet har krevd militær presisjon fra både SBS og Forsvaret. Alle installasjonene har vært på plass til rett tid. Fra venstre: Oberst Per Johnny Haugen i Forsvaret, helpdesk-operatør Regina Eilertsen i SBS og prosjektleder Arne Raffelsen i SBS.



Tekst og foto: Anne Tollerud

Imponerte revisorene fra Siemens AG

10. til 14. juni kom revisorene fra Siemens AG på besøk for å gjennomgå status for CD A-tiltak for Regnskap og Controlling (CAC) og Finans (CFS). Revisorene ble imponert. Hele 67 prosent av anbefalingene var implementert i løpet av bare ni måneder.



Franz Kiener og hans avdeling CAC hadde mange punkter å ta for seg og det var viktig at det skjedde noe omgående. Blant

annet var den økonomiske rapporteringen et kritisk punkt. Regnskapet hadde blitt godkjent, men med kommentarer fra våre revisorer i KPMG.

- Vi har jobbet siden januar 2000, med å gjennomgå regnskapene, og det har vært en arbeidskrevende tid for mange. Når vi nå endelig har kommet i mål er det veldig hyggelig at Siemens AG er så fornøyd. Vi fikk meget godt skussmål for systematikken i arbeidet vi har utført, sier avdelingsdirektør Franz Kiener i CAC.

Mange godord

Fra revisorenes rapport har vi sakset følgende rosende ord om avdelingene CAC og CFS:

"The implemetation degree of 67% can be indicated as "good", considering that this follow up audit was executed already 9 months after the management audit".

"The quality of the implementation is remarkable"

"The preparation of the follow up documentation done by the company was in excellent form"

I tillegg fikk våre direktører Hans Lødrup og Kjell Pettersen et hyggelig brev om innsatsen med CD A-tiltakene så langt. Brevet er sendt med kopi til selveste Heinrich von Pierer.

- Det er uvanlig at revisjonen kommer tilbake allerede etter ni måneder. Da er det ekstra hyggelig at både CAC og CFS høster så mange godord for innsatsen, sier økonomidirektør Kjell Pettersen som selv har vært revisor i andre Siemens-selskap.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Gode råd for revisjonen

En gang i løpet av april og mai 2003 kommer revisorene fra Siemens AG tilbake for å gjennomgå resultatene av tiltakene som ble foreslått i CD A-rapporten etter revisjonen høsten 2001.

Økonomidirektør Kjell Pettersen og avdelingsdirektør Franz Kiener i Regnskap og Controlling (CAC) anbefaler deg som er leder å ha tett kommunikasjon i avdelingen slik at alle vet hva som skjer og hva som er status for gjennomføringen av de forskjellige tiltakene:

- Du bør proaktivt kommunisere og vise at dere er på rett vei. Ha kontroll på informasjonen i avdelingen, slik at alle er enige om avdelingens mål og kjenner til status på de forskjellige prosjektene. CD A-tiltakene bør være fast tema på alle ledermøter i organisasjonen. Husk, vi gjør dette for oss selv, ikke for revisorene!

Helt kort

Selger Siemens Metering

Siemens AG selger en portefølje med forretningsaktiviteter til finansinvestoren Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. (KKR). Blant annet selges Siemens Metering med hovedkvarter i Sveits, og deres norske datterselskap med samme navn. I Norge har Siemens Metering AS 32 ansatte og er lokalisert i Trondheim. De utvikler og leverer systemløsninger og tjenester for forretningsprosesser innen energihandel. Siemens Metering vil fortsette sine aktiviteter under navnet Landis & Gyr, navneskiftet vil skje senest 1. januar 2003.

Nye postadresser i Oslo

Siemens på Linderud har fått nye postadresser:

Siemens AS

Postboks 1

0613 OSLO

Siemens Business Services AS

Postboks 2

0613 OSLO

Fujitsu Siemens Computers AS

Postboks 3

0613 OSLO

Wincor Nixdorf AS

Postboks 4

0613 OSLO

"Livsvarig" e-postadresse

Nå har alle i Siemens fått nye e-postadresser. Heretter beholder du samme e-postadresse uansett hvor du jobber i Siemens-konsernet. For de fleste vil adressen bestå av fornavn.etternavn@siemens.com. På grunn av konflikt med andre navn kan noen ha fått andre navnekombinasjoner, sjekk din adresse i Siemens adresseregister på "http://scd.siemens.com/". Din gamle e-postadresse vil fortsatt være aktiv i ca ett år.

Globaliseringen:

Frivillige organisasjoner mobiliserer

I globaliseringens epoke har avstanden mellom fattige og rike økt. Noen mener at globaliseringen har gått for langt, andre at den ikke er omfattende nok. Flere frivillige organisasjoner, såkalte NGO-er (Non Governmental Organisations), har de senere årene vært en sterk pådriver for globale, politiske kursendringer. Som globalt konsern er også Siemens med på å påvirke utviklingen.

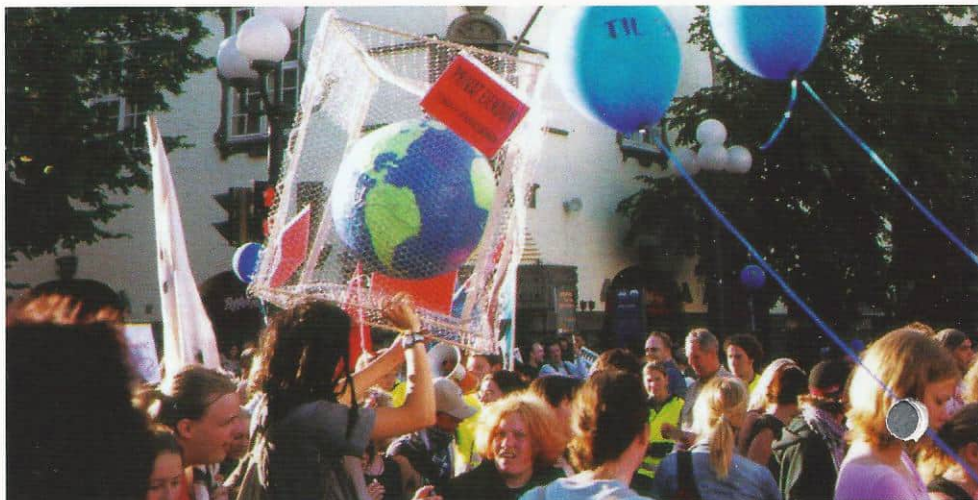
Mange av NGO-ene ser behovet for globale, politiske kursendringer, blant annet for å takle miljøutfordringer og verdens fattigdomsproblematikk. Økt handel har gitt økt velstand, men samtidig har avstanden mellom fattige og rike økt. Godene ved den globaliserte handelen har ikke omfattet mange nok. Denne analysen er de fleste enige i, og finansminister Per Kristian Foss sier det slik:

- Globaliseringen er ikke global nok!

Et mangfoldig bilde

NGO-ene har økt sin betydning kraftig i globaliseringens epoke de siste fem til ti årene. Svakheter ved, eller mangelen på, globale politiske institusjoner har gitt NGO-ene stor samfunnspolitisk kraft, også som påvirkningskraft for næringslivet internasjonalt.

NGO-ene danner i sum et meget mangfoldig bilde. Fellesnevneren kan være at de representerer idealistiske interesser, at mange er svært internasjonale i sin orientering, at de gjerne er organisert i en løs nettverksstruktur, og at de er meget effektive i sin interne kommunikasjon, muliggjort gjennom nåtidens raske jungeltelegraf internett! De



Ved Verdensbankens forskerkonferanse i Oslo i juni kom 55 ulike NGO-er og over 10.000 aktivister for å demonstrere. Spesielt er det mange unge som engasjerer seg i spørsmålene rundt globaliseringen.

arbeider innen områder som menneskerettigheter, utviklingshjelp, miljøvern, fredsarbeid, nødhjelp og uhjelp. Attac-bevegelsen er et meget godt eksempel på en NGO som har fått en uhyre rask internasjonal utbredelse siden oppstarten i Paris i 1998. Attac er den raskest voksende NGO i Europa, og her hjemme ble Attac Norge etablert i 2001.

Ser med kritisk blikk

NGO-ene ser med et kritisk blikk på markedskreftene og ny-kapitalismen. De er ikke nødvendigvis motstandere av globalisering og frihandel, men påpeker at det er nødvendig med andre typer reguleringer enn dagens for å kunne angripe velstandskløften mer effektivt. De er kritiske til den politikk som føres av Verdensbanken, Det internasjonale pengefondet, G8, WTO, osv. De er også kritiske til transnasjonale selskap. De stiller krav til næringslivet om å se sine roller i et videre perspektiv enn det rent økonomiske.

Mediene fremstiller gjerne NGO-ene som direkte motstandere av

globaliseringen, noe som kan være misvisende. Mediene bidrar dermed til å skape et unødig motsetningsfylt bilde av forholdet mellom NGO-ene og næringslivet. Faktisk foregår det mye positivt og konstruktivt i bedriftene selv, samtidig som flere bedrifter samarbeider med NGO-er. Bellonas samarbeid med Shell, Statkraft og Aker-Kværner om brenselceller er et godt eksempel. Her inngår teknologi fra Siemens Westinghouse.

Innføringen av rapportering som også inkluderer sosiale, etiske og miljømessige forhold blir mer og mer utbredt. Kravet til åpenhet om alle slike forhold er blitt tilskyndet av NGO-ene. En slik åpenhet praktiseres også av Siemens AG, som i år vil samle all rapportering på dette området i en egen Sustainability Report.

Hvor står Siemens?

Siemens-konsernet har forpliktet seg til at selskapet skal være en god samfunnsborger i alle land de opptrer i. Denne forpliktelsen er nedfelt i den overordnede bedriftsfilosofien for konsernet (Corporate Principles)

og i felles regler for god forretningsmessig atferd (Business Conduct Guidelines). Undertegnelsen av WEFs "Leadership Challenge" er også en slik forpliktelse for Siemens. Vi er selv deltaker i konkrete prosjekter på områder som i høy grad bidrar til et lands utvikling, prosjekter hvor også NGO-er kan spille en aktiv rolle. Siemens påtar seg med andre ord ansvar og forpliktelser også i praksis. Konsernet har allerede i sin produktportefølje et meget godt utgangspunkt for å bidra til u-landsutvikling, på sektorer som eksempelvis helse og utdanning, energi og miljø, kommunikasjon og samferdsel.

