

SIEMENS

1/02

Siemens *Intern*





*Siemens Intern ønsker
sine lesere en god sommer!*

Ledende og lønnsom

Vi skal være et ledende elektro- og IKT-konsern i Norge, kjent for kvalitet, innovasjon og lønnsomhet, og som en seriøs bidragsyter til miljøets og samfunnets beste.



Det er slik vi gjerne vil være, og det er slik vi gjerne vil bli oppfattet. Man kan diskutere hvilke elementer som er viktigst. Vi er klar over at miljøbevissthet og samfunnsansvar er forutsetninger for en langsiktig suksess. Videre er vi klar over at innovasjon og kvalitet utgjør selve ryggraden i teknologibedriften Siemens' virksomhet.

Allikevel, uten lønnsomhet, ingen virksomhet. Så enkelt er det. Dessverre får vi liten hjelp fra markedet for tiden. Konjunktorene er i mot oss i mange av våre bransjer. Forbedringer hos oss må bety økt profesjonalisering, fornyelser og kostnadskutt, samtidig! Med andre ord, tøffe tider for de fleste, og særlig

for dem som opplever det triste å bli overflødige. Våre forbedringsaktiviteter er samlet i 8-punktsprogrammet og har mange kil- der. Stammhaus-revisjonen ga opphav til en rekke tiltak. Det løpende Skandinavia-prosjektet griper inn i mange områder. Vi har gjennomført omfattende restruktureringer både i sentrale enheter og flere divisjoner. Heldigvis ser vi allerede tegn på at arbeidet bærer frukter. Men det er ingen grunn til å hvile på laurbærene. Det er et stykke igjen til toppen.

Arne Nesheim



med Siemens-kort

Siemens og Norsk Teknisk Museum har inngått en ny sponsoravtale fra 1. mai i år til utgangen av 2005. Som en følge av avtalen kommer du og familien gratis inn på museet ved å vise Siemens-kortet ditt, så ta med deg familien på Teknisk museum på Frysja i Oslo i sommer.

Ros til Siemens-ansatte

Siemens' styre gir ros til alle Siemens-medarbeidere i årsrapporten for 2001.

Fra side 25 i styrets beretning har vi sakset følgende:

"Våre medarbeidere har i de seneste årene opplevd en stadig raskere endringstakt i organisasjonen, noe de har håndtert på en fleksibel og konstruktiv måte. Styret vil med dette få uttrykke sin takk til samtlige ansatte for deres betydelige engasjement for bedriften. En slik holdning og endringsberedskap hos våre medarbeidere vil også i fremtiden bli av avgjørende betydning, spesielt for vår vedvarende streben etter bedret produktivitet."

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Informasjon & Markedskontakt
I&M0010-05025.0
Ansvarlig redaktør: Arne Nesheim
Produksjon/trykk: Facio AS

Redaktør:
Anne Tollerud, tlf. 22 63 34 26
e-post: anne.tollerud@siemens.no

Redaksjon:
Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72
e-post: sissel.e.bergh@siemens.no

Forsidefoto: Helge Thime

Kontakt i Trondheim:
Berit Selbo, tlf. 73 95 91 75
e-post: berit.selbo@siemens.no

INNHold

8-punktsprogrammet	●
Skandinaviaprojektet	3
Motbakke mot toppen: Intervju med Hans Lødrup	4
Slutt på en æra	5
Undertegnet erklæring om globale forpliktelser	6
Voith Siemens vender strømmen	7
Banebrytende kreftbehandling	8
Stor-kontrakter med Posten	9
Tenk sikkerhet	10
M står for miljø	10
Siemens på Carl Berner	11
Suksess for døgnåpen butikk	11
Full klaff for EFO- kundeseminar	12
Brenner for næringspolitikk	13
Samlet under et tak i Stavanger	14
Skole og jobb i Siemens	15
Møt ny eiendomssjef	16
Siemens på krisesenteret	17
Erik Kronstad til minne	18
Lohengrin ble en suksess	18
Energidagen på NTNU	19
Gjennom isen med mobil	19
I farten	20

Forbedringer i full gang

8-punktsprogrammet lever og ånder i Siemens, og en rekke av forbedrings tiltakene er godt i gang. Blant annet har restruktureringsaksjonene i flere enheter begynt å gi resultater. Siemens Intern bringer her en kort tilstandsrapport for noen av de andre tiltakene.

Tekst: Anne Tollerud

Styrking av vår kapitalstyring, og optimal utnyttelse av våre eiendommer er et av tiltakene. Siemens har nesten 500 millioner kroner bundet opp i eiendom, og disse investeringene må også gi av-

kastning. Derfor selger Siemens nå sin eiendom i Bergen fordi vi ikke har behov for all plassen. Siemens i Bergen vil i stedet leie de arealene de har behov for. Forskjellige løsninger for våre eiendommer i Oslo og Trondheim vurderes også, les mer om dette i intervju med ny eiendomssjef Aage Tangen på side 16.

Undersøker kundene

For å styrke vår kundeorientering (pkt. tre) skal det i løpet av forretningsåret skal det gjennomføres flere kundeundersøkelser. To er allerede gjennomført i divisjonene Installasjon og Medical Solutions. Divisjon Elektroforsyning



setter snart i gang en tilsvarende undersøkelse blant sine kunder. Det er nylig inngått en avtale med Carelius & Co AS som skal bistå forretningsenhetene med slike undersøkelser.

Skandinavisk samarbeid

Det satses mye på samarbeid mellom Siemens i Sverige, Danmark og Norge. Gjennom Skandinaviaprojektet skal vi bedre resultatet med ca 22 millioner Euro i forhold til opprinnelig budsjett for perioden 2002/2003. Dette prosjektet griper inn i flere av tiltakene i 8-punktsprogrammet.

Skandinaviaprojektet:

Samarbeid for bedre resultater

Selv om fjorårets nedslående resultat for Siemens AS i høyeste grad var et unntaksår for et selskap som har levert positive resultater kontinuerlig i over 100 år, har vi i de senere år ikke kunnet vise til den resultatgrad som våre eiere nå setter som mål. Dette er også tilfelle for våre søsterselskaper i Danmark og Sverige. Med dette som utgangspunkt har den ansvarlige for Europa i Zentralvorstand, Jürgen Radomski, tatt initiativ til et samarbeid mellom Siemens AB (Sverige), Siemens A/S (Danmark) og Siemens AS (Norge).

Tekst: Frank Almaas

Et sentralt grunnlag for at Jürgen Radomski valgte å iverksette et slikt samarbeid i Skandinavia er vår felles historie, nære kulturelle bånd og ikke minst språklig fellesskap. Initiativet kom i oktober 2001, og ledelsen i selskapene tok umiddelbart utfordringen. De tre administrerende direktørene følger selv opp prosjektet ukentlig, og har nå utviklet en felles EBIT målset-

ning (Earnings Before Interest and Tax) for Siemens i Skandinavia for forretningsåret 2002/2003. Dette prosjektet berører så godt som alle våre divisjoner, og består av en rekke underprosjekter hvor divisjonslederne er prosjektledere eller er med i et team sammen med sine kolleger i de to andre land. Det samme gjelder for de fleste av de firmaovergripende funksjonene i Konsernsenteret.

Fordeler prosjektlederansvar

I Norge har vi fått prosjektlederansvar for områdene ICN/ICM, I&S/PTD og Innkjøp, hvor klare målsetninger er etablert. I tillegg arbeides det under vår ledelse med vurdering av felles forbedringsmuligheter innenfor Personaladministrasjon og Informasjon/Kommunikasjon. De etablerte målsetninger omfatter både kostnadsreducerende tiltak, koordinering med tanke på økning av markedsandeler (f.eks. Key Account Management), utvikling av felles prosesser og felles kompetanseutvikling. Siemens AB's ansvarsområder omfatter forretningsområdet A&D samt vurdering av fellesfunksjonene Eiendom,

Sikkerhet, IT og Økonomi. Siemens A/S' ansvarsområder er forretningsområdene TS (Transportsystemer) og Vindkraft samt fellesområdene Prosjektledelse, Intern revisjon og Logistikk. I tillegg til alle disse felles skandinaviske prosjektene har hvert enkelt av RG'ene sine nasjonale prosjekter som også inngår i det totale bildet for bedring av resultater i Skandinavia.

Måler innsatsen

Prosjektet har nå kommet så langt at målsetningene i disse dager legges inn som en del av budsjettene i det enkelte land. For å realisere disse budsjettene og det samlede mål for Skandinavia, er vi avhengig av at det skandinaviske samarbeidet videreutvikles og konkretiseres i faktisk målbar innsats på individnivå. Den nære framtid blir derfor enda mer utfordrende og utviklende enn det vi opplever i dag, og det blir enda mer spennende å jobbe i Siemens.

Motbakke

Siemens opplever tøffe tider innen flere forretningsområder og i løpet av de siste par årene har vi gjennomført til dels store omstruktureringer og i noen tilfeller også nedbemanning. Siemens Intern har tatt en prat med administrerende direktør Hans Lødrup for å høre hans tanker om omstrukturering, nedbemanning og Siemens' situasjon fremover på vei mot toppen igjen.

Tekst og foto: Anne Tollerud

I løpet av 2001 og hittil i 2002 har flere stillinger blitt redusert som følge av omstruktureringer i Siemens AS. De divisjonene som har merket dette mest er Energiforsyning (EFO), Information and Communications (IC) og nå sist Industri og Skip (IND).

Det har vært en tøff vinter og vår med restrukturering og nedbemanning i flere divisjoner. Mange medarbeidere har fått føle dette på kroppen, var dette virkelig nødvendig?

-Verden rundt oss endrer seg raskt, og i mange av de bransjene vi har i vår forretningsportefølje har det skjedd store endringer spesielt i løpet av det siste året. Samtidig er noen av våre kjernemarkeder i fortløpende eller vedvarende stagnasjon, som industri de siste 3-5 årene og energi de siste 10-15 årene. For å oppnå en lønnsom drift må vi gjøre de grep som skal til for å tilpasse oss både markedet og forandringene i Siemens-konsernet. Ved denne korsveien er det ikke vekst i markedet med nyansettelser som følge, men til dels sterkt fall på flere områder med behov for nedbemanning som konsekvens. Det er helt klart at dette føles vondt for de som berøres personlig, og det har jeg meget stor forståelse for.

-Vår viktigste oppgave er å bygge en lønnsom bedrift for å sikre vår eksistens i årene fremover, og en trygg arbeidsplass for de som er igjen. Men det er ikke bare restrukturering og eventuell nedbemanning som er medisinen her. Andre viktige aspekter er å styrke våre forretnings-



prosesser. Vi ønsker en mer effektiv og målstyrt drift, blant annet ved å ta i bruk styringsverktøyet Balanced Scorecards. Vi må også sikre bedre avkastning på vår kapital på flere områder, blant annet ved å utnytte våre eiendommer mer lønnsomt.

Restrukturering og markedstilpasning skjer i hele firmaet, også i Siemens-konsernet globalt. Da halvårstallene for Siemens AG ble lagt frem, ble det kjent at 6500 jobber skal kuttes. Vil vi se ytterligere nedbemanning i Siemens i Norge også i tiden fremover?

-De 6500 arbeidsplassene som du nevner er relatert til ICN, og gjaldt ikke for Norge. Vår divisjon IC har allerede vært gjennom en omfattende omstrukturering og tilpasset seg dagens situasjon. Men jeg kan uansett ikke garantere, verken for divisjon IC eller resten av resten av Siemens i Norge, at det ikke blir ytterligere nedbemanning. Jeg håper naturligvis at vi kan unngå det, men vi må hele tiden følge med i det som skjer med våre kunder og justere oss etter dette. Vi skaper et globalt Siemens for fremtiden, og for å få til det må vi snu et helt konsern. Det er klart at dette ikke kan gjøres smertefritt. En slik snuoperasjon betyr at vi alle må vise evne til å handle raskt og vise omstillingsvilje når det er påkrevet.

Hvilken påvirkning vil Skandinavia-prosjektet ha på organisasjonen og en eventuell ny nedbemanning?

-Skandinaviaprojektet er et prosjekt hvor Siemens i Norge, Sverige og Danmark ser på mulighetene for resultatforbedringer gjennom et tettere

mot toppen

samarbeid. For forretningsåret 2002/2003 er det anslått at vi kan bedre resultatet med ca. 22 millioner Euro sammenlignet med det opprinnelige budsjett for perioden. Et hovedtema her er å finne løsninger, spesielt i back office funksjonene, men også å unngå at alle tre nasjoner investerer store beløp i løsninger som vi kan samles om i fellesskap. Hvordan dette vil virke inn på bemanningen i Norge er foreløpig usikkert, aktivitetene her kan bety både opp- og nedbemanning avhengig av hvor ansvaret blir liggende.

8-punktsprogrammet er en sterk driver for den omstillingen Siemens AS er i nå. Hvordan har vi råd til medarbeiderutvikling og å være en god samfunnsborger, når vi er i den situasjonen at vi faktisk sier opp folk?

-Siemens er en kunnskapsbedrift, og våre medarbeidere var, er og forblir vår viktigste ressurs i vekst som i nedgangstider. For å oppnå den markedstilpasningen vi er helt avhengige av, må vi også utvikle våre medarbeidere til nye tider og utfordringer. Når det gjelder å være en god samfunnsborger, så er det faktisk en del av vårt ansvar som deltaker i samfunnet. Siemens AS har vært i Norge i over 100 år, og vi vil gjerne være her i minst 100 år til. Både kortsiktig og langsiktig er det derfor viktig at vi viser oss som en ansvarsbevisst bedrift og samfunnsborger. Dette gjelder like mye for HMS-arbeid og utvikling av våre medarbeidere, som den støtte vi bidrar med til kultur og andre institusjoner i nærmiljøet.