Ikke bare fagre ord

Siemens er med i flere interessante utviklings- og teknologiprojekter. Financial Times har ved en anledning karakterisert konsernets toppsjef, dr. Heinrich von Pierer, som en pragmatisk kapitalist og sosial romantiker, noe han har uttalt at han føler seg vel med. Toppsjefen i Siemens AS, Hans Lødrup, understreker ved gjentatte anledninger betydningen av å se virksomheten i Norge i et samfunnsmessig perspektiv. Siemens har tradisjoner for langsiktig eierskap i nasjonale virksomheter, med betydelige lokale investeringer, aktiv teknologioverføring og videreutdanning av lokale medarbeidere. Dette kan i utgangspunktet ikke være annet enn positivt for et land. Siemens må naturligvis tenke både kort- og lang-siktig. God lønnsomhet til enhver tid er forutsetningen for de betydelige investeringer som gjøres i produkter og kompetanse for fremtiden.

Ingen turbokapitalist

Siemens har, tross sin nylige inn-treden på New York-børsen og overgangen til amerikansk regnskapsførsel, i liten grad latt seg påvirke av

turbokapitalismens ypperstepres-ter: Finansanalytikere og -rådgivere. Siemens har i hovedsak beholdt sin brede produktportefølje, selv om mange analytikere har foreslått drastiske avskallingopera-sjoner. De siste par år har betydningen av å ha flere bein å stå på blitt demonstrert til fulle. Gjennom dotcom-boom og påfølgende crash, og ditto på telecom-området, har Siemens manøvrert rimelig trygt, og kunnet støtte seg på gode resultater innen andre forretningsområder. Blant annet har virksomheten innen medisinteknikk blitt videreutviklet og fremstår nå som meget lønnsom. Flere analytikere rådet Siemens til å kvitte seg med denne virksomheten for noen år siden. Også energi-, automatiserings- og samferdsels-områdene har vært gode å ha i disse tider.

La oss håpe at Siemens fortsetter å være et førsteklasses konglomerat i elektroteknikkens verden, som gjennom sitt globale engasjement kan bidra til at kunnskap og teknologi kommer flere deler av verden til gode.

Tekst: Arne Nesheim
Foto: Attac

Bro over den digitale kløft

I de fattige landene finnes det tre milliarder mennesker som enda ikke har tatt i en telefon! Den digitale revolusjon har overveiende funnet sted i de industrialiserte deler av verden og skapt det vi kaller den digitale kløft. For å bygge bro over denne kløften må det utvikles rammebetingelser innen blant annet utdanning og næringspolitikk i de fattige landene.

Siemens har engasjert seg sterkt på dette området, både i komitéarbeid og i konkrete prosjekter: Som medlem av WEF-komiteen "Global Digital Divide Initiative" skal Siemens koordinere tre utdanningsprosjekter i Vietnam sammen med NGO-en "World Computer Exchange". Det første prosjektet dreier seg om et IKT-treningssenter for yrkesfaglig utdanning i Hanoi. Prosjekt nr to er et internettprosjekt som skal koble sammen to universiteter og 150 skoler. Det tredje prosjektet skal muliggjøre internett-tilgang for skoler på landsbygda ved å opprette såkalte telesentre.

Telemedisin gjør verden mindre

Siemens' produkter og kompetanse innen data, telekommunikasjon og medisinsk utstyr kan bringe store helsemessige gevinster til tynt befolkede regioner både i I- og U-land. I Norge har Siemens AS levert kreftbehandlingsutstyr til lokale sykehus ute i regionene og knyttet det til Radiumhospitalets utstyr sentralt. Dette sparer pasientene for lange behandlingsreiser til Oslo, samtidig som de beholder tilgangen til

Radiumhospitalets eksperter.

Siemens AG har levert utstyr til prosjektet Eye Doctors Network i Midt-Østen og driver dette nettverket sammen med de lokale legepart-nerne med gode resultater.

Generelt ser Siemens store anvendelsesmuligheter for telemedisin. Ved hjelp av denne teknologien kan mennesker i den tredje verden oppleve nytten av de tekniske nyvin-ninger direkte.

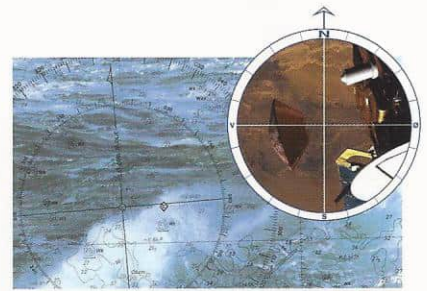
Noe å navigere etter

Vi deler alle ansvaret for at Siemens som selskap innfrir sitt ansvar både som bedrift og som en god samfunnsborger. Både våre strategiske beslutninger og vårt daglige arbeid må bygge på en høy etisk og lovmessig standard. For at vi alle skal kunne navigere i samme retning, lanseres denne høsten to retningsgivende verktøy: Retningslinjer for forretningsmessig adferd og Vår bedriftsfilosofi.

Alle er vi vel enige om at en viss standard for moral og etikk er viktig for å opprettholde samfunnet vi lever i. Slik er det også i et stort firma som

Siemens. I tillegg til Direksjonens Styrende dokumenter introduserer vi nå konsernets overordnede Business Conduct Guidelines, eller på norsk: Retningslinjer for forretningsmessig adferd. Alle ledere i Siemens AS har med sin underskrift forpliktet seg til å følge disse retningslinjene lojalt.

Retningslinjer for forretningsmessig adferd behandler mange områder innenfor arbeidslivet i Siemens hvor etiske spørsmål kan oppstå. Blant annet innen vårt ansvar for å følge loven i alle henseende, det være seg i forhold til kunder og konkurrenter, men like mye i forholdet til kollegaer og Siemens som arbeidsgiver. Business Conduct Guidelines



Retningslinjer for god forretningsmessig adferd og Vår Bedriftsfilosofi er til for at vi skal klare å navigere oss gjennom farvann med vanskelige beslutninger og spørsmål.

finner du på Intranett under Konsern/ Styrende dokumenter.

Vår bedriftsfilosofi skal skape en felles forståelse av våre overordnede mål og de verdier og holdninger vi ønsker å være preget av. Den klargjør vår visjon og profil og skal bidra til en felles Siemens-identitet. Vår bedriftsfilosofi får du i fornyet utgave i løpet av høsten.

Tekst: Anne Tollerud

Hva lever vi av om fem år?

I dag er 80 prosent av Siemens' totale omsetning skapt av produkter som er mindre enn fem år gamle! I medisinteknikken er sågar 67 prosent av produktene mindre enn tre år gamle. Hva skal vi så leve av i fremtiden? Når det gjelder konkrete enkeltprodukter har vi få svar i dag – simpelthen fordi disse produktene ikke er utviklet ennå!

Kvalitet og innovasjon har hele tiden vært grunnpillarene i Siemens-konsernets virksomhet. At Siemens til enhver tid står for moderne og tidsmessige produkter tas for gitt av

Siemens-kundene, likeledes at disse produktene er av førsteklasses kvalitet. Dette har ikke blitt mindre viktig i den stadig mer globaliserte konkurransen. Globaliseringen har ført til at Siemens møter et kobbelt av konkurrenter om og om igjen på alle vesentlige markedsplasser i verden, med pressede priser og nærmest identiske produkter. Med base i Tyskland og Vest-Europa er det klart at Siemens har få muligheter til å utvikle kostnadsfordeler i konkurransen. Siemens må følgelig skille seg ut ved å ha rask produktinnovasjon og topp kvalitet!

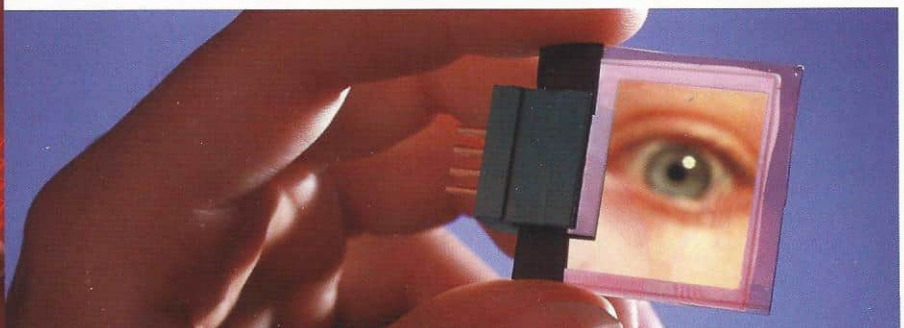
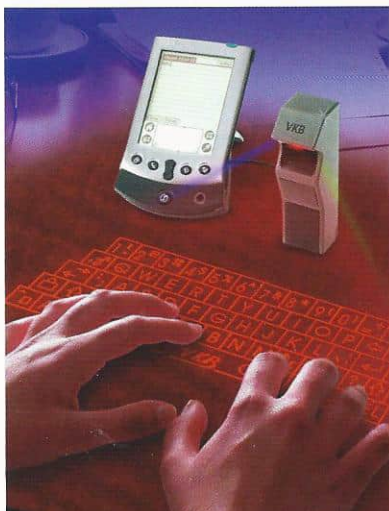
Selskapet har tatt konsekvensen av dette ved å øke et allerede betydelig forsknings- og utviklingsbudsjett (FoU) til hele seks milliarder euro pr år. Dette utgjør 30 millioner euro pr

arbeidsdag. 60 000 medarbeidere er engasjert i Siemens' FoU-virksomhet over hele verden. Bare et selskap med god inntjening har råd til slike FoU-investeringer.

Slike investeringer er helt nødvendige for å sikre fremtidig konkurranseposisjon og dermed sikkerhet for arbeidsplassene. Og bare et selskap med god inntjening har råd til å investere 500 millioner euro årlig i kvalifisering og videreutdanning av egne medarbeidere, noe som også er nødvendig for fremtidens jobbsikkerhet.

Området Medical Solutions i Siemens er et levende bevis på betydningen av høy kvalitet og hurtig innovasjon. Dette er et av de sunneste forretningsområdene i Siemens-konsernet i dag.

Tekst: Arne Nesheim





Ett samlet Siemens for kundene

Nå skal kundene våre møte et samlet Siemens. For å sikre at storkundene møter ett firma og ikke flere konkurrenter og produktleverandører med samme navn, innføres egne account managers (AM) for utvalgte kunder.

- Siemens skal være en strategisk partner for våre kunder, ikke mange leverandører uten felles mål. Siemens skal levere produkter, systemer og tjenester som er strategisk viktig for kunden, og gjennom felles mål skal vi skal ha et bedre forhold, sier Magnar Uv i Account management. Her sitter han bokstavelig talt på toppen og styrer alle account manager-team og tiltak fra sitt enmannskontor i øverste etasje i kontorblokken på Linderud.