Siemens AG leverte et resultat som betegnes som tilfredsstillende. Mange av de bransjene vi opererer i sliter fortsatt i motbakke. Hvordan ser du på fremtiden for Siemens AS?

-Vi må alle konsentrere oss om å gjøre en enda bedre jobb fremover, og vise vilje til å endre våre arbeidsmetoder når det er påkrevet. Når Siemens igjen er på topp i vår uforutsigbare verden tør jeg ikke si noe om, men jeg er overbevist om at vi vil komme styrket ut av denne prosessen. Vi må heller ikke glemme at det skjer mye positivt i konsernet, også

Nedbemanning i Siemens

Siden 1. januar i fjor har flere stillinger blitt redusert som følge av omstruktureringer i Siemens AS. Det er ikke mange stillinger sammenlignet med antall stillinger totalt i Siemens AS, men det merkes naturligvis for de som blir berørt. Tall fra Human Resources viser at Divisjon Energiforsyning (EFO) har nedbemannet med 21 personer, Divisjon Eiendom har nedbemannet med 11 personer, Divisjon Information and Communications (IC) har nedbemannet med 10 personer og Divisjon Industri og Skip (IND) som har nedbemannet med 40 personer. IC permitterte 10 personer, disse er nå tilbake i jobb igjen. Heldigvis har langt de fleste fått andre jobber enten i Siemens eller andre firmaer, slik at oppsigelser kun har vært nødvendig i få tilfeller. I tillegg har ca 20 prosent gått av med avtalefestet pensjon eller trygd. Noen av de som sist mistet jobben er fortsatt i en jobbsøkerfase.

for Siemens i Norge. Listen ville bli for lang hvis jeg skulle ramse opp enkeltsaker, men ta UMTS-kontrakten mellom Tele2 og divisjon IC som eksempel på vår stayerevne, kampvilje og suksess.

Det høres kanskje ut som en floskel, men det er jo faktisk i motbakke man jobber seg opp mot toppen.

Slutten på en æra – starten på en ny?

I mars ble siste avbruddsfrie strømforsyning (UPS) i serie R511 levert fra Sterkstrømsfabrikken (SFAB) i Trondheim. Dette markerer slutten på en 10 årig suksess for denne UPS-serien.

Tekst : Heidi Rø
Foto: Bernt Nordvik

De første R511 ble levert i 1992. Men nå er det slutt - 10 år og 252 enheter senere. R511 har vært markedsledende ved leveranser av UPS til prosess- og petroleumindustri i Norge i disse 10 årene, og ble utviklet for å tilfredsstille brukernes strenge krav til utførelse og funksjoner for slikt utstyr.

Typiske kunder har vært Statoil, Norsk Hydro, Phillips, Shell, Esso og Hustadmarmor.

Det er også eksportert en del R511 til utlandet.

Statoil fikk den siste

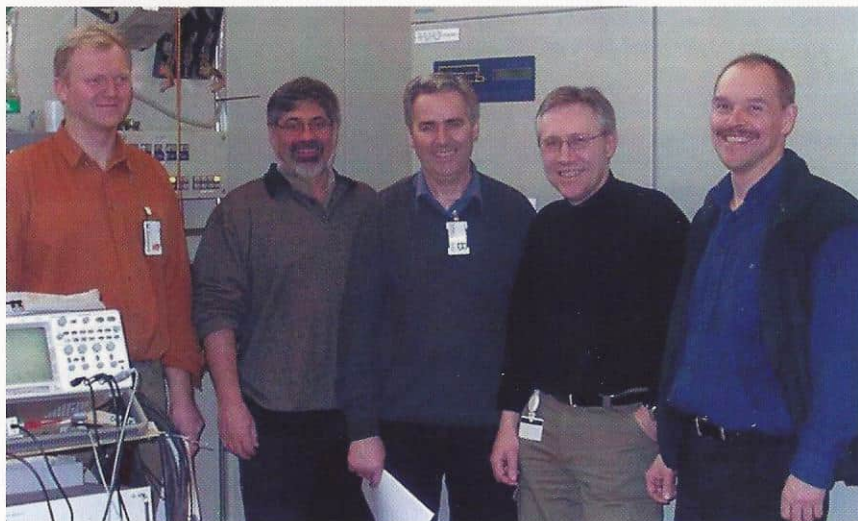
Det ble Statoil Kårstø som fikk "æren" av å kjøpe den siste R511. Statoil Kårstø har også fra før en rekke av disse UPSene i drift.

Selv om det nå er slutt for R511, er det slett ikke slutt på UPS-produksjonen i Trondheim. R511 hadde behov for

modernisering og SFAB har derfor utviklet etterfølgeren. Den er heldigital, og har fått navnet CP200.

CP200 er mer fleksibel med hensyn til bestykning av utstyr og funksjoner enn R511, og kan derfor leveres i en enklere, mer prisgunstig utførelse når det er aktuelt. Dette gjør at SFAB håper CP200 skal bli attraktiv også for markeder utenfor Norge. SFAB mottok bestilling på den første CP200 i februar 2001.

I skrivende stund er det mottatt ordre på 24 enheter, derav flere for eksport, og de første ble levert i fjor sommer. Lavere pris og godt renommé for gamle R511 gjør at det bør være grunnlag for suksess også for CP200.



Fornøyd kunde og ansvarlige SFAB-personer ved kundetesten for denne aller siste leveransen av R511 fra SFAB i Trondheim. Fra venstre Svein Åge Sandvik (SFAB), Øyulf Levinski (IND S/O), Einar Samuelsen (Statoil Kårstø), Alf Olav Valen (SFAB) og Frode Jensen (SFAB).

Store utfordringer for bedriftslederne

Store internasjonale bedrifter står frem og toner flagg: Vi er vårt ansvar bevisst, vi forplikter oss til målrettet innsats. Vi er klare over at vår egen forretningsmessige suksess i et større perspektiv henger nøye sammen med at vi lykkes som globale og lokale samfunnsborgere. Og vi er bekymret over at globaliseringsgodene ikke omfatter alle.

Tekst: Arne Nesheim

Siemens-toppsjef Heinrich von Pierer og 35 toppledere fra andre store internasjonale bedrifter har undertegnet en erklæring om forpliktelsene ved å være en global samfunnsborger. "Global Corporate Citizenship: the Challenge for CEOs and Boards" ble undertegnet på WEF-møtet i New York i februar i år. Signaturbedriftene konkretiserte sitt budskap i tre hovedpunkter samt i et rammeverk for handling som alle anbefales å forholde seg til.

1. Vår forpliktelse til å være en global samfunnsborger handler om måten vi driver vår forretning på.

Vårt største bidrag er å drive en forretningsvirksomhet i overensstemmelse med gjeldende lovverk, produsere sikre og kosteffektive produkter og tjenester, skape arbeidsplasser og velstand, støtte trening og teknologiopplæring og stå for og utbre en sunn forretningsstandard på områder som miljø, etikk, arbeid og menneskerettigheter. Vi erkjenner at for å drive en samfunnsansvarlig forretning må vi tenke lengre enn ren humanitær støtte; vi må integrere samfunnsansvaret i vår forretningsstrategi og -praksis.

2. Vårt forhold til nøkkelinteressenter er avgjørende for vår suksess innenfor og utenfor våre selskaper.

Som global samfunnsborger må vi identifisere og samarbeide med nøkkelinteressenter i våre virkefelt; på arbeidsplassen, i markedet, langs leveransekjeden, i vertskommunen og i den offentlige, politiske dialog. Våre viktigste målgrupper vil kunne variere, men alltid vil ansatte, kunder og aksjonærer være viktige sammen med interessenter i vertssamfunnet.

3. Det overordnede ansvar for godt samfunnsborgerskap ligger på våre skuldre som toppsjef, styreformenn og -medlemmer. Vi må sikre klar ansvars- og myndighets-tilordning for de ledere som skal hanskes med disse utfordringer til daglig. Vi tror at det vedtatte rammeverk for handling skaffer et handlingsgrunnlag for ledelse som er relevant for alle bedrifter, industrisektorer og land. Uavhengig av om vi kaller vårt ansvar for "corporate citizenship", "corporate social responsibility", "ethics", "triple bottom line" eller "sustainable development", står vi overfor de samme grunnleggende prinsipper og de samme nødvendige handlinger.

Rammeverk for handling

Rammeverket uttrykker kort fortalt:

A: Du må tilordne lederansvar.

B: Definer hva det betyr for din bedrift.

C: Få det til å skje!

Og punkt D: Vær helt åpen i alt du gjør.

Felles mål, ulike veier

World Economic Forum (WEF) ble i februar 2002 avholdt for 32. gang. 3000 topper fra politikk, samfunn og næringsliv (inkl. Siemens-topper) satte hverandre stevne.

På nøyaktig samme tid ble World Social Forum (WSF) avholdt for annen gang. Sammenfallet i tid er ingen tilfeldighet; det er et bevisst valg fra WSFs side. WSF samlet 50 000 deltakere i Porto Alegre i Brasil. Her møttes foruten faglige og sosiale organisasjoner også representanter fra

menneskerettighets-, miljø- og antiglobaliserings-bevegelser. (Eksempler: Attac, Greenpeace, Goethe-Institut.) Disse bevegelsene har fått fellesbetegnelsen Non Governmental Organisations (NGO's). Det hersker liten tvil om at NGOene spiller en stadig viktigere rolle. WEF og WSF har felles mål, nemlig å forbedre levevilkårene for mennesker over hele verden. Veivalgene og virkemidlene er imidlertid ulike. I New York var fokus satt på frihandel og markedsmekanismer, men også på det sosiale ansvar. I Porto Alegre var oppmerksomheten først og fremst rettet mot reguleringsvirkemidler,

kontroll, skatter osv.

I de senere år har bedrifter blitt seg sitt sosiale ansvar stadig mer bevisst. Begreper som Corporate Social Responsibility og Corporate Citizenship blir dagligdags. Bedrifter må ikke bare rapportere om sine økonomiske resultater, også innsatsen på miljøområdet og i samfunnet skal rapporteres. Man snakker om "The triple bottom line". Resultatene må vises transparent og tydelig. Disse blir nemlig tolket og lest av både finans- og NGO-miljøer, de påvirker indexer og ratinger, foruten omdømme og troverdighet!



Økende bekymring

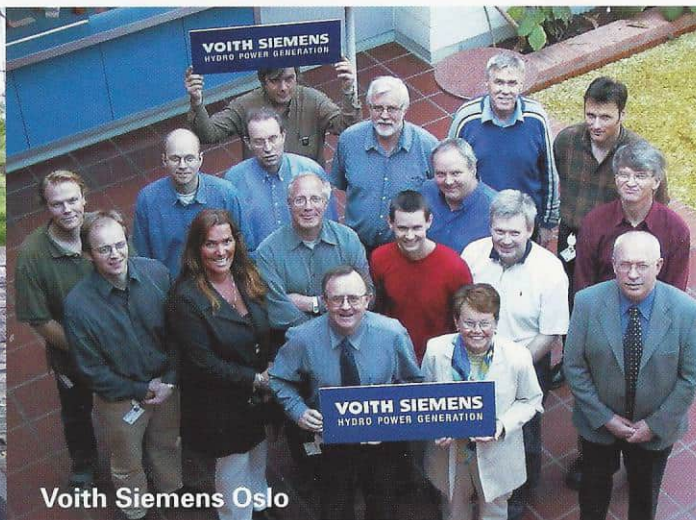
"Det siste tiåret har vært karakterisert ved store politiske forandringer, omfattende tekniske innovasjoner og en betydelig økonomisk globalisering. Dette har gitt nye muligheter for økt levestandard for millioner av mennesker. Imidlertid hersker det en utbredt bekymring over at disse mulighetene ikke omfatter alle. Fortsatt hersker store ulikheter, stor usikkerhet og utrygghet for mange mennesker. Nye konfliktområder og miljøtrusler oppstår. Verdensbegivenhetene etter 11. september har forsterket erkjennelsen av at disse globale problemene er knyttet sammen i en avhengighet mellom nasjonene og deres borgere. Ledere fra alle land, sektorer og samfunnsnivåer må samarbeide for å møte disse utfordringene. De må aktivt understøtte en bærekraftig utvikling og sikre at godene ved globaliseringen blir delt i et bredere omfang."

Denne erklæringen, kalt "The leadership challenge", ble vedtatt og underskrevet av 35 toppledere under WEF-møtet i New York i februar 2002.

Voith Siemens: Vender strømmen



Voith Siemens Trondheim



Voith Siemens Oslo

Voith Siemens i Norge har i dag cirka 50 medarbeidere, hvorav halvparten jobber i Trondheim og halvparten i Oslo.

Vannkraft-bransjen er ikke lenger hva den en gang var. Etter nesten 100 gode år med utbygging av kraftverk i Norges langstrakte land, er det nå service, reparasjoner og vedlikehold på eksisterende anlegg som gjelder. Det har også Siemens fått merke. Voith Siemens Hydro Power Generation AS tok den nødvendige omstillingen og er nå totalleverandør av tjenester og produkter til vannkraftverk.

Tekst : Anne Tollerud
Foto: Berit Selbo og Anne Tollerud

- Det var naturligvis en tøff omstilling for oss alle. Fra å være en av grunnpillarene i Siemens' drift gjennom 100 år, ble vannkraft en mindre virksomhet som skulle ut i et eget selskap og løsrives fra Siemens AS. Den ene dagen var vi nære kollegaer, og neste dag skulle vi ha et profesjonelt forretningssamarbeid. Det var en ny og uvant situasjon, sier administrerende direktør Alf Kristian Enger i Voith Siemens til Siemens Intern.

Etterspurt kunnskap

- Vi har virkelig snudd rundt på virksomheten vår. Fra stor anleggsleverandør til kraftutbygginger til en totalleverandør av service, reparasjoner og vedlikehold. Norge var tidlig ute med ny energilov og strukturendringer i markedet. Nå kommer Europa etter, og Voith Siemens har et fortrinn her.

- Vi har både løsningene og den rette innstillingen hos våre medarbeidere. Vi er lengst fremme på dette området fordi vi fikk merke denne utviklingen først.

Kollegaer i Europa kommer nå til oss for å be om råd, sier Enger fornøyd.

Venter stabil vekst

Det er kanskje slutt på de store vannkraftanleggenes tid, men vi kan stadig vente behov for service og oppgradering av eldre anlegg. Nå er det anleggene fra 50- og 60-tallet som står for tur, og deretter kommer anlegg fra 70-tallet og oppover. Dermed burde ordreboken være sikret i ca 40 år fremover hvis Voith Siemens gjør jobben sin i forhold til kundene:

- Våre kunder er en langsiktig portefølje, og tallene for markedet viser at vi kan vente en stabil og sikker vekst i årene fremover. Foreløpig har mange kraftselskaper konsentrert seg om oppkjøp eller å bli kjøpt opp, de bruker leverandører de kjenner og venter med store investeringer til de ser hvordan eierforholdene blir til slutt. Når restruktureringen av bransjen faller på plass, er vi klare for å øke vår andel av dette markedet.

Inn i det svenske markedet

Voith Siemens har i løpet av det siste året inngått samarbeidsavtale med Hydro Produksjonspartner. Dette for ytterligere å kunne befeste sin posisjon som totalleverandør. Nå kan de levere og vedlikeholde alt som skal til på veien fra vann til elektrisk kraft i kraftstasjonene. I tillegg eier Voith Siemens 51 prosent av Sarpsborg Energi Service AS, de er faktisk den eneste norske produsenten av reservedeler til vannkraftgeneratorer. Så mens konkurrentene må til utlandet for å hente deler når generatoren står, kan

Voith Siemens hente reservedeler i Sarpsborg. I tillegg har de markedet i Sverige i kikkerten:

- Sarpsborg Energi Service AS er i ferd med å etablere seg i Sverige, riktignok bare med en mann i første omgang, men dette kan bli et brohode for Voith Siemens inn i det svenske markedet.

Voith Siemens og vannkraften

Vannkraft var en av hjørnesteinene i Siemens' drift i Norge fra starten for over 100 år siden. I løpet av 90-tallet ble denne rollen mindre og ble overtatt av områder som offshore og telekommunikasjon. En ny energilov og et fritt elforsyningsmarked i Norge og flere land i verden, gjorde det nødvendig for Siemens AG å se seg om etter nye løsninger for bokstavelig talt å holde hodet over vannet. Man så et økende behov for totalleverandører innen kraftmarkedet, og kikket etter en samarbeidspartner for å kunne tilby dette. Valget falt på Tyske Voith, som er et av Europas 10 største privateide selskaper. I 1999 dannet Siemens og Voith selskapet Voith Siemens Hydro Power Generation AS, hvor Voith AG eier 65 prosent og Siemens AG eier 35 prosent.



Nybygget på Oppland Sentralsykehus, Gjøvik "Senter for kreftbehandling" er snart klart til å ta i mot de første pasientene.



Siemens Medical Solutions har blant annet levert to av disse stråleterapimaskinene til senteret for kreftbehandling i Oslo.

Banebrytende innen kreftbehandling

I august får de første kreftpasientene i Gjøvik-området behandling ved sitt lokale sykehus på Gjøvik. Siemens AS Divisjon Medical Solutions har levert utstyret til den nye kreftavdelingen som gjør at pasientene nå slipper belastningen med flere lange og slitsomme reiser til Radiumhospitalet i Oslo.

Tekst : Anne Tollerud
Foto: Frode Hvaal

- Det er banebrytende når lokale sentre knyttes til et modersykehus med ny teknologi for å dra veksler på kompetansen ved modersykehuset. Det lokale senteret har direkte linje til Radiumhospitalet der legene kan vurdere bilder og behandling flere mil unna pasienten, sier produktspesialist John Magne Hommersand til Siemens Intern.

Utnytter sentral ekspertise

- Vi lever i en IT-basert verden, og har tatt konsekvensen av dette. Nå kan lokale

sykehus dra veksler på ekspertise de ikke har mulighet til å ha på egenhånd. Utstyret som er levert legger grunnlaget for å ta i bruk ny og bedre behandlingsteknologi i Norge enn tidligere. Den terapeutiske effekten øker betydelig.

Radiumhospitalets lokale avdeling på Gjøvik åpner for de første pasientene i august, og det er i første rekke smertelindrende behandling som gis. Siemens Medical Solutions fikk kontrakten verdt 53 millioner kroner som innebærer leveranser av blant annet to stråleterapimaskiner, CT, simulator og en del IT-løsninger. I februar i fjor sto et tilsvarende senter ferdig i Kristiansand, til sammen har de to kontraktene en verdi på ca 100 millioner kroner. Flere lokale kreftsentre skal bygges og Hommersand ser muligheter for at Siemens Medical Solutions også får kontrakten på et tilsvarende senter i Ålesund.

Godt samarbeid

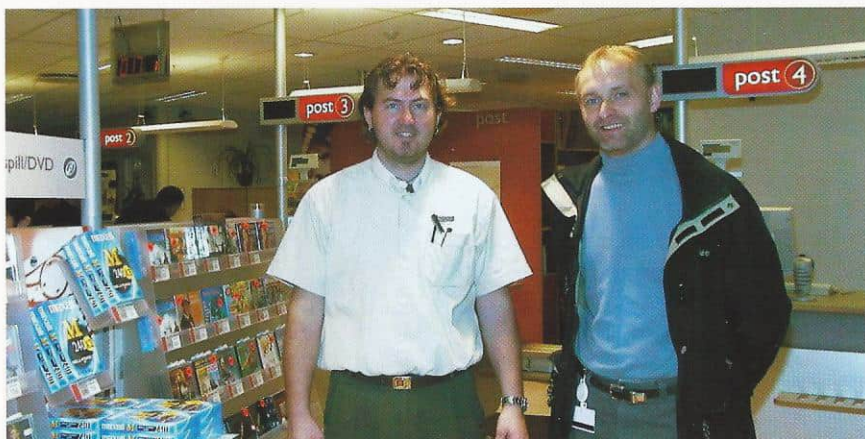
- Beslutningen om hvem som får kon-

trakten besluttet av tungt faglig personell på sykehuset. Vi må derfor være svært grundige ved utarbeidelse av anbud, og finne ut hva oppdragsgiver ønsker av utstyr og utstyrssammensetning. Siemens har vært flinke på dette og har tilbudt en totalpakke. For produkter vi ikke tilbyr selv har vi knyttet til oss andre leverandører. Det er gjort en bra intern jobb og fremdriften mot åpningsdato har gått som planlagt.

- Dette er bra samarbeid i praksis, sier John Magne Hammersand som har solgt inn konseptet til Radiumhospitalet. Frank Jordskogen har hatt ansvaret for prosjekteringen, Geir Vesterheim har hatt teknisk support og Olav Åsgård er leder for teamet.

- Vi har også hatt et veldig godt samarbeid med Siemens Medical Solutions i Tyskland, der Ludwig Roppelt har bidratt sterkt til at kontrakten har kommet i havn. Dette er et typisk eksempel på hvordan Siemens får til et vellykket samarbeid over landegrensene i et stort konsern.

Storkontrakt til Divisjon Installasjon



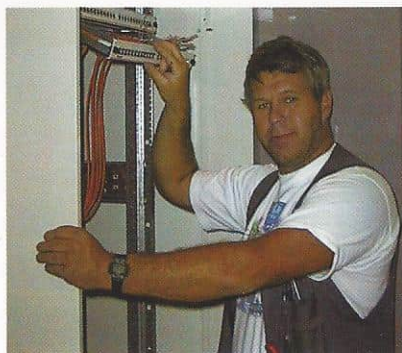
Siemens' Divisjon Installasjon er i ferd med å bygge om 130 postkontorer til posthandel. Storkontrakten som ble inngått i fjor høst er verdt over 100 millioner kroner, og varer ut 2002.

Tekst : Anne Tollerud

Foto: Gunnar Svendsen og Anne Tollerud

Det er totalt 250 postkontorer som skal bygges om og Siemens har kontrakt på 130 av dem. De små postkontorene blir lagt ned og omdannet til "Post i butikk", mens vanlige postkontor blir bygd om til Posthandel. De vil ha de samme tjenestene som før i tillegg til nye tjenester og produkter, som blant annet salg av Siemens mobiltelefoner.

- Siemens Installasjon er totalleverandør på elektro, sterkstrøm og datanettverk. Alle tekniske strømpunkter, belysning, ventilasjon/kjøling samt VVS (via Oras som underleverandør) er med i vår leve-



Basmontør Morten Thomassen i dataskap i Sarpsborg Posthandel.

ranse til Posten, sier prosjektleder Odd Nisja i Siemens Divisjon Installasjon.

- I tillegg til Divisjon Installasjons kontrakt med Posten, er også Siemens Security Systems og Siemens Business Services inne med leveranser i dette prosjektet. Dette viser hvor stor bredde Siemens har på tjenester og produkter.

Dekker hele landet

- Posthandel-prosjektet går over hele landet, og den største utfordringen er logistikk og prosjektstyring. Det har blant annet vært en del konseptendringer underveis som vi raskt har måttet tilpasse oss. Dette har vi løst ved bruk av et felles eRoom hvor endringer legges inn og siste info alltid er tilgjengelig for prosjektets interne og eksterne deltakere.

- Vi er glade for at Posten valgte oss i konkurransen med de andre store installatørene. Det er flinke folk ute på anleggsplassen som har gjort en meget god jobb så langt, og tilbakemeldinger fra Posten sier at vi er løsningsorienterte og fleksible. Nå satser vi på å gjøre en god jobb helt frem til prosjektets slutt, og håper naturligvis å få videreføre kontrakten for de resterende Posthandler i 2003.



Montør Ketil Tangen trekker kabel i høyden i Sarpsborg Posthandel.

- Vi åpnet 21. Mars, og det var ingen ting å utsette på Siemens montører. Alt gikk på skinner frem til åpningen, sier butikksjef Gunvald Tjeldnes i Grorud Posthandel til Siemens Intern. Her sammen med prosjektleder Odd Nisja (t.h) i Siemens Divisjon Installasjon.

Leverer PCer til 1100 butikker

SBS leverer datautstyr til Postens omlegging til "Post i butikk" og "Posthandel". De to kontraktene har til sammen en verdi på mellom 40 og 50 millioner kroner.

- "Post i butikk" har gått veldig bra og er snart fullført. Kontrakten innebærer leveranser av Fujitsu Siemens PCer og HP-printere til om lag 1100 butikker innen 1. juli. Vi er også over halvveis med leveranser til 150 Posthandler. De får PCer og skrivere fra Wincor Nixdorf, som er spesialist på datautstyr til bank og butikk, sier prosjektleder Morten Arne Nordby i SBS til Siemens Intern.

Sikrer Posten

Siemens Security Systems leverer et stort antall sikkerhetsanlegg i forbindelse med omlegging til Postens nye konsept Posthandel.

- En av årsakene til valget av Siemens som leverandør på sikkerhet er det gode samarbeidet som er utviklet mellom partene gjennom mange års leveranser av tilsvarende installasjoner i henhold til Postens kravspesifikasjon, sier Direktør Arnfinn Nordheim i Posten Konsern/Sikkerhet til Siemens Security Systems' kundeblad Alarm.

Avtalen med posten innebærer leveranser over hele landet. Prosjektet er basert på et meget nært samarbeid mellom salg, prosjekt og logistikk. I tillegg er mange serviceingeniører over hele landet involvert i Posthandelprosjektet.

Nøkkelpersoner for gjennomføring av prosjektet i Siemens Security Systems er salg/segmentansvarlig Post Knut Kjønningsberg, prosjektleder Geir Lambrechts og Rune Liland på logistikk.

M står for miljø.

Årlig kastes 400 tonn usortert avfall i Siemens i Bergen, Oslo og Trondheim. Målet om å redusere avfallsberget, er bare ett av flere miljøtiltak vi alle bør bidra til å oppfylle. Denne artikkelen oppfordrer deg til å legge inn gode miljøtiltak i det daglige, både i arbeid og fritid.

Tekst : Rolf Nordengen

M-en i HMS står for miljø, og miljøvern er et viktig satsingsområde både lokalt og globalt for Siemens. Siemens AG vil fra nå av lage en global miljørapport. Der vil det inngå tall for forurensing og miljøtiltak for hele selskapets virksomhet på kloden: Våre tall kommer også med. Bli med på å redusere dem!

Miljøvern er avfallssortering

De fleste tenker da sikkert på at avfall skal fordeles i to bøtter: En for papir og en for annet avfall. Det er riktig tenkt.

Akkurat nå er det denne fordelingen som skaper problemer. Bedriften har tatt mål av seg til å redusere usortert avfall, men nå øker dette. Vi kaster over 400 tonn usortert avfall i løpet av et år bare i Bergen, Oslo og Trondheim. Samtidig som usortert avfall øker, minker andelen papp og papir. Kan det være at vi ikke er flinke til å sortere avfallet vårt og slenger alt i samme dunk? Den daglige sorteringen går nok vanligvis bra, men ikke alltid ved flytting og oppussing. Da settes det ikke av særlig mye tid til rydding og sortering, og resultatet er at alt går i en stor container utenfor døra.