- Gjennom en mer effektiv intern organisasjon skal vi øke både omsetning og inntjening, og unngå intern konkurranse. Vi regner med å få en meromsetning på mellom 120 og 140 millioner kroner i året fordi vi nå "trimmer organisasjonen sammen".

Både divisjoner og døtre

- Account manager-ordningen gjelder for Siemens' mange divisjoner og datterselskaper, og vi har bare fått positive tilbakemeldinger internt. I et account-team er det representanter fra alle enheter, med en ansvarlig key account manager. Vi har definert 32 kunder av en viss betydning og størrelse, som for eksempel Norske Skog, Jernbaneverket, Telenor og Norsk Hydro. For alle kunder utarbeides det felles mål, strategi og tiltak, samt eget regnskap og balanse. Dette gir

grunnlag for å fokusere på de rette tingene når vi diskuterer med kunden. I tillegg til våre Siemens-mål utvikler vi også felles mål med kundene.

- Vi har et felles verktøy, Account Team Portal (ATP), som er en internasjonal web-portal på tvers av alle land og divisjoner. ATP gir oversikt over alle kunder og AM-team. All kundeaktuell informasjon og Siemensaktiviteter registreres, slik at man til enhver tid ser hva som skjer i forholdet til hver kunde. Mange kunder opererer også internasjonalt eller globalt, og vi må sammen med våre utenlandske kolleger kunne følge dem ut av landet. En intern database som ATP er derfor en nødvendighet

Tenker på en ny måte

- Siemens har jobbet med account managers i 2-3 år, men først fra januar 2002 har vi organisert det i faste former med nødvendige hjelpemidler. Magnar Uv fremhever også det grunnleggende arbeidet som er gjort av Odd Trones og Magne Fiskvik i løpet av de siste årene: - Forståelsen for at Siemens har behov for account management har i den tiden vokst og gjort oss modne for de tiltak vi nå setter ut i livet.

Tekst: Anne Tollerud

Solgte feil selskap

I nyhetsbrevet "Siste nytt" for 8-punktsprogrammet nr. 1, 2002 står det at Siemens AS har solgt sine aksjer i datterselskapet A/S Pettersson & Gjellesvik. Dette er ikke riktig. Siemens AS eier fortsatt 29 prosent av aksjene i Pettersson & Gjellesvik.

Helt kort

Søker jobb på nett

Nye jobbsøkere til Siemens kan nå legge inn sin jobbsøknad online. Den nye elektroniske løsningen, kalt e-cruiting, er et samarbeid med internett-rekrutteringsselskapet Monster. E-cruiting gir store økonomiske besparelser både ved redusert intern administrasjon og sparte lisenskostnader for datasystemet. Online søk finnes på "www.siemens.no/jobb".

Styret er på plass

Styret i Siemens AS har i alt ti medlemmer. Bedriftens Generalforsamling (aksjonærene) velger seks av medlemmene og vararepresentanter hvert år. De ansatte velger fire medlemmer og vararepresentanter hvert annet år. Her er valgresultatet for ansattes representanter:

Styremedlemmer:

Grete Holter

Iver Wake

Svein Thorgersen

Roy Lund

Varamedlemmer:

Hege Thanem

Per Barsnes

Geir Ola Botnan

Kari Festø

Arne Næverdal

Gunnar Furuseth

Jan Andersen

Bjørnar Fredriksen

Ta pennen fatt

Skriver du innlegg som blir trykket i fagtidsskrifter kan du tjene noen ekstra kroner. Slike innlegg er med på å profilere Siemens, våre avdelinger, aktiviteter og dyktige medarbeidere. For å oppmuntre flere til å skrive, gis det fra 1.000 til 3.000 kroner i belønning, avhengig av sakens størrelse. Send en kopi av saken du har fått på trykk til: Anne Tollerud K9 S/O, eller på fax: 22 63 39 36.

Jobber du mot riktig mål?

Strategiarbeidet kan bli en prosess uten kontakt med det arbeidet som utføres i linjen til daglig. Hvis vi mangler en felles oppfatning av målene og ikke klarer å prioritere de oppgaven som bidrar til at målene

nås, kan det man sier og det man gjør ofte bli to helt forskjellige ting. Her kommer **Balanced Scorecard (BSc)** inn som et nyttig og virksomt verktøy for å holde organisasjonen på rett kurs.

I Siemens gjennomfører vi hvert år en strategiprosess der forretningsenhetene bestemmer sin strategiske retning for de kommende to-tre år. Strategier og tiltak som skal til for å nå målene nedfelles i divisjonens strategidokument. Dessverre er det slik at mange slike dokumenter havner i skrivebordsskuf-

fen, eller skjermes for medarbeiderne. Dermed jobber organisasjonen videre med det den tror er de riktige oppgavene.

Fra strategi til handling

Hvordan kan vi sikre at strategien henger sammen med de daglige aktivitetene, slik at vi gjør det vi sier?

Balanced Scorecard handler om å oversette strategien til klare målsettinger som lar seg måle. Bare da kan vi vite om målet blir nådd. Deretter må vi beskrive tiltakene og innsatsen som skal til for å nå målet. Det blir like viktig å bestemme seg for hvilke aktiviteter som skal prioriteres bort!

I BSc balanserer vi mellom "harde" og "myke" verdier. De harde verdiene kan være konkrete volum eller omsetningstall fra regnskaps-systemer. Myke måleparametere kan være tall fra undersøkelser på kunde- og medarbeidertilfredshet eller antall salgsbesøk. Disse tallene er basert på statistikk, men gir en indikasjon på hvordan kundene oppfatter et produkt eller en tjeneste. De gir også en god plattform som man kan basere egen forbedring på.



I Siemens har vi definert fire perspektiver i vårt Balanced Scorecard: Medarbeider og innovasjon, Interne prosesser, Kunde og Finans



Troverdighet og tillit skapes gjennom sammenheng mellom det vi sier og det vi gjør.

Vi må tenke nytt

Den viktigste forutsetningen for å nå målene er at organisasjonen og de som er ansvarlige kjenner til og har eierskap til tiltakene og målene. BSc medfører at vi må legge om vår måte å styre forretningen på, ved at vi måler effekten av tiltakene vi iverksetter. Etter hvert blir vi målt på det vi presterer, noe som kan være uvant for mange. De fleste vil oppleve dette som positivt, det er tilfredsstillende å vite at man jobber med de riktige tingene, og at man når de målene man setter seg.

Tekst: Vigdis Sværen

Balanced Scorecard: Gir økonomisk løft

Ett år etter innføringen av Balanced Scorecard (BSc) går det mot et historisk godt resultat i Installasjon Oslo. BSc kan ikke få hele æren for resultatet, men verktøyet har bidratt ved tydelig å vise hvor skoen trykker og hvor innsatsen må settes inn.

ringen vår er en del av årsaken, sier regionsøkonom Odd Harald Bratsberg i Siemens Installasjon i Oslo.

Anbefaler ekstern konsulent

- Vi gikk ganske ambisiøst ut og la inn måleparametre som ikke helt lot seg måle. Balanced Scorecard (BSc) er en ny måte å følge opp aktiviteter på kontra de gamle rapporteringene med tall. I løpet av det første året har vi tilpasset oss og funnet de rette tingene å måle, og vi måler dem faktisk.

Odd Harald Bratsberg anbefaler å involvere konsulenter i kartleggingsprosessen. Folk utenfra ser med nye øyne. De kan lettere se hvor kostnader oppstår og hva som driver dem.

- Det var en omfattende prosess som engasjerte de ansatte i stor bredde. For to år siden begynte vi forberedelsene. Vi fikk noen overraskelser og et annet bilde på hva som er lønnsomt i driften vår. Konsulentene tydeliggjorde vår økonomisk virksomhet, og gjorde det lettere å finne de kritiske områdene vi ønsket å måle.

Gir bedre oversikt

- Forrige forretningsår leverte vi ikke budsjettert resultat, og vi manglet helt oversikt over hvorfor. BSc viser oss hvor skoen trykker, og avvik kan raskt følges opp med tiltak.

Vi har hatt flere tunge prosjekter i hele år, og på grunn av bedre styring og oppfølging gjennom BSc har vi hatt et negativt kapitalforbruk i forbindelse med prosjektavviklingen. Det vil si at vi har hentet inn penger hos kunden før leverandøren har fått betalt.

Må informere bedre

Odd Harald Bratsberg ser at det er behov for mer informasjon om BSc på alle nivåer.

- Ved oppstart hadde vi en omfattende informasjonsrunde hvor de fleste av våre medarbeidere var med. Ledere på alle nivåer og tillitsvalgte er engasjert i arbeidet med BSc, men vi ser at medarbeiderne mener at ansvarsfordelingen kan være utydelig. Vi må derfor jobbe mer med å synliggjøre hvem som har ansvar i organisasjonen. Jeg tror ikke dette problemet er typisk for vår enhet.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Deler erfaringer

Balanced Scorecard (BSc) er et aktuelt tema også utenfor Siemens. Mange bedrifter er i gang eller lurer på om de skal innføre det. Elin M. Harbak og Edvin Strand i Divisjon Installasjon har delt av sine erfaringer på to seminarer i Stockholm og Oslo.

- I Divisjon Installasjon har vi jobbet en stund med BSc. I denne forbindelse har vi ved to anledninger vært foredragsholdere på eksterne seminarer. I mai 2001 var vi i Stockholm og holdt foredrag på Euroforums seminar om BSc. I juni 2002 holdt vi foredrag på Norske Siviløkonomers forening sitt seminar i Oslo, sier Elin M. Harbak.

- Dette har vært fine anledninger til å presentere Siemens og våre erfaringer med innføring og bruk av BSc. Vi fikk også utvekslet erfaringer med et stort antall virksomheter fra mange bransjer fra hele Skandinavia. Dette har gitt oss verdifull "påfyll" av erfaringer og økt kompetanse.



- Jeg har jobbet i Divisjon Installasjon i Oslo de siste fem årene, og mener å se at avdelingen har hevet seg betraktelig de siste par årene gjennom synliggjøring av mål og ansvar gjennom Balanced Scorecard. Vi lykkes ute på anlegg, og når vi gjør det lønnsomt skapes motivasjon, sier regionsøkonom Odd Harald Bratsberg (til høyre). Her sammen med avdelingssjef Peter Bjering i markedssegment service faste kunder.