Miljøvern er energisparing

Hittil har vi i Norge hatt ren energi i stikkontakten og den har vært billig. Resultatet har blitt at vi har lagt oss til vaner som mange kaller sløsing. Nå er ikke energi så billig lenger og den er ikke alltid like ren, men ofte ispedd atomkraft fra Sverige og kullkraft fra Europa. Siemens-konsernet i Norge forbruker årlig vel 30 millioner kWh, til lys, varme, kjøling og produksjon (PC, maskiner, skrivere, faxer etc). Vi skal snart sette i gang en sparekampanje. I mellomtiden bør alle slukke lyset når de går og sjekke om nærmeste ovn har termostat og at den ikke står for høyt: Da kan varmeovnen bli stående på

om sommeren når kjølingen også er på, slik at vi får dobbelt forbruk.

Miljøvern er å unngå sløsing

Papir er en råvare for mange av oss. Mesteparten av det papiret som brukes i skrivere og kopieringsmaskiner, er skrevet bare på en side. I fremtiden bør vi i større grad gå over til skrivere som skriver ut tosidig. For andre er elektrisk ledning, stål og metall råvarer som skal utnyttes best mulig. Fabrikkene i Trondheim bruker dette i store mengder og montørene i INS drar også ut noen kilometer eller mil ledning i løpet av et år. De må unngå sløsing av dette.

Miljøvern er å bruke hodet

Når jeg samler flasker i to bærepåsar og bruker bilen bort til nærmeste oppsamlingsplass for å levere dette, er miljøgevinsten tvilsom. Energiforbruket til transport overstiger kanskje det som spares på å gjenvinne flasker, dessuten produserer bilen forurensende avgasser og piggdekkene skaper svevestøv som er forferst lufta. Dette er grunnen til at man snakker om miljøregnskap, vi må sørge for at tiltakene totalt sett gir et pluss-resultat for miljøet. Lykke til og vi kommer snart tilbake med mer om energibruk.

Toppsjefer vil ha færre skader

27. februar var to av Siemens' toppsjefer, Olav Rygvold og Per Otto Dyb, på anleggsbesøk med innlagt vernerunde på Elkem Mosjøen. Hovedmålet med turen var å øke oppmerksomheten på sikkerhet på anlegg for å redusere antall arbeidsulykker, både store og små.

Tekst : Svein Erik Nordby

Olav Rygvold i Divisjon Installasjon (INS) og Per Otto Dyb i Divisjonene Industri og Skip (IND) og Energiforsyning (EFO) hadde flere målsettinger med sitt besøk på Elkem Mosjøen: De ville bidra til å legge mer fokus på vårt sikkerhetsarbeid og se til at HMS-planer som er utarbeidet for prosjektet følges. De ønsket også å motta reaksjoner fra kunden om hvordan de oppfatter oss. Sist, men ikke minst ønsket de to å vise interesse for og dele erfaringer med våre medarbeidere ute på anlegget. Det er jo her en stor del av vår EBIT produseres.

Vernerunde på anlegget

Sverre Høybakk, HMS-ansvarlig i INS, koordinerte besøket som ble innledet med en kort vernerunde sammen med vår anleggsleder Jøran Daleng og verneombud Kim Haugen fra Divisjon Installasjon i Mosjøen. Deretter ble det gjennomført møter med kundens HMS-personell og prosjektledelse og våre egne montører.

Dagen ble avsluttet med at Per Otto Dyb, Olav Rygvold, Jøran Daleng og Vidar Røyseth møtte verksledelsen ved Alf Tore Haug. - Dette var et nyttig møte hvor vi mener å ha oppnådd mye av hensikten med besøket. Vi mottok klare meldinger om at Siemens AS har gjort en god innsats med både leveransene og HMS-arbeidet så langt, og at vi er en av de to leverandørene de er mest fornøyd med, sier Olav Rygvold og Per Otto Dyb. De to gir all ære til de som har deltatt i prosjektet.



HMS-ansvarlig i Divisjon Industri og Skip Sverre Høybakk, her iført verneutstyr, koordinerte besøket.



Skadeantallet må ned, derfor er det viktig med jevnlig vernerunder på anleggene, som her på Elkem Mosjøen.



Siemens lyser opp

Du kommer kjørende nedover Trondheimsveien fra Sinsen en kveld, det er overskyet og regnet som trommer mot biltaket gjør asfalten svart. I det du runder svingen like før Carl Berners plass, kikker du opp. Og der oppe lyser Siemenslogoen mot deg, vakkert i petrolgrønt mot den stålgrå himmelen.

Tekst og foto: Anne Tollerud

På Carl Berners plass står Siemenslogoen å lyser sammen med Dagbladet, NetCom, Aftenposten og Grundig. Dette er det tredje lysskiltet Siemens har i Oslo. Fra før har vi et i Stortingsgata som ses fra Karl Johan og Spikersuppa, og et i Majorstukrysset som ses når du kjører Kirkeveien oppover mot Majorstua.

- Det er to forhold som ligger til grunn for at vi valgte en plassering på Carl Berners plass: Fra før hadde vi ikke noe lysskilt på Oslo Øst, og i dette krysset passerer det 30 000 biler hver dag som ser logoen og blir minnet på Siemens eksistens, sier informasjonsdirektør Arne Nesheim.

- Dette er en langsiktig satsing, og en kostnadseffektiv profilering fordi den gjør Siemens synlig for mange mennesker hver dag.

Suksess for døgnåpen butikk

18. mars åpnet Divisjon Automation & Drives (A&D) sin butikk på nett. Den er åpen 24 timer i døgnet 7 dager i uken, derav navnet "24 7", og har allerede solgt mer enn forventet. Målet er at 60 prosent av all ordreinnngang skal skje elektronisk innen utgangen av 2003.

Tekst og foto: Anne Tollerud

- "24 7" er tilgjengelig for kundene når det passer dem og tilbyr løsninger som gir merverdi. Den interne driveren er naturligvis kostnadsreduksjon, men man sparer ikke penger bare ved å ta i bruk ny teknologi. Den største utfordringen er å få kundene til å endre sine interne prosesser, sier Torhild Nestande, som er ansvarlig for all e-business i A&D.

Kjøper mer på nett

- Kundene kjøper gjerne mer av oss nå enn tidligere fordi vi gjør det enklere for dem, i tillegg blir de oppmerksomme på at vi tilbyr flere produkter som de kanskje har kjøpt fra andre leverandører tidligere. Men Internett i seg selv skaper ikke kjøpelyst, så vi skal fortsatt ha kontakt med kundene og fortelle dem at det er Siemens som tilbyr de beste løsningene.

Målet til A&D sentralt er at 60 prosent av all ordreinnngang skal skje elektronisk innen utgangen av 2003, og Nestande regner med at dette skal gå greit.

Leder an utviklingen

A&D leder e-businessutviklingen i Siemens. Norske Siemens er det 11. landet som nå er i gang med nettbutikk for sine kunder innen industri, maskin og bygg.

- Vår virksomhet passer bra til e-løsninger fordi det er rent produktsalg. Nettbutikken har en elektronisk katalog som gir oversikt over A&Ds 80 000 produkter med tekniske beskrivelser, brukermanualer, målskisser med mer. Produktene kan varieres i 30 millioner kombinasjoner og en konfigurator, eller produkt-hjelper, setter sammen produktene med de egenskapene kunden ønsker.

På www.siemens.no/247 ligger produktkatalogen åpen for alle. For å registrere en ordre logger kunden seg inn med brukernavn og passord, der får de opp sine egne priser og rabatter.

Ordbekreftelse skjer elektronisk, og kunden får beskjed via e-post hvis varen er forsinket. De kan i tillegg når som helst gå inn og sjekke status på en ordre.

Fornøyde kunder

Siemens Intern har tatt en prat med to av pilotkundene på "24 7", og begge var enige i at dette var en grei måte å foreta bestillinger på:

- Vi har gjennomført 40-50 bestillinger på "24 7", det er fint å få direkte aksess til en database som alltid er oppdatert. Litt innkjøringsproblemer har det vært,

men det må man regne med. Varene vi har bestilt kommer raskt, sier Eric Andersen i Glava AS.

- Vi har ikke brukt "24 7" så mye enda, men det vi har bestilt kommer til rett tid. Litt småting som må rettes underveis, men alt tyder på at dette blir nyttig. Nå ser vi med en gang om varen er på lager, og kan følge med hvor på transportrutene bestillingen er, sier Torgrim Øren i Tronrud Engineering.

- Nå begynner oppgaven med innsalg hos nye brukere. Vi har i første omgang sett oss ut 50 kunder vi ønsker inn på den elektroniske løsningen. Det eneste kundene trenger er tilkobling til Internett, sier A&Ds prosjektleder for e-business Torhild Nestande. Her med et av A&Ds 80 000 produkter.



Dette er relévern

Relévern er et kontinuerlig overvåkende måleutstyr som i løpet av noen tusendels sekunder oppfatter kortslutninger og jordfeil i elektriske høyspenningsanlegg. De installeres på alle viktige målepunkter i anleggene og opptrer som "anonyme vaktbikkjer". Ved feil i anleggene sørger de for at bare feilstedet kobles vekk fra strøm og spenning. Med dette skal en forhindre eller redusere skader på mennesker og materiell, og samtidig opprettholde driften av det øvrige høyspenningsanlegget.



EFO-team relévern har gjennomført et vellykket kundeseminar (fra venstre): Oddvar Jonas, Rannevig S. Løken, Rune Halvorsen og Willy Finn Hofsmoen. Andreas Lien (innfelt) var ikke til stede da bildet ble tatt.

Full klaff for EFO-team relévern

De hadde ventet 20 påmeldinger til kundeseminalet, og så fikk de over 50.

Når det klaffer så godt som det gjorde for EFO-team relévern i forbindelse med kundeseminalet i Oslo 6. mars i år, er det en god tilbakemelding til hele Divisjon Energiforsyning (EFO). For de impliserte oppleves en godt utført jobb som en belønning i seg selv.

Tekst : Dag Skirbekk
Foto: Anne Tollerud/ Berit Selbo

Team relévern er en gruppering innen Divisjon Energiforsyning som jobber med en krevende teknikk. De har en bred kontaktflate mot de viktigste av våre kunder, og gir et godt bidrag til vår EBIT.

Kundeseminalet som ble holdt 6. mars i år var planlagt med rundt 20 deltakere, men over 50 personer ville delta. De fleste av våre kunder fra hele landet var således deltakere på endags seminalet her på Linderud. Fra teamet var Rune Halvorsen til stede, kjent for de fleste fra supporttiden, mens Oddvar Jonas som idriftsetter naturlig nok var ute på anlegg.

At Christer Ekström, vår medarbeider i Sverige, også var på plass viser noe av

engasjementet i dette teamet.

EFO-team relévern ble presentert på en humorfylt måte av nestor og fagsjef Willy Finn Hofsmoen. Både Hofsmoen, Rannevig Løken og Andreas Lien bidro med egne foredrag på seminalet. Gjesteforeleserne Thomas Dörr fra Siemens AG og Bill Kibart fra Omicron viste hvordan Siemens jobber internasjonalt og hvordan leveransekjeden starter i fabrikk, fra utvikling og supportfunksjoner i Tyskland til salg og kundekontakt i Norge. Omicron fikk også demonstrert sitt testutstyr under seminalet.

Krevende jobb

EFO-team relévern har en arbeids- og tidkrevende jobb med prosjektering og

salg, ikke minst driver de en utstrakt veiledning og faglig bistand til mange enkeltpersoner internt og ute hos kundene. Å betjene kunder på denne måten er i dag dessuten ikke særlig moderne, i dag skal de fleste ha betalt med en gang de løfter av røret på telefonen.

Så lenge vi har fagpersonell som kombinerer salg og fagkompetanse og ikke minst får til en teameffekt i samarbeid med de som jobber med drift, logistikk og support, oppnås det en spesiell konkurransekraft ute i markedet.

Plattformen er naturligvis at teamet har de riktige produktene i form av et komplett verneprogram, fra det enkleste mellomspenningsvern til de mest avanserte høyspenningsvern.

Brenner for næringspolitikk



Konserntillitsvalgt Roy Lund ønsker at bedriftsledere skal engasjere seg mer i næringspolitisk arbeid. Han mener at det er bedriftene selv som best kan fortelle politiske beslutningstakere på alle nivåer hvordan de skal styre for å skape sikre og innovative industriarbeidsplasser i Norge.

Tekst og foto: Svein Erik Nordby

Det er ikke vanskelig å få Roy i tale, næringspolitisk arbeid er noe han brenner for.

- Det er skremmende, at vi bare i Trondheim har mistet 6 – 7 000 industriarbeidsplasser i løpet av de 10 - 12 siste årene. Vi må sammen med toppledelsen fokusere mer på denne problemstillingen og komme opp med en strategisk næringsplan for Midt-Norge med Trondheim. Siemens er fortsatt som et næringspolitisk lokomotiv å regne, men vi kan ikke la lokomotivet skride frem på tomgang. Uten at Norge har en klar strategi på for eksempel energiområdet, vil det ikke være mye risikovillig kapital i bedriftene til å utvikle energiteknologi. Dersom presse og miljøbevegelse skal utvikle strategien alene, er jeg redd for at det ikke blir mye verdiskapende virksomhet igjen i dette samfunnet. Vi må bli mer synlige i vårt eget nærmiljø. Det er viktig å vise at vi er med på å ta et samfunnsansvar for både å bevare og skape sikre og innovative industriarbeidsplasser. I dag gjør vi det ikke helhjertet nok. Jeg har ofte tenkt på hvordan vi kan få mer trøkk i dette arbeidet. En pubkveld på by'n sammen med lokale politikere, gründere eller ...? Roy ser ut på det fine været.