- Etter at vi innførte BSc har vi fått klart definerte tiltak, måleparametre og ansvarlige personer. Det er stor forskjell på BSc og andre måter å rapportere på. Her går vi direkte på driverne for resultater og avvik. Det er mye lettere å se avvik enn ved vanlig økonomisk rapportering som bare viser gode eller dårlige resultater, men ikke sier noe om hvorfor. Dette forretningsåret blir historisk godt for Installasjon Oslo. At vi har tatt tak i rapporte-

Synger sammen i fire år til

Siemens har fornyet samarbeidsavtalen med Den Norske Opera og fortsetter som hovedsponsor i nye fire år. Avtalen ble undertegnet i juni i år og Siemens skal bidra med 5,4 millioner kroner i avtaleperioden fra 1. januar 2003 og ut 2006.



Det var bare fornøyde smil å se da avtalen mellom Siemens og operaen ble signert. Fra venstre: Gro Balaas fra Sponsorservice, Bjørn Simensen fra Den Norske Opera og Hans Lødrup fra Siemens.

- Vi har samarbeidet med Den Norske Opera i tre år, og synes vi har fått så mye ut av avtalen at vi ønsket å fornye den for videre samarbeid. Vi valgte operaen og kulturen fordi vi føler at den ligger oss særdeles nært, sier administrerende direktør Hans Lødrup i Siemens.

- Både Siemens og operaen har til felles at vi er tradisjonsrike og kreative, vi er begge avhengige av å finne de beste løsningene for å tilfredstille våre kunder. Vårt engasjement i operaen er

ikke bare å være en god samfunnsborger, vi i Siemens får også fordeler i form av forbedret firmaimage, et møtested for å bygge nettverk og pleie kunder og forbindelser og naturligvis også et flott tilbud til våre egne medarbeidere.

- Jeg er veldig glad for at Siemens valgte å fortsette samarbeidet med oss i Den Norske Opera. Vi er avhengige av å ha sikre og gode samarbeidspartnere. Norge er et lite land og vår sam-

funnsstruktur ligger ikke til rette for kommersiell finansiering. Vi er både avhengige av å selge billetter, bevilgninger gjennom Stortinget, og naturligvis av våre hovedsponsorer fra næringslivet, sier operasjef Bjørn Simensen.

Den nye avtalen gjelder fra 1. januar 2003, les mer om den i neste nummer av Siemens Intern.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Utspørring på høyt nivå

Det var stor spennvidde mellom de fire prosjektene som ble presentert og opponert i lederkurset S4 på Hurdalsjøen, i juni.

Med godt forberedte opponenter fra ledergruppene i Siemens Norge, Sverige og Danmark, måtte de 20 S4-deltakerne holde hodet

kaldt for å besvare spørsmålene om sine spennende prosjekter:

"Risk Management System" for kostnadskontroll, "No limit office" for et skandinavisk salgs- og markedsprosjekt, "Time efficient production" for produksjonseffektivisering i Sterkstrømsfabrikken i Trondheim og "Customer value cockpit" for et felles IT-grensesnitt for flere datasystemer.

Til tross for vidt forskjellige prosjekter, var det en felles konklusjon fra S4-deltakerne at det er mye å tjene på skandinavisk samarbeid. Ikke minst fordi vi er litt forskjellige, kan samarbeidet gi gode resultater. Nå skal deltakerne i S4-kurset bringe erfaringer fra fellesprosjektene inn i lokale prosjekter i sine respektive hjemland.

Tekst og foto: Anne Tollerud



S4 lederkurs

S4 lederkurs er en av i alt fem kursmoduler, hvorav S1 er høyeste nivå. Det er Siemens HR i Norge som har ansvaret for S4-

kursene på skandinavisk basis. I år ble gruppeprosjekter lansert for første gang, noe som ser ut til å være svært vellykket, spesielt med tanke på et skandinavisk nettverk og samarbeid.

Sponser vitensenter

Siemens var først ute som hovedsponsor for et nytt vitensenter som skal bygges i tilknytning til Norsk Teknisk Museum (NTM) i Oslo. I slutten av mai signerte Hans Lødrup avtalen som sikrer NTM den første millionen.



Hans Lødrup, Siemens og Gunnar Nerheim, NTM feirer at avtalen er vel i havn ved å slå det første hullet i vegg som skal ned for å gjøre plass til det nye vitensenteret.

- Dette er en viktig dag for oss, nå når den første hovedsponsoren for Vitensenteret er på plass, sier museumsdirektør Gunnar Nerheim.

Vitensenteret får et samlet areal på 2000 kvadratmeter, og vil koste 20 millioner kroner. Dersom museet lykkes i å skaffe sponsormidler, skal det nye vitensenteret stå ferdig i 2005. Vitensenteret får tre avdelinger som skal pirre interessen for teknikk og naturfag hos vitebegjærlige besøkende i alle aldre. I dag har NTM i gjennomsnitt 11 skoleklasser på besøk hver dag, og til sammen ca 140.000 besøkende i året.

- For meg som opprinnelig er fra Kjelsåsstrakten er det veldig morsomt å være med på å undertegne denne avtalen i dag. Siemens har hatt nær kontakt med Teknisk museum siden vårt 100-årsjubileum i 1998, og nå viderefører vi samarbeidet med denne avtalen

om et nytt vitensenter. Vi håper at Vitensenteret vil bidra til å øke barn og unges interesse for realfagene, sier administrerende direktør Hans Lødrup.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Kort om NTM-avtalen

Avtalen mellom Siemens og NTM gjelder fra 1. mai 2002 til 31. desember 2005.

Siemens får en rekke fordeler i forbindelse med markedsføring og arrangementer for kunder og ansatte.

Den nye avtalen med NTM innebærer også at du som er ansatt i Siemens kommer gratis inn med familien på Teknisk museum ved å vise ditt Siemens ID-kort. Du kan også få gratisbilletter å gi til forretningsforbindelser.

Helt kort

Syntetisk DNA mot pirater



Piratkopier verden over gir skader for rundt 300 milliarder dollar i året. Ikke bare programvare og designmerker er ofre for piratene, men også medisiner og reservedeler der konsekvensene for kundene blir langt større. Tidligere har man ikke klart å finne noen god løsning, men nå har bioteknologiselskapet november AG i Tyskland utviklet et system for identifikasjon av originale produkter. Systemet kalles "Brandprotection" og består av små merkelapper med syntetisk DNA. På samme måte som i organisk DNA er det to strenger som skal passe sammen, den ene plasseres på pakningen og den andre på selve produktet. En håndskanner fra Siemens Automation and Drives (A&D) kontrollerer om de to DNA-strengene hører sammen og viser om produktet er originalt eller en piratkopi.

Er det liv på Mars?



Merk deg datoen 23. desember 2003. Da ankommer landingsfartøyet Beagle 2 Mars, for å lete etter tegn på liv. For å beskytte det sensitive tekniske måleutstyret ved landingen må Beagle 2 folde ut en gassfylt pute for å sikre en myk landing. Det er Siemens-eide Roke Manor Research som har utviklet utstyret som skal sørge for at puten blir fylt med gass og kommer på rett plass til rett tid. Hvis alt går som det skal, er Beagle 2 aktiv i 150 dager, og sender signaler til European Space Agencys Mars Express Mission. Kanskje får vi vite om det er liv på Mars.

Helge Fallmyr
fra Siemens
Electrical Heating
var på plass med
fremtidens strøm-
sparing i trådløs
versjon.

Per Arne
Klock foran
den helau-
tomatiske t-
skjortefab-
rikken
med alle
A&Ds indus-
trielle pro-
dukter inte-
grert i en
løsning.



Osram lyste opp med sin stand på Eliaden, her noen av de som tok imot de besøkende. Fra venstre: Per Storm Halvorsen, Einar Falk og Tore Martin Carlsen.

Helge Tukun var for anledningen butikksjef i nettbutikken "24 7"

▲ - Det at det skjedde noe på standen var med på å trekke besøkende, men også innsatsen til alle de 30 medarbeiderne som jobbet på Siemens-standen var med på å sikre suksess, sier Nina Løvlund. Hun har planlagt messestanden i samarbeid med Siemens A&D i Tyskland.

Helt automatisk på Eliaden

I slutten av mai gikk det automatisk for seg på Siemens' stand på Eliaden. Mange av de 17 000 besøkende kom innom for å se den heltautomatiske t-skjortefabrikken. Alle aktivitetene og 30 profesjonelle medarbeidere bidro til å sikre Siemens prisen for beste stand på årets Eliade.

Siemens-standen på årets Eliaden-messe var et samarbeid mellom Siemens' Divisjon Automation and Drives (A&D), Siemens Electrical Heating og Siemens' Divisjon Industri og Skip ved Sterkstrømsfabrikken (SFAB).

- Vi er veldig fornøyd, vi fikk vist

oss frem og fikk veldig god kontakt med både eksisterende og nye kunder. Det som var spesielt for vår stand var at det skjedde noe her hele tiden, sier marketingkonsulent Nina Løvlund i A&D til Siemens Intern.

Siemens hadde satt opp en t-skjortefabrikk med alle A&Ds industrielle produkter integrert i en løsning. De hadde også et helautomatisk lager hvor besøkende kunne be en "truck" hente varer (plastballer) fra hvilken hylle de ville. Siemens Electrical Heating viste fremtidens strømsparing med trådløs styring. Siemens hadde også et eget kursrom hvor de med stor oppslutning fra kundene holdt to seminarer om sikkerhet i bolig.

Vant for beste stand

Juryen var svært fornøyd med Siemens-standens utforming, fargevalg og lyssetting som ga en god stoppeffekt. Spesielt bemerket juryen oppbyggingen av systemløsninger for å demonstrere automasjonsfunksjoner i praksis, og at standen var godt besøkt med gode oppfølgingsplaner for kundene.

- Vi fikk også heder for at vi hadde vært aktive med invitasjoner og tiltak overfor spesielle industrikunder. At vi hadde et eget rom med bevertning for VIP-kunder ble også påpekt som positivt, sier Nina Løvlund.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Osram, et lysende midtpunkt

Siemens Intern gratulerer Osram med 2. plass for sin stand på Eliaden. I følge juryen var betjeningen serviceinnstilt og virket godt orientert om bedriftens produkter og tjenester. Juryen var også fornøyd med hvordan standen presenterte bedriftens konsept, og var en god og effektiv markeds plass. Standen var

utformet og satt opp av folk fra Osram Tyskland, og var i gjennomført Osram-design med hovedvekt på fremtidens lyskilder. OSRAM er en av verdens tre største lyskildeprodusenter, og leverer over 5000 forskjellige lyskilder. I Norge har Osram rundt 120 ansatte og lagerfører mellom 1200 og 1500 lyskilder. Siemens AS eier 44 prosent av aksjene i Osram.