LO gjør noe

- Et viktig tiltak i denne sammenhengen, fortsetter Roy, er at LO har fått inn en ny leder, Roar Flåthen, som kommer fra Fellesforbundet. Dette signaliserer at næringspolitikk er et høyt prioritert område for LO, og vi har heller ikke tenkt å sitte på gjerdet. Fellesforbundet, NITO

og NIF engasjerer seg stadig sterkere. Siemens, Kværner og ABB har alle nær kontakt med Roar Flåthen hvor blant annet modernisering av norsk vannkraft har vært et tema. Hvis det ikke skjer noe på vannkraft, gass eller vindkraft, er vi ute på produksjonssiden og vil miste ytterligere produksjonskompetanse. Vi kan bare konstatere at vi allerede har mistet verdifull energi- og vannkraftkompetanse. Jeg ønsker derfor, som tidligere sagt, at toppledelsen vår i enda sterkere grad engasjerer seg sammen med organisasjonene i næringspolitisk arbeid.

Motiverende ledelse

- I den senere tid og spesielt i Divisjon IND har restruktureringsprogrammet Time For Change og markedstilpasning tatt mye tid, og jeg har i denne sammenhengen hatt flere samtaler med Per Otto Dyb. Der har jeg fått forståelsen av at når strategi og marsjretning er klar, skal den kommuniseres ikke bare til markedet, kundene, partnerne og egne ansatte, men også til resten av samfunnet. Budskapet må kommuniseres på en forståelig måte slik at den enkelte blir med og vet hva som forventes og kreves.

Økt engasjement

- Viktigst for å skape økt engasjement og motivasjon er økt resultatskapning. Med en sunn økonomi blir det vesentlig lettere å sette kompetanseutvikling, arbeidsvilkår, utfordringer, lønn og fremtidsutsikter på dagsordenen.

- Når det gjelder kompetanseutvikling, et område jeg har jobbet mye med over lang tid, må bedriften legge forholdene bedre til rette. Vi må få til en personalpolitikk med kurs som utvikler hele bedriften. I den sammenhengen vil jeg få nevne at vi har utviklet et helt nytt kurs for ledende montører hvor både prosjekt- og kundekompetanse er viktige elementer. Et annet viktig tiltak, blant annet i Sterkstrømsfabrikken, er resultatlønn. Dagens system fungerer ikke som ønsket og må omarbeides mot et system med EBIT som målebegrep. Her må

både ledelse og tillitsvalgte komme på banen igjen.

Roy synes det er gledelig å registrere et økt engasjement, ikke minst fra toppledelsen, når det gjelder HMS-arbeidet: - Det har i den senere tid vært flere ulykker og nestenulykker spesielt på Divisjon IND. Dette ble senest tatt opp på møte i konsernutvalget i desember og reiser flere spørsmål som: Folk blir mer pressa, det er bunnlinja som teller, mens den enkeltes arbeidssituasjon blir stadig tøffere og kostnadspresset øker. Roy ser på klokka, min tilmålte tid er ute.

Norsk industri i nedgang

Siden 1974 er antall sysselsatte i industrien redusert med 100 000 personer og i de siste fire årene med 20 000. Sentralbanksjef Svein Gjedrem spådde i sin årstale 60 000 færre industriarbeidsplasser innen 2010.

Fakta om Roy Lund

Ansatt i 1978 som lærling i SFAB
Tavlemontør frem til 84
Fra 1984 nestleder for de produksjonsansatte - i dag Fellesforbundet – og hovedverneombud for S/T
LO/NHO-stipendiat i organisasjonsutvikling i 88/89
Fra 1991 klubbleder for fabrikkene (SFAB/ELV)
Fra 1995 Konserntillitsvalgt / Samarbeidsutvalg Siemens Europa
Diverse verv lokalt og sentralt i Fellesforbundet
Altetende innenfor musikk
Lager gjerne mat for flere
Leser tegneserier
Spiller bedriftshåndball
Ønsker å være enda mer sosial (les næringspolitisk arbeid), men bor litt langt fra by'n

Endelig under samme tak

Alle Siemensianere i Stavanger er nå samlokalisert på Forus. 1. mars kunne Siemens begynne innflyttingen i nytt bygg, og 4. april var det klart for at Hans Lødrup kunne foreta den offisielle åpningen.



Siemensbygget i Stavanger sett fra nord

Fra venstre Mary Larsen (pensjonist), Olav Clausen (pensjonist), Gerd Omdahl, Turid Ulsnes, Hans Lødrup, Arne Jespersen (pensjonist) og Kurt Olsen

Tidligere var de lokalisert på tre forskjellige steder i Stavanger, men nå er de omlag 100 personene endelig samlet under samme tak: Siemens AS' divisjonene Industri, Olje og Gass og Installasjon. I tillegg er følgende døtre å finne i det nye bygget på Forus: Siemens Business Services, Siemens Building Technologies AS med divisjonene Fire & Security og Building Automation.

Den tredelte Siemens-lokaliseringen ga ingen optimal løsning for å få synergier og det var også forvirrende for kundene. En utbygging av de Siemens-eide lokalene på Mariero ble for kostbart og lite hensiktsmessig, dermed startet letingen etter nye lokaler. Mange prospekter ble vurdert, og Gauselsplitten ble valgt både på grunn av en effektiv løsning, et særpregt bygg og ikke minst en strategisk

beliggenhet ved et av regionens mest trafikkerte kryss.

Ble vurdert på 70-tallet

Tidligere plassleder i Stavanger, nå pensjonist, Arne Jespersen kunne fortelle at Siemens vurderte å flytte til Forus allerede på 70-tallet da lokalene i Stavanger sentrum ble for små. Den gang ble grunnforholdene regnet som så dårlige at bygging ville bli for dyrt. Et annet moment var at Forus på den tiden var regnet som langt ute på landet.

Bygget som Siemens leier eies av Gauselsplitten Eiendom AS, og bygget er det første av i alt tre bygg som skal oppføres på tomten.

Siemens hadde totalentreprise på de tekniske anleggene. Dette omfattet prosjektering og levering av elektro, tele- og data, alarm, adgangskontroll, ventilasjon og sanitær. Nøkkelpersoner i leveransen har vært: Prosjektleder total teknisk entreprise - Jan Egil Friestad, prosjektleder IKT installasjoner - Geir Immerstein, anleggsleder - Lars E H Boynton, ansvarlig for kontakt med byggeier - Christian Pettersen, lokal koordinator - Kurt Ø. Olsen



God stemning i kantinen under den offisielle åpningen av nybygget.

Plassleder i Stavanger, Kurt Ø. Olsen mottar blomster fra Hans Lødrup på vegne av Siemensianerne i Stavanger.

• Unge ingeniørspirer i Trondheim

For å øke interessen for ingeniørfaget tilbyr den videregående skolen en kombinasjon av teori og praksis. I Siemens Trondheim jobber det nå tre elever fra tekniske og allmenne fag (TAF).

Tekst : Trude Ness Egeland
Foto: Berit Selbo

Tekniske og Allmenne Fag (TAF) i videregående skole er et nytt og spennende skoletilbud, der ansvaret for opplæringen deles mellom en skole og utvalgte bedrifter. Tilbudet går over 4 - 4,5 år og fører fram til en spesiell studiekompetanse og fagbrev innen mekaniske fag eller elektrofag. Ved Heimdal videregående skole i Trondheim startet de en klasse for TAF-elever første gang høsten 2001, og Siemens i Trondheim tok inn tre elever. Jonas Overland og Lars Erik Huseby er i



Kristoffer N. Wik tar utdanning som industrimekaniker, arbeidstrentingen får han på fabrikken hos Siemens Electrical Heating.

Siemens AS, Divisjon Industri, Sterkstrømsfabrikken (SFAB) innenfor henholdsvis industrimekaniker- og tavlemonterfaget. Tredjemann, Kristoffer N. Wik, er i Siemens Electrical Heating AS (SEH) innenfor industrimekanikerfaget. Frank Drevland og Leif Røhhjell, som er ansvarlige for TAF-elevene i de to selskapene, sier at dette både er nytt og utfordrende.

Kan bli ingeniører

TAF-undervisningens mål er å rekruttere ingeniører med yrkesfaglig kompetanse og praksis som grunnlag og å opprette tidlig kontakt mellom bedriftene og ressurssterke elever fra nærmiljøene. Undervisningsopplegget skal også synliggjøre moderne teknologifag og industriarbeidsplasser for deler av ungdomskullene.

At elevene bare er rundt 16 år når de kommer til bedriften er en utfordring i seg selv. Det er stor forskjell på disse elevene og vanlige lærlinger som tas inn, da TAF-elevene i utgangspunktet ikke har noen arbeidstrenting. For SFAB har det vært en ekstra utfordring å få til et samarbeid med Stansefabrikken og SEH vedrørende opplæring, da de selv ikke lenger har aktivitet som hører inn under grunnkurs, mekaniske fag. En stor fordel med TAF-opplæringen er at elevene får den beste ingeniørutdanningen vi kan tenke oss; en kombinasjon av teori og praksis under hele opplæringsperioden.

Fornøyde elever

Elevene selv synes at denne formen for opplæring er ideell. Her får de både fag-



Jonas Overland trives med kombinasjonen av undervisning i industrimekanikerfaget og jobbing i Sterkstrømsfabrikken i Divisjon Industri.

brev og spesiell studiekompetanse, slik at veien til eksempelvis ingeniørhøyskole eller NTNU kan være åpen etter videregående skole. Kombinasjon av teori og praksis tidlig i utdannelsen synes de er bra og at de tjener noen kroner underveis er heller ikke å forakte! De synes at de har blitt godt mottatt av sine kolleger, selv om mange av disse har jobbet i Siemens i bortimot dobbelt så mange år som alderen til disse guttene er. Det oppleves positivt at det er flere TAF-elever ved bedriften, og sammen med lærlingene har de et trivelig, ungt miljø i lunsjpausen.

Dette er TAF:

TAF er forkortelse for Tekniske og Allmenne Fag i videregående skole. Tilbudet går over 4 - 4,5 år og fører fram til spesiell studiekompetanse og fagbrev innen mekaniske fag eller elektrofag. Det kreves gode resultater i realfag for å komme inn på dette tilbudet, da intensjo-

nen er at de skal fortsette studier etter endt videregående skole og læretid. De to første årene blir ungdommene regnet som elever. Lærekontrakt inngås ved starten av det tredje opplæringsåret. De tre første årene er det teoriundervisning ved skolen tre dager i uka og praksis i bedriften to dager i uka. Det fjerde året er det to dager på skole og tre dager i

bedrift. For de fag som krever et halvt år til, vil det i denne perioden være full tid i bedriften.

De dagene elevene er i bedriften utbetales lønn som tilsvarer 30% av nyutdannet fagarbeiders lønn (uten tillegg). Fra det tredje året får de lønn i henhold til Verkstedoverenskomstens skala for avlønning av lærlinger.

- De nesten 500 millioner kronene Siemens AS har bundet opp i eiendom må også gi avkastning. Tidligere ble det ikke fokusert på å betjene denne kapitalen, men nå skal inntektene dekke kostnadene. Målet er naturligvis en profesjonell og lønnsom eiendomsdrift, sier nybakt divisjonsleder Aage Tangen til Siemens Intern.

Tekst og foto: Anne Tøllerud

Fra 1. oktober i fjor ble Siemens Eiendom en divisjon, dette er på linje med Siemens AG der Siemens Real Estate er et eget forretningsområde. - Vi har store verdier bundet opp i eiendom, og det er derfor naturlig at også Norge fokuserer på dette, sier Aage

redusert arealbehovet kraftig. Et internt eksempel hos oss er Telebygget på Linderud som ble renoveret og lagt om til nye miljøer og hvor plassbehovet for hver person og avdeling ble redusert.

Selger i Bergen

Siemens kan ikke sitte med for mange ledige lokaler, skal eiendommene drives lønnsomt må naturligvis ledige arealer fylles opp. Alternativene er å leie ut eller å selge, vi vil nok se en kombinasjon. - I Bergen selger vi i løpet av de neste månedene, og leier tilbake kun det arealet vi har behov for. På Linderud har Siemens også mye ledig plass. Servicebygget som vi sitter i nå, er gammelt og urasjonelt og trenger en ansiktsløftning.

kopiering, resepsjon, renhold og snørydding, for å nevne noen. I tillegg hjelper de til når avdelinger skal flytte. Fra 1. mai har Siemens Eiendom også tatt over pakkesentral, arkiv og kontorrekvisita fra tidligere divisjon Konserntjenester.

- Vi er opptatt av å gjøre en god jobb innen området infrastruktur. For oss er det viktig å tilby så billige og effektive tjenester som mulig og å være en attraktiv samarbeidspartner på dette området. Markedet setter standarden på både pris og kvalitet.

Ingen fersking i Siemens

Aage Tangen er ny i Siemens Eiendom, men ikke i Siemens AS. 15. august i år har han vært 35 år i Siemens, og hittil

Eiendom må lønne seg

- At verdier som er bundet opp i eiendom også må gi avkastning er nye toner i Siemens, akkurat som i alle andre bedrifter med egen eiendom. Og en av mine oppgaver er å få til dette, sier divisjonsleder Aage Tangen i Siemens Eiendom

Tangen. Han ble divisjonsleder i Siemens Eiendom fra 15. april, og kom fra jobben som administrasjonssjef i Divisjon Information and Communications (IC).