Energi i fokus:

Kan spare en halv million kroner

Nordmenn er ikke verdenskjent for energisparing. I fjor hadde Siemens-konsernet i Norge et energiforbruk på til sammen 32,6 millioner kWh. Vi kan lett spare to til tre prosent og med enda litt større anstrengelser fem prosent. Dette kan gi innsparinger på rundt en halv million kroner i året. I høst starter vi en sparekampanje for å redusere vårt interne energiforbruk.

Hittil har energi vært billig i Norge og våre vaner er sterkt preget av dette. Men nå er det på tide å se nærmere på vårt interne energiforbruk. Siemens er et selskap som tar miljøet på alvor, men kostnadene er også en viktig del av bildet.

Kampanjen for energisparing skal bidra til at holdningen til bruk, eller misbruk, av energi endres. Mye av forbruket er bundet opp i oppvarming, og det er naturligvis ikke meningen at folk skal fryse på jobben. Vi ønsker å avdekke om systemene som styrer energibruk, lys, varme, kjøling, solskjerming, ventilasjon med mer, kan fungere på en mer energisparende måte. "Vi" er E-CO Partner, Siemens Eiendom, Divisjon Installasjon og HMS-avdelingen, med litt bistand fra SBA (Landis & Stefa) som er leverandør av utstyr og har ekspertise på området.

Lysslott i Groruddalen

Alle kan bidra ved å legge om sine vaner når det gjelder energibruk, og endringene bør bli varige. Folk

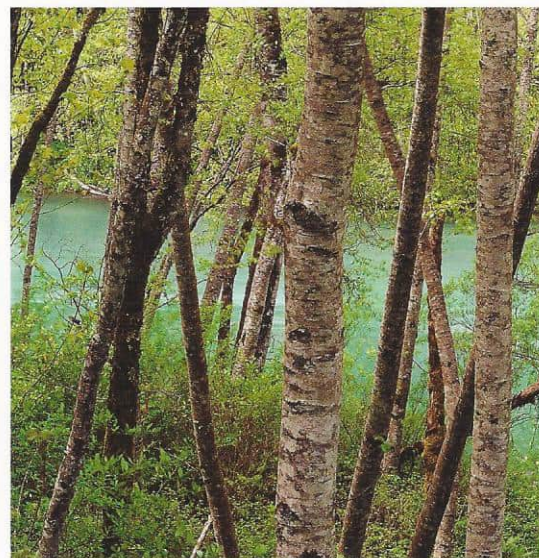
på den andre siden av Groruddalen har lenge vært imponert over arbeidsiveren som hersker i Siemens: Lyset står ofte på til langt utover kvelden i mange etasjer. Men hvis man sjekker er det kanskje bare en eller to til stede, og likevel er lyset på i hele etasjen. Og slik er det muligens i andre Siemensbygg i Norge også?

Mye er gjort

Siemens Eiendom blir sentral i høstens energispareaksjon. De har allerede gjort mye på energisparingsområdet: Lys slås av og på automatisk, ventilasjon stopper utenom arbeidstid osv, men vi tror at det er mer å hente. En del provisoriske ombygginger har gitt mangelfull funksjonalitet for styring og regulering av lys og varme. Jeg må for eksempel gå gjennom to låste dører og en inngangssperre for å slå av og på lyset på mitt kontor etter kl 16.00, men dette er forhåpentlig et særphenomen. Du hører mer fra oss om energisparingsaksjon utover høsten, men

du kan starte din innsats allerede i dag: Husk å slå av PCen og lyset når du går hjem.

Tekst: Rolf Nordengen



Økt strømforbruk i Norge gjør at energien vi bruker i større grad kjøpes fra kilder som ikke er miljøvennlige, som kullkraftverk eller atomkraftverk i Europa. Høstens energisparingsaksjon i Siemens skal bidra til å verne miljøet og å spare penger.

Dette kan du gjøre

Det er ikke så mye som skal til, bare noen små rutiner å huske på. Dette kan du gjøre for å bidra til energisparing:

- Slå av PC og arbeidslys når du går hjem.
- Slå av lys i kontorer og fellesrom som ikke brukes.
- Slå av unødvendig oppvarming (termostat på ca 20 grader).
- Slå av taklyset når du går sist hjem.
- Gi beskjed til Siemens Eiendoms Kundesenter om lys, varme, ventilasjon og kjøling som ikke virker, eller kan brukes bedre.

Dette kan Siemens gjøre

Basert på henvendelser og egne erfaringer, må Siemens Eiendom gjennomgå egne systemer for styring av lys, varme, ventilasjon og kjøling og finne ut hvilke utbedringer det lønner seg å gjøre. På lang sikt må Siemens utarbeide et energiregnskap ved større moderniserings- og ombyggingsarbeider for å se hvordan investeringen påvirker energiforbruket fremover.

Bomringen:

Fra bom stopp til full gass

Historien om "Bomringen" og Siemens AS startet i 1989, og har vært gjennom alle faser fra bom stopp til full gass. Fredag 6. oktober 1989 satte veidirektør Eskild Jensen sitt navn ved siden av underskriften til

Odd Trones og Leif Karlsen. Prosjektleder Olav Sætre var i sine taler ikke i tvil om at Siemens ville få bompenge-systemet på lufta ifølge planene. Det var derfor vi ble valgt.

Allerede i februar 1990 var midlertidig løsning med myntautomater, billettmaskiner og stikkprøver ved hjelp av fotografering på lufta til rett tid!

Lørdag 1. desember 1990 skulde det elektroniske innkrevingssystemet settes i drift, men veidirektør Eskild Jensen trykket på feil knapp og måtte få hjelp av Frank Rasten i Siemens. Fra da av har vi vært hoffleverandør av service til Bomringen og Fjellinjen AS.

Siemens var rett valg

På besøk hos Fjellinjen blir jeg hjertelig mottatt av to "gamle" kjenninger, teknisk sjef Svend Larsen og EDB-sjef Lars Lind. Jeg har ikke satt fra meg ryggsekken før de utbryter:

- Vi er i dag fryktelig glad for at Siemens ble valgt! Det er svært viktig for et system som Bomringen å ha en seriøs og faglig dyktig leverandør, ikke minst når det gjelder service.

- Fordi systemet ikke lar seg lure og alle blir tatt, kan det av mange bli oppfattet som for firkantet. Episoder fra sprenging av fundament til å brenne opp alt innvendig i en stasjon, forteller jo sitt. Skulle vi i tillegg hatt store tekniske problemer, kan en jo tenke seg hvilke reaksjoner som ville komme. For å kompensere noe for reaksjonene på et 100 prosent vanntett system, har vi to funnet opp angregiroen som fås på alle Esso-stasjoner. Hvis du kjører gjennom abonnement-



Noen av de som har vært mest engasjert i Bomringprosjektet er disse gutta fra Divisjon Industri og Samferdsel. Fra høyre: Gunnar Urdahl, Børge Johnsen, Tomislav Kovacevic, Morten Worum, Kent Johansen, Ola Kristian Hjeløkken og Knut Byermoen. (Knut Byermoen gikk dessverre bort i juni, les minneord på side 22).

feltet ulovlig, er det mulig å angre i etterkant ved å betale et mindre beløp og unngå boten på 315 kroner.

Bedre veinett med bomring

- Når det er sagt, viser undersøkelser at det nå er nesten 50 prosent som er positive til Bomringen. Dette synes vi er en bra utvikling, siden andelen positive rett før åpningen i 1989 var på 30 prosent. Mange ser vel nå at pengene de har betalt inn i forbindelse med Oslopakke 1 har bidratt til bedre veier og økt fremkommelighet. 30 veiprojekter er fullført av totalt 50 planlagte, sier Svend Larsen.

Fra 1990 til 2001 har bomringen en bidratt med 6,3 milliarder kro-

ner til Oslos veinett. I 2002 vil inntektene øke til over en milliard kroner grunnet prisøkningen fra 13 til 15 kroner. Prisøkningen skal brukes på kollektiv infrastruktur.

Mens vi i 1990 hadde 208.000 passeringer per døgn, økte dette til 243.000 i 2001. Torsdag før julaften hadde vi forresten rekordpassering med over 324.000 biler. Selv om antall biler totalt har økt betyr dette at vi har flyttet trafikken fra lokalveier og over på hovedveier, noe som også gir en klar miljøgevinst.

Legges ned 31.12.07

Akkurat det tidspunktet passer meg utmerket, sier Svend Larsen, for da kan Bomringen og jeg gå av med pensjon samtidig.

- Men før vi to kommer så langt, skal vi sammen med Siemens sørge for at Bomringen fungerer prikkfritt i seks år til. Og det var vel egentlig dette du kom for å snakke med oss om, den nye service- og vedlikeholdsavtalen som ble undertegnet 12. november i fjor. Avtalen ble lagt ut på anbud, og Siemens vant igjen, både på pris og faglig kompetanse. Helt vesentlig her var kvaliteten på servicepersonellet. Jeg må få nevne Ivar Tryggestad og Frøydis Åmodt i Call Centeret, det er viktig å ha kontaktpersoner som vi kan stole 100 prosent på, sier Lars Lind.

- Et stikkord her er kontinuitet, fortsetter Svend Larsen. Det er imponerende hvor raskt Siemens klarer å erstatte kompetansen til servicefolk som slutter slik at nytt personell, nesten fra dag en, er faglig fullt på høyden. Vi mener bestemt å merke en bevisst holdning fra Siemens: Kunden skal være tilfreds. Det er jo svært viktig for oss at alt virker som det skal, vi tar tross alt inn nesten tre millioner kroner hver dag.

- Vi må også få si at kvaliteten på servicepersonellet til Siemens er så bra at vi i den nye avtalen kuttet ut alle former for ris bak speilet. Unødvendig fordi tillit til og erfaringer med Siemens sin serviceavdeling er så god, avslutter to entusiastiske guruer innen bompengeinnkreving.

Står løpet ut

Det var en stor og viktig beslutning direktør Odd Trones og daværende divisjonsøkonom Leif Karlsen tok på vegne av Siemens, da de valgte å gå inn på upløyd mark i 1989. Begge har støttet prosjektet og våre servicefolk hele veien. Det har ikke bare vært lett, og ved årsskiftet 1990/91 var det nærmest bomstopp. Odd Trones uttalte da føl-

gende i Siemens Intern nr 1 1991:

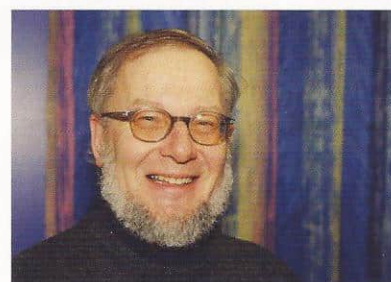
- Til tross for all uheldig omtale, er vi nå like ved ferdigstilling av et av våre mest strevsomme oppdrag, og vi skal som vanlig stå løpet ut. Et vellykket system vil ytterligere forsterke vår stilling innen trafikkteknikk generelt, og i et område som kan vokse betydelig i inn- og utland.