Har for mye plass

Siemens har for mye arealer, det er en utfordring å finne løsninger på dette og få mest mulig ut av de pengene som gjennom årene er investert i eiendom: - Noe av problemstillingen som ligger bak er at Siemens er i en forandringsprosess. Vi ser reduksjoner i antall ansatte, men også strukturforandringer og nye kontorsystemer som krever mindre areal. Dette er ikke typisk bare for Siemens, men en generell trend innen bedriftslivet. Telenor er et godt eksempel med sitt bygg på Fornebu hvor de har

Bygget er på 4800 kvadratmeter, og vi ser på mulighetene for å gjøre det samme her som i Telebygget. Men vi må også finne leietakere før vi kan sette i gang oppgraderingen. Samme problemet har vi i Trondheim, hvor vi også har mye ledig plass. Vi vurderer nå forskjellige alternativer. En mulighet er å flytte mest mulig Siemens-aktivitet til nord-siden for så å leie ut de ledige lokalene på syd-siden, men her er det foreløpig ikke tatt noen endelige beslutninger.

Leverer mange tjenester

Siemens Eiendom er også tjenesteproducent for divisjonene. Alle de tjenestene som vi nesten tar for gitt, men ville savnet svært hvis de ikke ble utført: Post, kantine, telefoni/sentralbord,

har han klart å holde hele karrieren innenfor telekommunikasjon. Han var 15 år som leder for Elektronikkfabrikken på Linderud i, som han sier, både sol, vind og storm. I 1999 ble Elektronikkfabrikken solgt ut av Siemens, og Aage ble med som administrerende direktør i 15 måneder, det var en del av pakken. Deretter ilte han tilbake til Siemens hvor han i to år har vært administrasjonssjef i Divisjon IC. Det har vært mye teknikk og elektronikk tidligere, men nå er han inne på et område hvor han forvalter verdier på en litt annen måte: - Dette er veldig spennende, vi leverer infrastruktur til de som skal ut og sloss i markedene. Jobben vår i Siemens Eiendom er å bidra til at alt ligger til rette slik at alle de andre kan gjøre en god jobb.



Cool mobil

Tekst : Anne Tøllerud
Foto: Sissel E. Bergh

Rett før 17. mai lanserte Siemens Mobile Devices sin cooleste mobiltelefon hittil. Det er ikke en hvilken som helst mobil, det er en Siemens C45 i jordbær- og vaniljeis, med kjeksdeksel. Mmmm... du får den i kiosker og butikker som fører Hennig Olsen is, blant annet i Siemens-kiosken på Linderud.

- Mobil-isen er et samarbeid mellom Siemens Mobile Devices, mobiloperatøren Telenor mobil og iskremprodusent Hennig Olsen is, sier Elin Skjærven Nilsen i IC MD, som har jobbet mye med denne kampanjen. Målgruppen for mobilkampanjen er ungdom over 15 år, og målet er at Siemens mobile skal bli mer synlig og kjent. Det skader heller ikke om ungdommene synes kampanjen er så kul at de får lyst til å kjøpe en ekte Siemens-mobil.

Kampanjen startet 15. mai og er landsdekkende med boards, eget nettsted, radio og reklamespot på kino, TV3, TV2 og TVNorge. Det blir masse konkurranser hvor man hver uke kan vinne gratis SMS-meldinger, ring-kontantkort, mobiltelefoner med mer. Alle ukevinnere går videre til en finalerunde i september.

Løste en liten krise

Oslo Kriesenter har mange personlige kriser å ta seg av, heldigvis kunne Siemens hjelpe til med å løse en litt mindre og mer materiell krise. Tidligere har vi skaffet rimelige varmeovner fra Siemens Electrical Heating til Kriesenteret, og i forbindelse med dette ble også det elektriske anlegget oppgradert av montasjeavdelingen i Oslo. Nylig ga Siemens også to oppvaskmaskiner til Kriesenteret.

Tekst og foto: Anne Tøllerud

- Siemens har vært utrolig positive og imøtekomende. Det å be om tjenester og gaver er ikke alltid lett, men denne bønnen ble ekspedert veldig raskt og effektivt, sier daglig leder Tone Skjelbostad i Oslo Kriesenter til Siemens Intern.

Oslo Kriesenter er et sted hvor kvinner og barn som har blitt mishandlet og voldtatt kan få hjelp. Senteret er åpent 24 timer i døgnet og er ment som et akutt-tilbud, men mange bor her over en lengre periode. I fjor var 533 kvinner og barn innom Oslo Kriesenter.

- Dette er et typisk prosjekt hvor Siemens, med sine produkter og tjenester, kan gjøre en positiv innsats og være en god samfunnsborger, sier informasjonsdirektør Arne Nesheim i avdeling for Informasjon og Markedskontakt.



- Det er ikke alltid lett å ha penger til de store investeringene. Derfor er det utrolig velkomment når vi får hjelp til utstyr som vi trenger her på Kriesenteret, sier Tone Skjelbostad. Her foran en av oppvaskmaskinene de fikk av Siemens.

Ny kundearena i Haugesund

"Hei Arne! Takk for at vi i Siemens har valgt et samarbeid med Operaen. Er nettopp kommet hjem etter premiere på Tosca. Hadde med kunder. Meget vellykket. Hilsen Hilde."

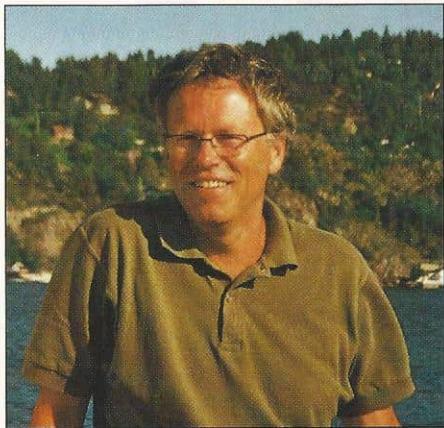
14. mars kl. 22.30 tikket denne tekstmeldingen inn på sponsoransvarlig Arne Nesheims mobil. Meldingen kom fra Hilde Jørgensen, sjef for installasjonsavdelingen i Haugesund. Hun bruker Siemens' sponsoravtale med Operaen til å knytte tettere bånd til kundene.

- Da Riksoperaen kom til Haugesund kulturhus med Tosca, og vi kunne få 20 gratis billetter var det jo bare å gripe muligheten. Noen av de jeg inviterte ønsket ikke opera, men det er jo ikke alle som liker fotball heller. Tilbakemeldingene fra de som var med har vært meget positive, sier Hilde Jørgensen.

Kundene ble inviterte til treff i foajeen 45 minutter før forestilling med vin og mineralvann og mulighet for en uformell prat.

Gjestene fikk samme oppvarming i pausen.

- På denne måten bygger vi en arena for å knytte tettere bånd til store kunder og rammeavtale-kunder. Og det er jo veldig enkelt og greit å arrangere. I og med at dette ligger i sponsoravtalen mellom Siemens og Den Norske Opera er det jo bare å hente ut billetter, det koster ikke mer enn min egen tid.



Erik Kronstad til minne

Andre mandag i desember fikk vi melding om at Erik hadde falt om hjemme om morgenen og var blitt kjørt til sykehus. At vi aldri mer skulle få treffe Erik igjen var da ikke i vår vildeste fantasi. Men det verste som kunne skje inntraff. Erik døde 5. januar etter en måneds sykeleie uten å ha kommet til bevissthet, han ble 52 år.

Erik var i hele sitt yrkesaktive liv i Siemens-konsernet. Han begynte i vårt kundebookholderi i 1971. Han gjennomførte sin kaufmännische Stammhauslehre i Bremen og Hamburg fra 1972 til 1974. Etter et påbygningsår i München kom han i 1975 tilbake til oss, ble ansatt i vår sentrale regnskapsavdeling og var der frem til 1979.

Fra 1979 til 1996 innehadde Erik ulike posisjoner i selskaper tilknyttet Siemens. Først i Norwesco som controller, deretter hadde Erik et opphold i Tandberg Data som varte i 10 år. Først var han i Norge, før han avsluttet sitt forhold til Tandberg Data som administrerende direktør for aktivitetene i Tyskland.

Etter perioden i Tandberg Data fulgte 2 utfordrende år i Pregraph, og etter å ha vært med på å selge virksomheten ut av Siemens-familien, kom han i 1996 tilbake til Siemens Norge.

Oppgaven som han nå tok var å lede vår Divisjon Forbrukerprodukter, en oppgave han overtok 01.10.96. Denne oppgaven hadde han frem til etableringen av Bosch-Siemens Husholdningsapparater AS i 1997.

01.01.98 begynte Erik med den oppgaven som skulle vise seg å bli hans siste i Siemens, nemlig som leder av Kontor- og Eiendomsdrift, dagens Siemens Eiendom. Erik hadde ikke vært mange månedene i virke i sin nye funksjon før de første signalene om nye målsetninger, strategier for hvordan Siemens skulle drive sin eiendomsmasse, kom.

For å være veldig konkret betød dette innføring av markedsorienterte priser og betingelser for våre arealer. Dette var et stort sceneskifte for mange i vår organisasjon, og dette førte til mange harde og tøffe diskusjoner internt. I diskusjonene som ble ført, viste Erik frem noen av de sterkeste egenskapene han hadde, nemlig ureddeheten, engasjementet sitt, og ikke minst lojaliteten til de beslutninger som var vedtatt.

Det siste året arbeidet Erik intensivt med etableringen av generalplanene for Oslo og Trondheim. Siemens i Norge har store verdier plassert i bygningsmassene i Oslo, Bergen og Trondheim, og gjennom de utskillelser og mer moderne arealdisponeringer som Siemens har gjennomført de senere år, har behovet for en proaktiv

holdning til utvikling av eiendommene blitt forsterket. Erik får dessverre ikke være med på slutføringen av denne oppgaven, men det rammeverk og forarbeide han har gjort skal vi vite å benytte oss av.

For sine kolleger innen Siemens Eiendom fremsto han som en markant og samlende leder.

Han var alltid tilgjengelig, og en god lytter med en egen evne til å sette seg inn i nye saker og situasjoner, for dernest å bidra til en rask beslutning.

Hans særtegn var ryddighet, og spesielt i etterkant har dette vært av meget stor betydning.

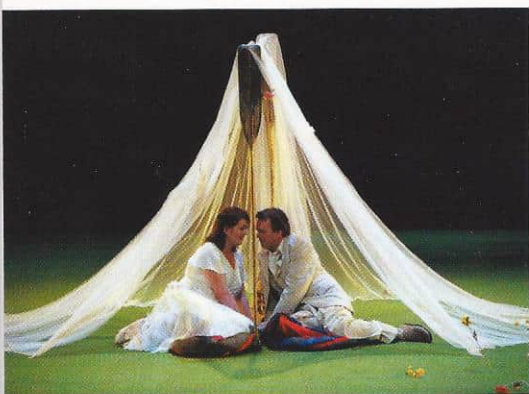
Helt til det siste var Erik aktiv og sprudlende. En måned før hans bortgang var han gjesterevisor i Hellas i forbindelse med en tilsvarende revisjon som den vi hadde hos oss i september. Og av den attest vi mottok for hans arbeide fremgår det at han også der har markert seg med klare og konkrete meninger og holdninger.

Våre tanker går selvfølgelig i første rekke til Erik's familie. Til Helle, som Erik var så heldig å treffe under sitt opphold i Tyskland i begynnelsen av 70-tallet, og til Ragna og Henning som altfor tidlig mistet sin far.

Vi har mistet en god kollega, men vi skal vite å huske og minnes Erik for den person han var.

Vi lyser fred over Erik's minne.

Kjell Pettersen



Tekst : Anne Tollerud
Foto: Den Norske Opera

7778 publikummere så Lohengrin, noen buet, andre ropte bravo. Oppsetningen som var lagt til en campingplass på 60-tallet skapte engasjement, slik en riktig operaforestilling skal gjøre.

- Uten den generøse gaven på nær en halv million kroner fra Siemens, hadde vi ikke maktet å sette opp denne produksjonen slik den ble presentert for publikum, sier operasjef Bjørn Simensen.

Operasuksess for Siemens

Den første oppsetningen av Lohengrin ble en suksess både for Den Norske Opera og for Siemens. I tillegg til god logoprofilering og presseomtale, var Siemens' VIP-kunder også svært fornøyd.

Markedsføringssuksess

Annonseutformingen ga en tydelig Siemens-profilering, noe som understrekes av følgende uttrykk fra en publikumsundersøkelse: "Det der ser jo ut som en annonse for Siemens, ikke for Operaen".

- Vi er godt fornøyd med vårt engasjement i Lohengrin. Til sammen har vi fått annonsering og logoprofilering for over 600 000 kroner i eksterne media, over 150 000 kroner mer enn vi investerte. I tillegg kom eksponering på plakater, i programhefter og lignende. Det er mange beslutningstakere som besøker operaen og som sikkert har merket seg Siemens' rolle, sier Arne Nesheim som er ansvarlig for sponsoraktivitetene i Siemens.

Lohengrin fikk også bred presseomtale hvor også samarbeidet med Siemens ble nevnt. Dertil hadde Aftenposten et spesialintervju med Hans Lødrup og Bjørn Simensen i sakens anledning.

Bygger kunderelasjoner

- Operaen er en glimrende arena for bygging av relasjoner til kunder og andre kontakter. Det ble arrangert fire utsøkte VIP-middager i styrerommet før forestillingene, med kåseri om Lohengrin og Richard Wagner. Dette ble svært godt mottatt av kundene, og jeg oppfordrer alle divisjoner i opera-avtalen til å arrangere slike kvelder med sine kunder og kontakter.

Siemens på Energidagen ved NTNU

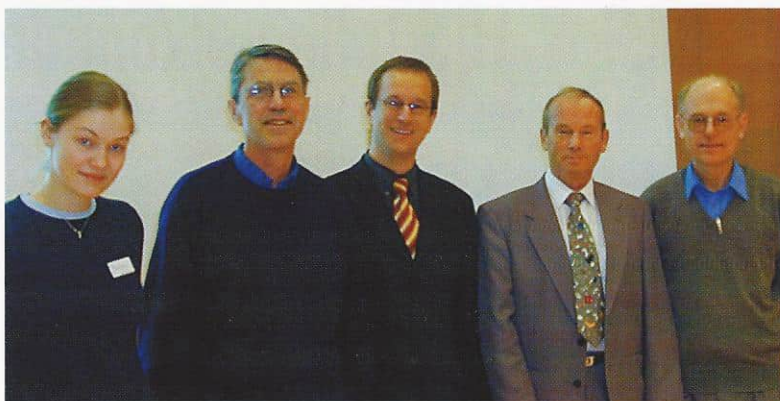
Siemens satte preg på Energidagen ved NTNU tirsdag 12. mars. I samarbeid med studentene og institutt for Elkraftteknikk ble det utarbeidet et program der vi inviterte en spesialist på energispørsmål, Dr. Georg Rosenbauer, fra Siemens AG i Erlangen.

Tekst : Aage Amundsen
Foto: Berit Selbo

Dr. Rosenbauer holdt et glimrende foredrag om "Energy for tomorrows world" for ca. 100 tilhørere. Dette spennende temaet er alltid like høyaktuelt ettersom energiforsyningen vil være helt utslagsgivende for hvordan verden vil utvikle seg i framtiden. Det er jo slik at alt vi mennesker foretar oss krever energi, og all bruk av energi vil også ha større eller mindre miljøkonsekvenser.

Krever nye løsninger

Det var studentene selv som arrangerte Energidagen, og Dr. Rosenberger ga i



Ved Dr. Rosenbauers gjesteforelesning ser vi fra venstre, Veslemøy Utengen fra studentenes arrangementskomite for Energidagen, prof. Ivar Wangensteen, NTNU, Dr. Georg Rosenbauer, Aage Amundsen og prof. Arne Holen, NTNU.

innledningen til gjesteforelesningen sin anerkjennelse til dette, da slike tiltak fra studentenes side ikke var vanlige i Tyskland.

Hva blir så svaret på morgendagens energispørsmål? Dr. Rosenberger mente vi må satse på mange løsninger som tilsammen kan gi en tilstrekkelig og mest mulig miljøvennlig løsning. Mye kan oppnås ved forbedring og oppgradering av eldre kraftverk, og dessuten må vi utvikle nye løsninger. Vi kjenner teknologi som kan gi bedre utnyttelse av energiresursene enn dagens kraftverk gjør, og dette må videreutvikles.

Flott profilering

Dr. Rosenbauer hadde også interessante diskusjoner med flere professorer fra institutt for Elkraftteknikk. Energidagen ble meget vellykket, og gjennom Dr. Rosenbauers gjesteforelesning fikk også Siemens en fin profilering i teknikkens høyborg på Gløshaugen i Trondheim. Som en del av et verdensomspennende fima, har vi muligheten til å bruke våre internasjonale spesialister til profilering på denne måten. Det er svært få av våre konkurrenter som kan gjøre noe tilsvarende, og denne muligheten bør vi utnytte også i framtiden.

Gjennom isen med traktor og mobil

Fredag den 15. mars ble prisen for "Årets mobilhistorie" delt ut på Telemuseet. Telenor ga 5 000 kroner samt fritt abonnement til vinneren og fra Siemens fikk han en ny mobiltelefon, Siemens ME-45. Historien fra lille julaften er dramatisk og kunne ha endt riktig galt.

Tekst og foto: Sissel E. Bergh

Prisen gikk til gårdbruker Harald Håkenrud (45) som med flaks og enorm viljekraft reddet seg fra drukningsdøden i Storsjøen i Nord-Odal. Familiefaren som med traktor flyttet en hvilebrakke som han benyttet under tømmerhogging, satset på at den 25 centimeter tykke stålisen ville holde det tunge lasset. Is av denne tykkelse skal kunne holde en stridsvogn på 20 tonn.

Et stykke fra land oppdaget han en sprekk i islaget. Det knaste under hjulene og traktoren gikk ned på åtte meter. Håkenrud rakk ikke å reagere, men ble

med ned, innelåst i førerhuset med uknuselig plexiglassruter.

- Hvor lenge greier jeg å holde pusten før det er slutt? Gudskjelov at sønnen min på syv år ikke ble med allikevel – tankene for gjennom hodet mitt og jeg var sikker på at jeg kom til å bli igjen nede i dypet, forteller han.

Håkenruds bakgrunn som jeger i det militære, og det at han var slank og sterk hjalp sannsynligvis idet han "sloss" seg ut gjennom vinduet. Foten ble sittende fast i ruten og han husker ikke noe, før han kom seg ut i det mørke kalde vannet, på minus 20 grader, og fulgte det skarpe lyset fra vintersolen som lyste gjennom råka over ham.

– Det rare gule lyset blir jeg ikke kvitt og nærmere døden kommer jeg nok ikke før jeg skal herfra, sier han.

Da han kom på land kjente han mobilen i innerlommen. Fantastisk nok var den fortsatt brukbar, det var en Siemens M35 med gummipopper. Han ringte



Vegard Hellgren overrekker gavene fra Siemens til Harald Håkenrud

hjem til kona og fikk gitt beskjed for mobilen frøys og berget således livet. Mobilen ble tørket når han vel var hjemme og har vært i bruk helt frem til den nye mobilen, Siemens ME45, ble overrakt av Vegard Hellgren fra Divisjon IC Mobile Devices. Han fikk også en flott jakke samt egen mobil til kona.

Takk til Help Desk

I forrige uke leverte jeg min bærebare pc inn til diagnose og sjekk på HelpDesk. Det var en feil med skjermen og i tillegg låste pc-en seg rett som det var. Etter bare to dager ble jeg oppringt av Ishrat, en jente som jobber der. Hun hadde funnet ut at feilen kom inn under garantien, hadde bestilt ny skjerm og funnet at problemet var at operativsystemet var for nytt forhold til hva maskinen kunne takle.

Jeg ble så positivt overrasket over dyktigheten hennes ved at hun løste oppgaven så raskt (et par dager senere fikk jeg maskinen tilbake med ny skjerm og uten at den låste seg). At hun som jente jobbet i et så mannsdominert miljø og at hun beskrev problemet og løsningen på en måte som jeg forstod.

Tove Löhne, Siemens Opplæring

Hjertelig velkommen?

Ikke alle kunder som besøker Siemens på Linderud kommer med bil. Mange bruker også T-banen og kommer dermed inn "bakveien".

- Fængselsport har noen av våre kursdeltakere kalt denne navnløse jernporten, tilsynelatende godt sikret med hele to kortlesere, sier Birgitte Heitmann til Siemens Intern.

- Jeg kjenner ikke til om det foreligger noen planer for denne inngangen, sier Aage Tangen, nylig tiltrådt leder for Siemens Eiendom til Siemens Intern. Han lover å se på saken, men i lys av Siemens økonomiske situasjon, vil han ikke love at det skjer noen endring med det første.



Feil slott

I forrige nummer av Siemens Intern fikk slottet på side 21 feil navn. Det riktige navnet på det flotte slottet er Schloss Neuschwanstein, det ligger i fjellene ved Schwangau.



Fredag 1. mars var det klart for den store avdukingen av kunstverket som i lengre tid hadde stått godt gjemt bak tette skillevegger midt i sentrum av inngangspartiet til kantina. Mange hadde spekulert på hva det var som gjemte seg bak disse veggene, og nå var dagen her og alt var klart for offisiell avduking.

Begivenheten og avdukingen av "Ice quake" ble presentert av plass-sjef Kåre Ytre Eide. Etterpå forklarte kunstneren selv om tanken og meningen med verket, og illustrerte ved hjelp av hele kroppen hvilket budskap "Ice quake" skulle fortelle. Mens han fortalte hørte vi stemningskapende musikk fra en kontrabass i bakgrunn.

Det hele startet under åpningen av kantina i april 2000. Det ble vurdert at en kunstnerisk utsmykning måtte komme inn på den sentrale plassen i kantina, det var til og med oppført i byggebudsjettet men pengene måtte dessverre benyttes til andre ting. Derfor er kunstverket som står i kantina i dag både mindre og enklere enn det som først var ønsket og tenkt. Under prosessen vurderte man alle typer kunst, og flere kunstnere fra nærområdet ble tatt inn for å komme med sine forslag. Til sist besluttet man å gå for Trondheimskunstneren Paul Grenstad som er bedre kjent under navnet "PANG".

Synspunkter og meninger er mange og delte når det gjelder kunst, det er nettopp litt av poenget at betrakteren skal kunne tolke selv. Ta deg tid til å se nærmere på "Ice quake" neste gang du er i kantina.

Tekst og foto: Berit Selbo

Vi på Langedrag



Her lokkes det og speides etter ulv. Ønsketema for omvisningen på Langedrag var ulven, fordi den i likhet med oss er avhengige av flokkens dyktighet for å overleve.

Helgen 08. til 10. mars avholdt Control Room Systems (CRS) avdelingen på TA Divisjon Olje og Gass i Oslo sin årlige team-building. I alt 12 CRS'ere, samt 3 "medbrakte" ektefeller/samboere, deltok på en vellykket tur til Rødberg i Numedal. Med Rødberg hotell som vår "base", hadde vi lagt opp til et rikholdig program som bl.a. inneholdt avdelingsmøte, fellesmåltider, snørekjøring med hest samt ski-aktiviteter etter eget ønske. De dristigste leide egen snowboardinstruktør, mens flertallet praktiserte tradisjonell langrenn og alpint.

Men høydepunktet på turen var vårt besøk på EKT Naturpark Langedrag – kjent fra NRK-programmet "Vi på Langedrag". Her ble vi ønsket velkommen av "bestemor" Eva Thorson før datteren, TV-kjendis Tuva Thorson, overtok som vår guide for

dagen. Etter en presentasjon med informasjon om stedets historie, daglig drift og vekst til en arbeidsplass med over 20 heltidsansatte, fikk vi sjansen til å "hilse" på de fleste av de 24 dyreartene som bebor stedet, i alt ca. 250 individer.

Som ønsketema for omvisningen hadde vi valgt ulven. Dette da den i likhet med oss stort sett lever i flokk og er avhengig av flokkens dyktighet for å overleve. Det var fascinerende å se Tuva Thorson mate de sosialiserte ulvene Ask og Embla. Og vi fikk se hvor viktig det er for ulvene – og hun som "ulvemamma" – å praktisere tydelig kommunikasjon, noe som også har relevans for oss i en travel hverdag. Besøket på Langedrag var meget informativt og frister til gjentakelse. Og rømmegroten de lager kan absolutt anbefales.

Tekst og foto: Stein Kristiansen

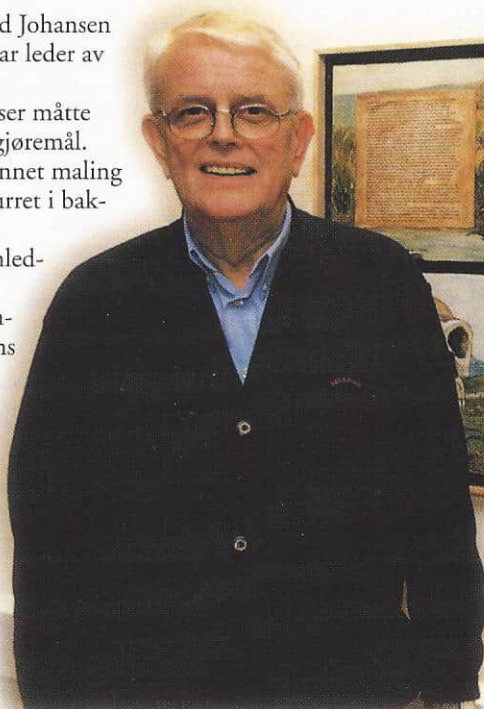
Meningsfylt pensjonisttilværelse

Fritid var ikke det Bjarne Ruud Johansen hadde mest av den gang han var leder av Divisjon Forbrukerprodukter. Hobbyer og personlige interesser måtte som regel vike for "viktigere" gjøremål. Men hans interesse for blant annet maling og paleontologi lå alltid og murret i bakgrunnen.

Som pensjonist har han fått anledning til å ta frem disse interessene igjen. En kveld i desember kom han tilbake til Siemens for å vise noen av sine bilder for gamle kollegaer.

Kunstgruppa i Siemenslaget sto som arrangør, og serverte pizza i gjestekantina mens Bjarne fortalte om sine hobbyer.

Kanskje sitter det flere Siemens-seniorer der ute med spennende ting som også dagens Siemensianere kunne ha glede av å høre om?