Både Odd Trones og Leif Karlsen tar godordene fra Svend Larsen og Lars Lind som en tillitserklæring:

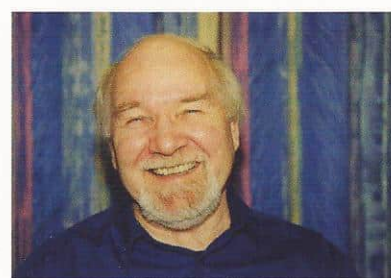
- For de av oss som kjenner historien om hvorfor og hvordan Siemens fikk kontrakten, er dette en tillitserklæring vi har all grunn til å være stolte av, sier begge, og trekker frem kjempeinnsatsen til prosjektteamet ledet av Bjørn Haukaas. Når så vårt servicepersonell, i de 12 årene som bomringen har stått, har gjort en jobb som både kunden og vi er svært godt fornøyd med, er det bare en ting å si: Dette er et eksempel til etterfølgelse. For å få til økt lønnsomhet blir vi mer og mer avhengige av en langsiktig og stabil verdiskaping fra service og vedlikehold og følgeoppdrag på våre anleggsleveranser.

- Vi sto løpet ut og servicekontrakten har bidratt til at vår divisjon TS står enda stødigere, avslutter en godt fornøyd Odd Trones.

Tekst og foto: Svein Erik Nordby



- Vi er i dag fryktelig glad for at Siemens ble valgt! Det er svært viktig for et system som Bomringen å ha en seriøs og faglig dyktig leverandør, ikke minst når det gjelder service, sier teknisk sjef Svend Larsen og Edb-sjef Lars Lind i Fjellinjen AS.



Nøkkeltall

19 bomstasjoner
89 millioner passeringer
245.000 abonnenter
880 milliner kr i inntekter 2001
4 millioner videobilder pr. år
110.000 tilleggsavgifter pr. år
18.000 klager pr. år



Det er viktig å ha kontaktpersoner som vi kan stole 100 prosent på, sier Lars Lind i Fjellinjen AS og trekker spesielt frem Frøydis Åmodt og Ivar Tryggestad i Call Centeret.

"Konkurrent-samarbeid" i Tromsø

Universitetet i Tromsø er godt i gang med sitt nye bygg, Teorifagbygget, som egentlig er seks store bygg med til sammen 37.000 m² brutto gulvareal inklusive teknisk kulvert og vandrehall i underetasjen. På dette bygget har Siemens Installasjon og ABB Installasjon og Miljø et samarbeidsprosjekt der ABB er kontraktspartner.

Arbeidsfordelingen av arbeidsstyrken er 60 prosent fra Siemens og 40 prosent fra ABB. Siemens har både prosjektleder og bas. Kontraktsum er på ca 40 millioner kroner.

Siemens Installasjon i Tromsø er en avdeling med 70 ansatte, det var derfor gunstig for den totale kapasiteten å inngå dette samarbeidet med ABB. Guttene på anlegget jobber godt sammen og humør

Det er godt samarbeid med humør og fleip hos Siemens og ABB på Teorifagbygget i Tromsø, selv om de vanligvis konkurrerer om oppdragene.

Fra venstre: Odin Jensen, bas Siemens, Odd Arne Hanssen prosjektleder Siemens og Håvard Bakkehaug ABB.



og intern fleip er det ingenting i veien med. Dette er også nødvendig for at prosjektet skal komme i havn. Installasjonen er basert på såkalt bus-anlegg og et enhetlig og strukturert kablingsystem for telefoni og data. Bare IT-uttakene utgjør ca 3000 i tallet!

Siemens var også tungt inne da det nye Regionsykehuset i Tromsø ble oppført, og med kontrakten på Teorifagbygget er vi fortsatt med å bygge Nord Norge inn i fremtiden.

Tekst: Maren-Anne Ross
Foto: Tom Roger Jensen

Flyttet 47.000 ovner

Her er mange av reolbyggerne fra SEH samlet; fra venstre: Bjørn Myran, Arve Nordvik, Leif Røhjell, Kristoffer Wik, Gunnar Sletvold, Jarle Husby og Rolf Ivar Iversen.

Mange i SEH har vært engasjert i bygge- og flyttearbeidet. Prosjektet har vært styrt av Leif Røhjell i nært samarbeid med Kjell Vik og Arve Skorstad. Ansatte fra lageret har stått på i denne perioden, men også ansatte i verksted, produksjon og på kontor har vært med og jobbet side om side. Og at produksjonssjef Kjell Vik kunne kjøre lastebil, ja det fikk han bevis! Flyttingen ble avsluttet 1. juli som planlagt.

For vel ett år siden tok SEH i bruk et nytt Material- og

ProduksjonsSystem (IFS). Samtidig med flyttingen av ferdigvarelageret er nye deler av dette systemet tatt i bruk: EDB-styrt lagerlokalisering (kaotisk lager). For å få dette til å fungere som det skal har Jon Bjørnar Lervik vært helt sentral og nok en gang bekreftet sin IFS-kunnskap.

Fredag 5. juli ble det nye lageret erklært åpnet. Det har vært en tøff periode med mye som skulle stemme underveis. Ledelsen i SEH takker alle som har tatt i et ekstra tak for å få til dette så godt at driften har gått som normalt og at kundene faktisk ikke har merket noe.

Tekst: Trude Ness Egeland
Foto: Øyvind Myklebust



Siemens Electrical Heating AS (SEH) i Trondheim har lenge hatt sitt ferdigvarelager på "syd", bygg 10. Da Siemens Eiendom ønsket at SEH flyttet dette lageret til bygg 2 sa de ja, og en stor innsats ble lagt ned. 10. juni var det klart for å sette i gang med selve flyttingen som omfattet demontering og oppbygging av reoler samt flytting av 47.000 ovner.

Godt naboskap ga PC

- Vi hadde aldri hatt råd til å kjøpe så bra utstyr selv, så vi er veldig glade for denne gaven, sier prosjektleder Louise Tallaksen om de to PC-ene bydel Bjerkes kulturhus for ungdom har fått av Siemens. Tallaksen leder "Ung verden"-prosjektet i bydelen.

Da Siemens Intern var på besøk i kulturhuset ventet de storinnrykk til konsert. Det er ungdommene selv som arrangerer og ordner alt fra a til å, og med et topp band som denne kvelden ventes det mellom 400 og 500 ungdommer.

Det skjer noe nesten hver dag på Bjerke, det arrangeres konserter, teater, diskotek, kurs, seminarer og møter. Det er cafe her og de har en juniorklubb for barn opp til 13 år og en ungdomsklubb for de mellom 14 og 17. Fredager kan det være opp mot 150 ungdommer samlet i lokalene som naturligvis er både rus- og røykfrie. Klubben er også åpen formiddag og etter skoletid slik at bydelens unge kan komme innom å gjøre lekser, blant

annet på de to Siemens Fujitsu PC-ene.

Satser på samarbeid

- Vi ønsker et nært samarbeid med organisasjoner og bedrifter i bydelen. Siden Siemens ligger i nærheten, var det naturlig å ta kontakt med dere. Vi ble naturligvis veldig glade for å få to nye PC-er, de er en viktig del av aktivitetstilbudet på kulturhuset, sier Louise Tallaksen.

- Siemens er opptatt av å være både en god nabo og en god samfunnsborger generelt, da er det naturlig at vi stiller opp for ungdommene i nærmiljøet, sier informasjonssjef Arne Nesheim. Han måtte selv grave i budsjettsekken til Informasjon og Markedskontakt da ingen brukte PC-er var å oppdrive i Siemens. Heldigvis fikk han en god pris på to PC-er fra Fujitsu Siemens Computers.

Tekst og foto: Anne Tollerud



PC-en fra Fujitsu Siemens er både rask og bra å bruke, sier Thomas Brånen fornøyd (foran). Bak ham ser vi fra høyre: Halvor Grønli, Ann Kristin Sigde, May Beate Opgård, Espen Kvernberg (bydel Bjerke) og Louise Tallaksen (bydel Bjerke).

Mobilnytt for høsten

SMS-telefonen

I oktober kommer Siemens A50, den tar ekstra lange SMS og EMS meldinger og er designet for å være lett å bruke. A50 er en enkel telefon beregnet for første gangs mobilbrukere og andre som bruker telefonen mest til å ringe og sende tekstmeldinger. Det betyr ikke at telefonen er for enkel: Gjennom en WAP-nettleser og nettstedet my-siemens.no/city kan du laste ned både digitale kart, skjermspare og ringelyder. Av ekstrautstyr får du både utskiftbare deksler, MP3-spiller, ekstra ladere, øreplugg og alt du trenger for å være mobil og tilgjengelig. Siemens A50 veier 95 gram og har en standbytid på ti dager og en talletid på fem timer.



Underholdnings-telefonen

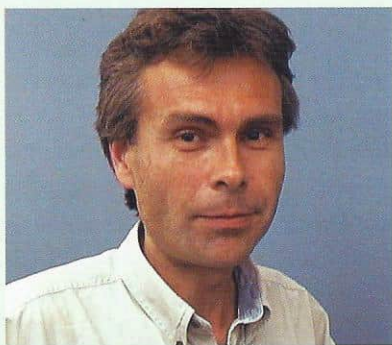
I september kommer Siemens C55, designet for å underholde mobil ungdom i alle aldre. Med Siemens C55 kommer avanserte meldingstjenester og ubegrenset tilgang på underholdningsapplikasjoner gjennom trådløs Java. Du kan laste ned tjenester og spill gjennom brukerportalen wap.my-siemens.no/c55, og laste opp, beskære og tilpasse bilder til telefonboken. Siemens tilbyr dessuten tjenester som forhåndsdefinerte handlelister, spill med mer. Til C55 får du også utskiftbare deksler og mye annet ekstrautstyr både for underholdning og tilgjengelighet. Telefonen veier bare 80 gram og har en standbytid på opp til 250 timer og en talletid på seks timer.

I Farten

Søk i Parlando fra mobilen

Nye mobiler med Java gir uante muligheter for både underholdning og nytte. Trond Hvoslef i IC Mobile Solutions har utviklet MicroReader, et nytt program for Siemens SL45i som blant annet gjør det mulig å søke i telefonlisten Parlando fra mobilen.