Menneskeartens utvikling frem til det moderne homo sapiens er et tema som alltid har interessert Bjarne Ruud Johansen. Som pensjonist har han tatt frem sin gamle hobby, og sogar klart å kombinere den med sin interesse og sine anlegg for maling.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Hjertelig takk

- til Direksjonen og divisjonsledelsen for blomster i anledning min 60-årsdag.
Bjørn Gustafson S/T

- til Direksjonen, klubben, avdelingsledelsen og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50-årsdag.
Jan Georg Grinde S/T

- til Direksjonen og til gode kolleger i Siemens Oslo for nydelig blomsterhilsen i anledning min 70-årsdag.
Karl Sverre Natland S/T

- takk til Direksjonen for blomsterhilsen i anledning min 80-årsdag.
Gunnar Slupphaug S/T

- til Direksjonen for blomsterhilsen i anledning min 67-årsdag.
Per Moen S/T

- til Direksjonen i Siemens AS og ledelsen i Siemens Electrical Heating AS for gaver og blomster i anledning mitt 40-årsjubileum.
Aage Amundsen S/T /SEH

- til direksjonen, divisjonsledelsen og kolleger for blomster og hilsener i forbindelse med min 60-årsdag.
Hilsen Bjørn Losnegard

- til arbeidskolleger og HK-klubben for gaven og hyggelig blomsterhilsning i anledning min overgang til førtidspensjonist.
Arvid Sveen S/T

- til Direksjonen, kolleger og div. IC for blomster og gaver jeg fikk da jeg 01.03.02 gikk over til pensjonisttilværelsen.
Hans Egil Holmstrøm S/O

- til Direksjonen, divisjonsledelsen og kolleger i O&G for blomster og gave i anledning min 50-årsdag.
Steinar Olsen S/O

- takk til kolleger i Siemens, SEH, Voith og Direksjonen for gaver og blomster i anledning min 50-årsdag.
Ruth Elisabeth Mürer S/T

- til ledelsen, kolleger og venner for all oppmerksomhet i anledning min overgang til AFP.
Takk for godt samarbeid i alle år og lykke til videre.
Nils Schjælde S/T

- til Direksjonen for nydelig blomsteroppsats i anledning min 75-årsdag.
Arvid Sivertsgård S/T

- til Direksjonen for fine blomster i anledning mitt 25-årsjubileum.
Eva Ulseth S/O

- til Direksjonen for et meget hyggelig møte med overrekkelse av blomster og

gaver i forbindelse med mitt 25-årsjubileum
Willy Finn Hofsmoen S/O

- til venner og kolleger gjennom mange år for gaven i anledning min fratredeelse i Siemens.
Guri Holan SEH/T

- til Direksjonen for hyggelige hilsener i anledning min 85-årsdag.
Arne Rødsjø S/T

- til Direksjonen for vakker blomsterhilsen i anledning min 67-årsdag.
Bjørn Dahl S/T

- til Direksjonen for den fine blomsteroppsatsen jeg fikk i anledning min 80-årsdag.
Oddvar Lie S/T

- til arbeidskamerater ved Installasjonsavdelingen, montørklubben og bedriften for gaver og blomster i anledning min 60-årsdag.
Franz Skrogstad S/T

- til Direksjonen for hyggelig blomsterhilsen i anledning min 60-årsdag.
Tore Sandnes S/T

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 70-årsdag.
Tor-Odd Vist S/T

- til Direksjonen og divisjonsledelse for blomster og gaver i anledning mitt 40-årsjubileum.
Nils Jørgen Schjælde S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger for nydelige blomster og gaver i anledning min 60-årsdag.
Turid Skaugrud S/O

- til Direksjonen og kolleger for blomsterhilsener i forbindelse med min 75-årsdag.
Einar Ryen S/T

- til Direksjonen, venner og kolleger i div. INS, for blomster og gaver i anledning min 60-årsdag.
Hans Erik Amundsen S/O

- til Direksjonen og til kolleger i div. MED for nydelige blomster og hyggelige hilsener i anledning min 75-årsdag.
Bjørn Selnes S/T

- til Direksjonen og til ledelsen i I&C, og alle mine kolleger og venner i Siemens for en koselig sammenkomst med gode kaker, flotte blomster og gaver ved min 60-årsdag.
Anny Fleck-Baustian S/O

- for all oppmerksomhet i anledning min 60-årsdag.
Øyvind Myklebust, SEH/T

- for oppmerksomheten på 60-årsdagen min.
Ingolf Rønning

- til Direksjonen for oppmerksomheten på min 67-årsdag. Hyggelig bidrag ved en slik milepel.
Jon E. Holm

- til Direksjonen, Seniorklubben og kolleger for oppmerksomheten ved min 70-årsdag.
Arne Stavneid S/O

- til Direksjonen, Montørklubben og Installasjon for oppmerksomheten på min 50-årsdag.
Jon Langseth S/O

- til Direksjonen for blomster og gaver fra avdelingen i anledning min 50-årsdag.
Bjørn Egeland S/O

- til Direksjonen for blomster i anledning min 75-årsdag.
Grethe Blankvandsbråten S/O

- til Divisjonsledelsen i IND for de fine blomstene jeg fikk i forbindelsen med mitt 25-årsjubileum.
Arne Hein Pedersen S/O

- til kolleger og venner for oppmerksomheten ved min overgang til AFP.
Inge Fredriksen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for blomster og oppmerksomhet på min 70-årsdag.
Olav Grindheim S/B

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og gave til min 70-årsdag.
Dagfinn Nordlid

- til alle kolleger og gode venner i Siemens for flotte gaver, blomster og mange hyggelige hilsener i forbindelse med overgangen til mitt "nye liv".
Vivian Dahl S/O

- til Firmaledelsen og Seniorklubben for pene blomster og hyggelig hilsen på min 80-årsdag.
Ole Alfstad S/O

- til Direksjonen for hyggelig blomsterhilsen til min 80-års dag.
Olav Høyland S/T

- til Direksjonen for blomstene, og til Seniorklubben for oppmerksomheten ved min 70-årsdag.
Tora Skofteby S/O

Et langt og innholdsrikt arbeidsliv ved Siemens er nå slutt. Gode kolleger og venner har hatt avgjørende betydning for min trivsel og glede ved å gå på jobb. Jeg er stolt av å ha arbeidet ved Divisjon Information and Communications. Jeg vil takke Arne og mine mange kolleger og venner for markeringen og oppmerksomheten den 22.12.01 ved min overgang til pensjonisttilværelsen.
Jakob Konrad Stette

- til Direksjonen og seniorklubben for vakre blomster og hyggelige hilsener til min 80-års dag
Magne Tronvoll S/O

- til Divisjon INS med takk for blomsterhilsen jeg fikk til jul.
Arne Eivind Vold

-Takk for hyggelig julehilsen og godt nytt år til alle!
Tora Fjell

Velkommen nyansatte

Abrahamsen, Roy Georg,
Kristiansand S
Andersen, Jakob Drescher, Oslo
Andersen, Jorunn, Oslo
Andresen, Rune, Ålesund
Arnesen, Thomas, Sarpsborg
Bae, Rune, Oslo
Bjørnsen, Espen, Oslo
Ekaas, Tore Wilhelm, Oslo
Fredriksen, Oskar Lars, Stavanger
Fretland, Terje, Sunnfjord
Grøterud, Svein-Ole, Oslo

Gaasø, Heidi, Oslo
Halvorsen, Ole-Morten, Tromsø
Harila, Arnt, Sandnessjøen
Hauan, Sven Egil, Oslo
Hebæk, Yvonne, Oslo
Heggtveit, Jon Terje, Kristiansand S
Hem, Magne, Skien
Hermansen, Ingar, Tromsø
Hjørnevik, Bjørn-Ole, Sunnfjord
Holmedal, Hallgeir, Oslo
Jenner, Wayne, Oslo
Johansen, Lars Erik, Oslo
Johansen, Åge, Mosjøen
Klaveness, Wilhelm, Oslo
Kristensen, Frode Tovås, Mo i Rana
Larsen, Einar Wilhelm, Oslo

Lindheim, Svein Gunnar, Stavanger
Messel, Anders, Oslo
Misle, Magnus, Oslo
Momrak, Erik, Oslo
Myhre, Thomas, Oslo
Røttereng, Ellef, Ålesund
Sandsbråten, Tore, Kirkenes
Simpson, Houria, Stavanger
Synnes, Geir, Ålesund
Synnes, Knut Harald, Ålesund
Syvertsen, Thomas, Flekkefjord
Tveit, Tor Einar, Haugesund
Vassdal, Jarle, Bergen
Wadseth, Terje, Ålesund
Westvold, Per, Oslo
Wilhelmsen, Arne, Kristiansand S

Vi gratulerer:

25-års jubileum

02.05 Viksten, Erik S/O
25.05 Langen, Monika S/O
20.06 Schei, Torbjørn S/T
27.06 Bakken, Ole Anders S/T
01.08 Svendsen, Øystein S/Gardemoen
01.08 Hovind, Knut Arne S/T
01.08 Clark, Richard V. S/O
08.08 Grøtta, Tove Lise S/T
08.08 Juvoll, Mette S/O
15.08 Lyngstad, Jan S/T
15.08 Olsen, Terje Odvar S/T
15.08 Svaleng, Øyvind S/T
22.08 Toresen, Jan Trygve S/T
29.08 Ferstad, Tor S/T
30.08 Antonsen, Stig S/Mosjøen
05.09 Johannesson, Gunnar S/T
09.09 Øvrebo, Thorbjørn S/B
19.09 Werner, Roar E. S/O
23.09 Dyrendahl, Harald S/T
28.09 Lie, Per Gunnar S/T

40-års jubileum

02.07 Røkke, Martin S/T
09.07 Nyhus, Nils H S/T
19.08 Strand, Edvin S/T

50 år

05.05 Bjerkebæk, Ole Ragnar S/O
15.05 Kristiansen, Tor Gunnar S/Ålesund
11.06 Myklebust, Kjell S/Mo i Rana
28.06 Slåtten, Harald S/O
29.06 Bjørnetun, Anne S/O
05.07 Svensrud, Trond S/O
12.07 Nielsen, Per Roger S/O
12.07 Nilssen, Harald Vatne S/T
04.08 Foss, Helge Magne S/T
11.08 Torkveen, Svein S/O
24.08 Reierskog, Jan Erik S/T SEH
28.08 Ervik, Steinar S/T
04.09 Figenschou, Torunn Strømsn S/O
15.09 Paulsen, Tine S/O
15.09 Baastad, Gerd S/O
16.09 Sletten, Bjørn S/Mo i Rana
20.09 Nese, Åge S/B

60 år

03.05 Andersen, Arnt Olav S/O
12.05 Munch, Veronika S/O
15.05 Røttingen, Jan S/B
30.05 Hammer, Roy S/O
02.06 Roten, Bjørn Magnar S/T SEH
04.06 Nilsen, Tor Asbjørn S/Sarpsborg
23.06 Trones, Odd S/O
02.07 Laurenzen, Heiderose S/O
10.07 Bekkelund, Oddvar S/O
18.07 Noem, Arnljot S/T
19.07 Fredriksen, Bjørnar S/T
05.08 Vagstein, Tron Bergmann S/O
06.08 Sandal, Alf S/B
17.08 Sæthre, Knut Svein S/T
24.08 Engan, Elin S/T
08.09 Hoff, Harald S/O
09.09 Karlsen, Annelise S/O
23.09 Gilje, Alf Kristian S/T
24.09 Hæggernes, Edith S/B
24.09 Johansen, Sven Erik S/O

67 år

09.05 Hansen, Ella Karin S/O
19.05 Jensen, Tore S/O
24.05 Georgsen, Bodil S/O
25.05 Veland, Øyvind S/O
27.05 Asphjell, Anngrim S/T
18.06 Pallesen, Rudolf Atle S/T
23.06 Jørstad, Helge Bjørn S/O
10.07 Røst, Gunvor S/B
28.07 Jønsberg, Tormod S/T
02.08 Ydalus, Per Fredrik S/O
16.09 Larsen, Tore Lorang S/O
20.09 Husby, Einar Johan S/T

70 år

21.05 Skage, Helge
Nordeidevegen 32, 5251 Søreidgrend
25.05 Skofteby, Erika Anna
Steinbekkåsen 12, 1472 Fjelhamar
08.06 Heggebø, Tor Magnus
Ekeberglia 55 B, 1363 Høvik
18.06 Guldseth, Sigrun
Vikvarvet, 7580 Selbu
08.07 Nilstad, Ingrid Hansine
Nygårdsvegen 4 A, 7037 Trondheim
12.07 Refseth, Johan
Reppevegen, 7053 Ranheim

01.09 Gravdehaug, Kåre
Sarabråtvn. 8, 4. Egt. 0687 Oslo
17.09 Hanssen, Per Ingemann
Rollnes, 9450 Hamnvik
29.09 Johannessen, Margit
Beinavika 7, 5463 Uskedalen

75 år

17.05 Aune, Rosa Marie
Kristian Bakkens vei 15 c, 2316 Hamar
19.05 Fuglesang, Johan
Midtstugrenda 118, 0787 Oslo
29.05 Haaland, Audun
Hamreh.14, 5031 Laksevåg
14.06 Nilsen, Bjørn Gustav
Akebakkeskogen 75, 0490 Oslo
18.06 Maurud, Rolf
Heimdals Gate 1, 2821 Gjøvik
05.07 Larssen, Tor
Gunnlaugs vei 10 B, 7040 Trondheim
06.07 Christensen, Tore M
Bølervingen 4, 0690 Oslo
12.07 Johnsen, Arnfinn
Harevegen 11, 7021 Trondheim
01.08 Risberg, Agnar
Storengveien 10 B, 1358 Jar
16.08 Ulvund, August Bjarne
7350 Buvika
31.08 Overvik, Jenny
Wilhelmsmyr V 7e, 7088 Heimdal
25.09 Leinslie, Asbjørn
Frode Rinnans Vei 10, 7050 Trondheim
29.09 Aalvik, Per
Freimsveien 34, 5750 Odda
30.09 Westbye, Richard Sigurd
Ivar Knutsons Vei 48, 1161 Oslo

80 år

21.05 Nielsen, Ivar
Prinsdalsfaret 21, 1262 Oslo
03.06 Aasen, John
Ole Solbergsvei 3, 7045 Trondheim
11.06 Elnan, Finn
Ruglandveien 17, 1358 Jar
17.08 Dragseth, Ivar
Ladehammerveien 13, 7041 Trondheim
31.08 Rinde, Johan O.
Langhusveien 10 B, 1400 SKI