Til daglig jobber Trond Hvoslef med elektroniske betalingsløsninger, men han utvikler også andre programmer. Blant annet MicroReader som lar deg



Trond Hvoslef i IC Mobile Solutions har utviklet et spennende program for Siemens SL45i. Vil du laste ned programmet til din mobil, finner du det på www.midlet.org, søk på Microreader.

lese, søke og redigere tekstfiler. - Hvis du har en Siemens SL45i eller en M50 kan du overføre rene tekstfiler til minnebrikken i mobilen. Det kan for eksempel være opplysninger fra Parlando eller et hvilket som helst annet register, for eksempel e-postarkivet ditt, eller hva med en bok? Når dataene er overført kan du enkelt søke etter de opplysningene du trenger i mobiltelefonen, uansett hvor du befinner deg. Søk på MicroReader virker som en enklere versjon av søkeverktøyet Google, og søker du på telefonnumret kan du sette opp samtalen direkte fra MicroReader enkelt og greit, sier Trond Hvoslef.

Mange brukere verden over er i fyr og flamme over MicroReader. Blant annet ble det etterlyst en versjon som kunne lese kinesisk! Programmet er også fremhevet som ett av fire "må ha"-programmer for Siemens 6688i, den asiatiske varianten av SL45i.

(Se www.6688i.com/soft.htm)

Tekst og foto: Anne Tollerud



Med konkurrenten på slep

Da ABB tidligere i år kjørte i grøfta tro Siemens til med vanlig god service. John Olav Aune i Siemens

Installasjon, Mo i Rana, hjalp konkurrenten ut av knipen.

Foto: Øyvind Johnsen

Siemensseniorennes høstprogram

Uke 37: Høsttur — 29.10: Årsmøte — Uke 50: Julefest

Sølv og Bronse til Siemens fotball



Dame- og herrelagene fra Oslo deltok i Bjørnecupen på Gol i mai 2002.

Gutta spilte seg helt til finale og tapte knepent for Agnitio fra Årdal (tidligere SBS).

Jentene fikk 3. plass og bronse som i fjor. Dameklassen ble igjen vunnet av BB-klubben fra Oslo.

Hilde Holte Eriksen

Fem tonn til UNICEF



UNICEF takker for ditt bidrag til vårens valuta-aksjon hvor Siemens' ansatte bidro med 25 kilo mynter og sedler. Over fem tonn mynter og sedler var resultatet av innsamlingsaksjonen til skolegang for barn i Afghanistan. Verdien er antatt å overstige 1,1 millioner norske kroner. UNICEF sier seg svært fornøyd med aksjonen.

Sommerkveld på Oslofjorden

Fredag 14. juni kastet vi loss og reiste på sommerfest med Siemenslaget i Oslo. Etter en times rundtur på fjorden akkompagnert av Siemens Hot Six og det beste været man kunne ønske seg, gjorde vi strandhugg på Gressholmen.

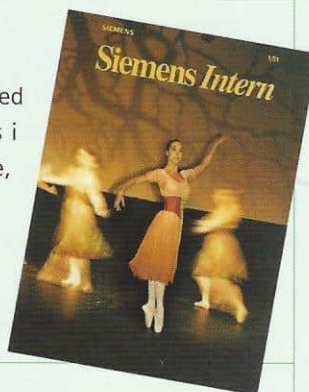
Før middag og dans på Gressholmen kro var det sportslige aktiviteter med ringspill og kaningolf. For de som ikke er lokalkjent: På Gressholmen kryr det av kaniner, så vi lånte noen kaninhull. Etter alle de sportslige aktivitetene gikk helgrillet lammelår med tilbehør ned på høykant. Etter diverse prisutdelinger var resten av kvelden satt av til dans og party frem til det var på tide å ta båten tilbake til storbyen igjen. (AT)



Etterlyser Siemens Intern I

Inger Lise Rolfseng bygger opp sitt private arkiv med Siemens Intern fra hun begynte å arbeide i Siemens i 1970. Hvis du har noen av følgende numre liggende, send dem til Inger Lise Rolfseng, 4-2, S/T.

Alle før nr 4/1971, nr 3/1973,
nr 1/1974, nr 2/1976, nr 3/1978,
nr 1/1979, nr 2/1980, nr 3,5,6/1984.



Etterlyser Siemens Intern II

Siemens Intern nr 1/2001 (bildet) er "utsolgt" fra lager. Vi i redaksjonen håper nå at noen trofaste lesere har tatt vare på det og vil gi det til oss for arkivet vårt. Sendes i internposten til: Anne Tollerud, K9, S/O, eller vanlig post til: Anne Tollerud K9, Siemens AS, Postboks 1, 0613 Oslo.



Ny bok om Maritim Elektroteknisk utvikling

Egil O. Jacobsen, tidligere avdelingssjef i Siemens AS, har tatt pennen fatt. Han har vært medlem i redaksjonskomiteen og medforfatter i jubileumsboka til Maritim Elektroteknisk Forening (SEF). Boka tar for seg SEFs historie siden stiftelsen i 1967 og frem til 2001. Her finner du også et historisk tilbakeblikk fra de første elektriske anleggene om bord på skip i 1880-

årene til oljeeventyret som startet på 60-tallet og dannet grunnlaget for dansen av SEF. Viktige bedrifter som har vært med i utviklingen er naturligvis nevnt, deriblant Siemens, ABB og Phillips Petroleum. (AT)

Hot Six på Bourbon Street

I april var Siemens Hot Six i New Orleans for å spille sin gladjazz under den 19. French Quarterfestivalen. I tillegg til å spille på en av hovedscenene i Bourbon Street, spilte også Hot Six fire ganger på puben Fritzels. Med enorm publikumsrespons ble det en stor opplevelse for Siemens-bandet som har fått det til å svinge i dixieland-takt i 20 år nå. Siemens Hot Six spiller mest på interne arrangementer i Siemens, men stiller gjerne opp ved jubileer for Siemens-ansatte privat. Bildet fra venstre: Jean Buer, Jakob Stette, Lars Baardsgaard, Tom Sonberg, Arve Fretheim, og godt gjemt bak Arve står Halvor Floden. (AT)



Knut Byermoen til minne

Torsdag 27. juni fikk vi den triste beskjeden at Knut Byermoen var død etter en tids sykeleie. Han ble 57 år. Knut fikk sin utdannelse innenfor datateknikk på Hærens Yrkesskole for Sambandsteknikk og videre kursvirksomhet i Forsvaret.

I 1970 begynte han i ControlData som representerte det amerikanske firmaet Empros i Norge. Da Siemens kjøpte Empros i 1995, ønsket Siemens å knytte til seg personell som kjente denne teknikken. Dermed kom Knut til serviceavdelingen på Divisjon Industri og Skip. Her fortsatte han å jobbe med Tokke-anleggene. Det varte imidlertid ikke lenge før baneteknikk og Jernbaneverkets driftssentraler i Oslo og Drammen ble hans hovedarbeidsområde. I 1997 ble Knut gruppeleder for både bane-

og trafikkteknikk, senere kalt Samferdselsgruppa.

Knut var genuint interessert i teknikk. Hans engasjement og hjelpsomhet skapte trygghet og et svært godt arbeidsmiljø. Det som karakteriserte Knut mest var hans gode humør, hans optimisme og hans løsningsorientering. Når vi kom til Knut med utfordringer eller problemer, små eller store, var hans svar alltid "ja, det må la seg gjøre" eller "dette skal vi få til". Og når Knut hadde sagt han skulle utføre noe, kunne vi alltid stole på at det ble gjort. Han hadde en egen evne til å finne løsninger som både vi og kundene var fornøyd med.

Knut sa aldri mye om sitt privatliv, men vi forstod at han trivdes godt hjemme på Råholt sammen med Vesla og bikkjene. Han var glad



i natur og friluftsliv og tilbrakte gjernene tid på hytta i Solør. Våre tanker går i første rekke til Knuts familie i denne tunge tiden.

Vi har mistet en god kollega og venn, men i minnene våre har vi bildet av Knut som den gode, hjelpsomme og humørfylte personen han var.

Vi lyser fred over Knuts minne.

Anne Marit Panengstuen

Verneleder går av

Tore Sehm, verneleder i Siemens AS i 22 år, går av 30. september i år. Tore har arbeidet i Siemens i 43 år og har hatt interesse for trivsel og sikkerhet fra første dag. Han etterfølges av Peter Bjering, INS Oslo. En stor takk til Tore for innsatsen og velkommen til Peter i ny, utfordrende jobb. (RNo)

Småslapp etter ferien?

Siemens-laget har en rekke treningstilbud både i Bergen, Oslo, Stavanger og Trondheim. Sjekk ut tilbudet på Intranett:

"http://intranet.siemens.no/pubs/siemens/ansatt/siem_laget/".

Oppslagstavle kjøp og salg

Siemens Business Services (SBS) har opprettet en oppslagstavle på sitt nye intranett. Der kan du blant annet registrere oppslag for kjøp og salg. Adressen er: "<http://intranet.sbs.siemens.no/otavle/index.asp>".

HJERTELIG TAKK

- til kolleger og ledelsen ved Siemens Electrical Heating AS for oppmerksomheten ved min overgang til pensjonistenes rekker!
Aage Amundsen SEH

- til Direksjonen og ledelsen ved montasjeavdelingen for gaver og blomster i anledning mitt 40-årsjubileum.

Martin Røkke S/T

- til Servicegutta, Knut og Karin for flotte blomster da jeg sluttet.

Steinar Andreassen S/O

- til Direksjonen, Seniorklubben, avdelingsledelsen og kolleger i S/B og S/O, for pene blomster, bevertning og alle gode ønsker som førtidspensjonist.

Arild Selnes S/B

- for nydelige blomster fra Direksjonen, tidligere kolleger og for hyggelig brev fra Seniorklubben i forbindelse med min 70-årsdag.

Tor Magnus Heggebø

- til Direksjonen i Siemens AS og ledelsen i Siemens Electrical Heating AS for gaver og blomster i anledning mitt 40-årsjubileum.

Oddleif Løvseth S/T SEH

- til Direksjonen i Siemens AS og ledelsen i Siemens Electrical Heating AS for gaver og blomster i anledning mitt 25-årsjubileum.

Gudrun Kråkmo S/T SEH

- for all oppmerksomhet ved min 60-årsdag.

Bjørn Magnar Roten S/T SEH

- til kolleger og Direksjonen for hyggelig oppmerksomhet og gaver ved mitt 25-årsjubileum

Volkmar Kelle S/O

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

Anton Torbjørn Sandvik, S/T

- til Direksjonen og Seniorklubben for de vakre blomstene jeg fikk i forbindelse med min 75-årsdag. *Tore Aasen S/O BSH*

- til Direksjonen for de vakre blomstene jeg fikk da jeg gikk av med pensjon.

Ella Karin Hansen S/O

- til mine kollegaer i IC for oppmerksomheten ved min avslutning for overgang til AFP.

Harald Aasrud S/O

- til Direksjonen, ledelsen i INS, avdelingsledelse og kolleger for blomster og gaver i forbindelse med min 60-års dag.

Ola Kletten S/T

- til Direksjonen og store og små i barnehagen for blomster og gaver til min 50-årsdag.

Reidun Bergsvenskerud S/O

- for all oppmerksomhet fra kolleger i INS i forbindelse med min overgang til AFP.

Kåre Wiik S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for nydelige blomster og hyggelig hilsener i anledning min 75-årsdag.

Rosa Marie Aune S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hyggelig hilsener til min 70-årsdag.

Erika Skofteby S/O

- til Direksjonen, Seniorklubben og kolleger i MED for blomster og oppmerksomhet i anledning min 80-årsdag.

Ivar Nielsen S/O

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

Gyula Papay S/O

VELKOMMEN NYANSATTE

Birkeli, Tor-Martin, Stavanger
Bjørnsen, Espen, Oslo
Dahle, Thomas Kippenbroek, Stavanger
Fetveit, Olav, Skien
Gythfeldt, Kjell Gjerull, Oslo
Haddeland, Pål Martin, Kristiansand S
Hårberg, Jon Sverre, Trondheim
Jenner, Wayne, Oslo
Johansen, Steinar, Oslo
Juul, Thomas, Oslo
Løvås, Sturle Melberg, Stavanger
Meland, Egil Sande, Stavanger
Moen, Per Willy, Tromsø

Moløkken, Pål, Gardemoen
Nordlie, Cato, Gardemoen
Nyland, Tommy, Oslo
Ophus, Marius Andre, Sarpsborg
Richardsen, Ståle Ronny, Tromsø
Rui, Tor, Kristiansand S
Skogli, Lars Gunnar, Kristiansand S
Soma, Øyvind, Stavanger
Stensgård, Per Jonny, Kristiansand S
Vika, Kåre, Stavanger
Wilhelmsen, Arne, Kristiansand S

VI GRATULERER:

25-årsjubileum

06.10 Hårberg, Rolf S/T
06.10 Skjærstad, Gunnar S/T
10.10 Vaage, Torunn S/H.sund
31.10 Kvistad, Per Hundvin S/B
01.11 Johansen, Vigdis Sissel S/O
07.11 Eide, Olaf S/H.sund
11.11 Rødsjø, Bjørn S/T
21.11 Kversøy, Oluf Harald S/B
01.12 Seppola, Harald Torleif S/B
11.12 Næss, Magnar S/T

40-årsjubileum

01.10 Aursøy, Gunnar S/T
01.10 Bjørntvedt, Inge S/O

50 år

01.11 Nygård, Arild S/B
03.11 Weston, Inger Lize S/O
07.11 Tronvik, Sverre S/T
15.11 Borgen, Gunnar S/Sarps.
29.11 Flygansvæ, Andrew Peter S/B
19.12 Schau, Thore S/O

60 år

04.10 Myran, Bjørn S/T SEH
14.10 Clark, Richard V. S/O
29.10 Lindberg, Randi S/O
04.11 Skjølsvold, Emil Birger S/T
07.11 Aulie, Nils Johan S/O
08.11 Kittilsen, Per Henning S/O
16.11 Vigdal, Olav S/T SEH
24.11 Engebriksen, Jon S/O
28.11 Hermann-Louis, Jacques S/T
01.12 Jakobsen, Leif S/T
03.12 Granvold, Ola-Jens S/O
09.12 Syrstad, Arnt S/T SEH
16.12 Hofsmoen, Willy Finn S/O
23.12 Andersen, Karl S S/H.stad
25.12 Åmot, Bjarne S/T SEH

67 år

16.10 Alfheim, Oskar S/B
18.10 Haraldseid, Jostein S/O
19.10 Andreassen, Sigmund S/Mosjøen
15.12 Løkke, Erling S/T
23.12 Weston, Voltaire Ernest S/O

70 År

01.10 Rørbygg, Odd Normann
Granly, 9303 Silsand
05.10 Remen, Martha Helene
Buchhaugen 45 A, 7046 Trondheim
07.10 Mosland, Ole Petter
Dalbakkveien 57, 0682 Oslo
13.10 Sund, Hans Peder
Peter Bechs Gate 2, 8656 Mosjøen
19.10 Rosvold, Gunnar
Rosvold, 8660 Olderskog
24.10 Moen, Dagmar I.
Mekanikerveien 4, 0683 Oslo
14.11 Nyvoll, Thorbjørn
Helleveien 265, 5038 Bergen
24.11 Ræstad, Agnar
Steinåsen 24, 7049 Trondheim
01.12 Bjørnstad, Theodor
Terassevn. 29, 0682 Oslo
08.12 Gerhardsen, Per
Martin Stokkens Vei 2a,
7027 Trondheim
30.12 Andersen, Rolv
Terasseveien 27, 0682 Oslo

75 År

06.10 Kjølstad, Per
Hjørnebo, Møllekn. 2, 1415 Oppegård
11.10 Stallvik, Sverre
Havstadvegen 9 A, 7021 Trondheim
29.10 Øverås, Jostein
Steinbekkåsen 18, 1472 Fjellhamar
18.11 Jensen, Odd W.
Grevlingåsen 20, 1362 Hosle
25.11 Melkvik, Harald A
Frode Rinnans Vei 12, 7050 Trondheim
26.11 Floan, Lars
Stunveien 13, 7023 Trondheim
17.12 Hay, Harald
Horniveien 95, 1339 Vøyenenga
22.12 Skofteby, Kasper
Steinbekkåsen 12, 1472 Fjellhamar

80 År

01.10 Ulriksen, Ulf Juul
Fern Nissensv 25, 7000 Trondheim
05.10 Imsteren, Ola Johan
Kong Øysteins Veg 21 B,
7046 Trondheim
11.10 Skjæveland, Anders
Vestmarkveien 180, 1341 Slepender
14.10 Simonsen, Nils
Frederik Stangs gt. 10, 0272 Oslo
15.10 Rud, Knut Oskar
Olleveien 1, 1182 Oslo
05.12 Walsø, Finn
Østre Rosten 33 D, 7075 Tiller

85 År

02.12 Falkenberg, Sverre
Kleiva 17, 5063 Kråkenes

Treffsikkert kundearrangement

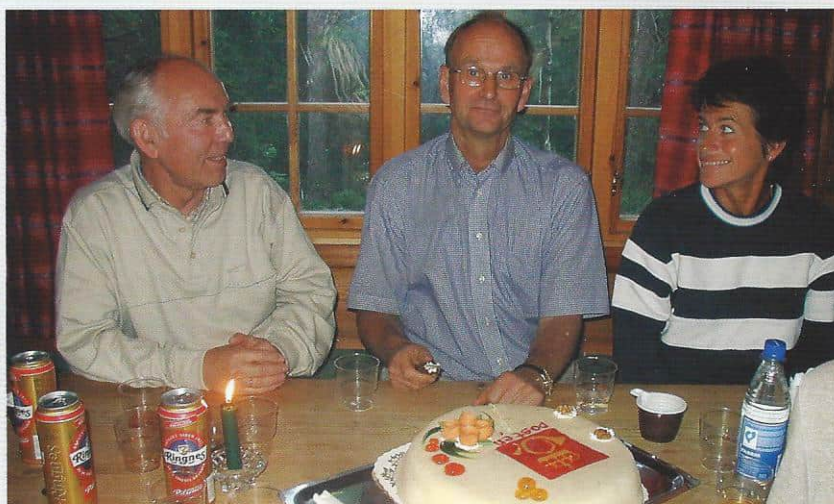
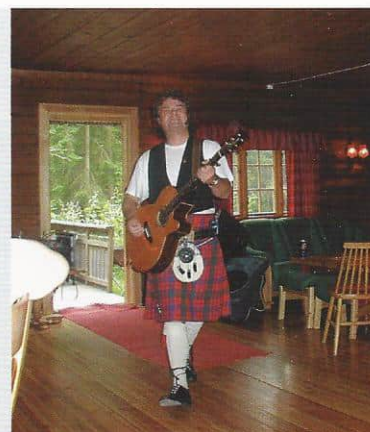
Divisjon Installasjon (INS) gjorde stas på sin gode kunde Posten ved å gjennomføre et heldagsevent for de sentrale lederne av Prosjekt Posthandel. På en helt vanlig tirsdag ettermiddag i juni inviterte INS til paintball-kamp og leirdueskyting på Elveli Gård innerst i Sørkedalen. Aktivitetene ble etterfulgt av speke-mat og underholdning på Siemens-hytta lenger ned i dalen.

Leirdueskytingen krevde presisjon og ikke så rent lite flaks, mens paintball var en adrenalinfremkaller av de sjeldne. To lag mot hverandre endte med alle mot alle, og røverhistorier om bragdene kom tett ved langbordet i Siemenshytta senere på kvelden. Beste kvinnelige og mannlige leirdueskytter vant hver sin Siemens C45, gitt av ICMD. Underholdningen kom i form av en skotte i kilt og ingenting under. Han hevet stemningen ytterli-

gere med vitser, fritt oversatte tekster og flerstemt allsang.

Dagen etter takket Posten for et "treffsikkert arrangement," og kalte Siemens et "world class" selskap, også hva angår kundepleie.

Tekst og foto: Jeanett Madsen



Karibiske netter med NetCom

13. juni var det sommerfest og moro for de som jobber sammen i NetCom og Siemens. De har alle stått på og jobbet utrolig hardt, med en bra utvikling i forretningsåret som resultat. Vi går en utfordrende tid i møte med utbygging av det tredje generasjons mobilnett UMTS, og sommerfesten skulle gi litt ekstra inspirasjon til å møte disse utfordringene.

Sommerfesten ble holdt på Josefines vertshus i Oslo. Det var totalt 200 personer tilstede, 130 fra NetCom og 70 fra Siemens ICM og ICMD. Sommerfesten ble delt inn i to etapper. Første etappe ble holdt på Ekebergsletta med sommerleker og stor oppblåsbar hinderløype på over 40 meter, surfing simulator, bungyrunning, oppblåsbar fotballbane,

sumobryting og basketballkonkurranse med mer.

Andre etappe ble holdt på Josefines vertshus med karibiskinspirerte rytmer, blomsterpiker, mat og underholdning. Sommerfesten ble avsluttet med en kjempekonsert av NetCom-bandet med Espen Bø i spissen.

Tekst og foto: Stian Botten Olsen

