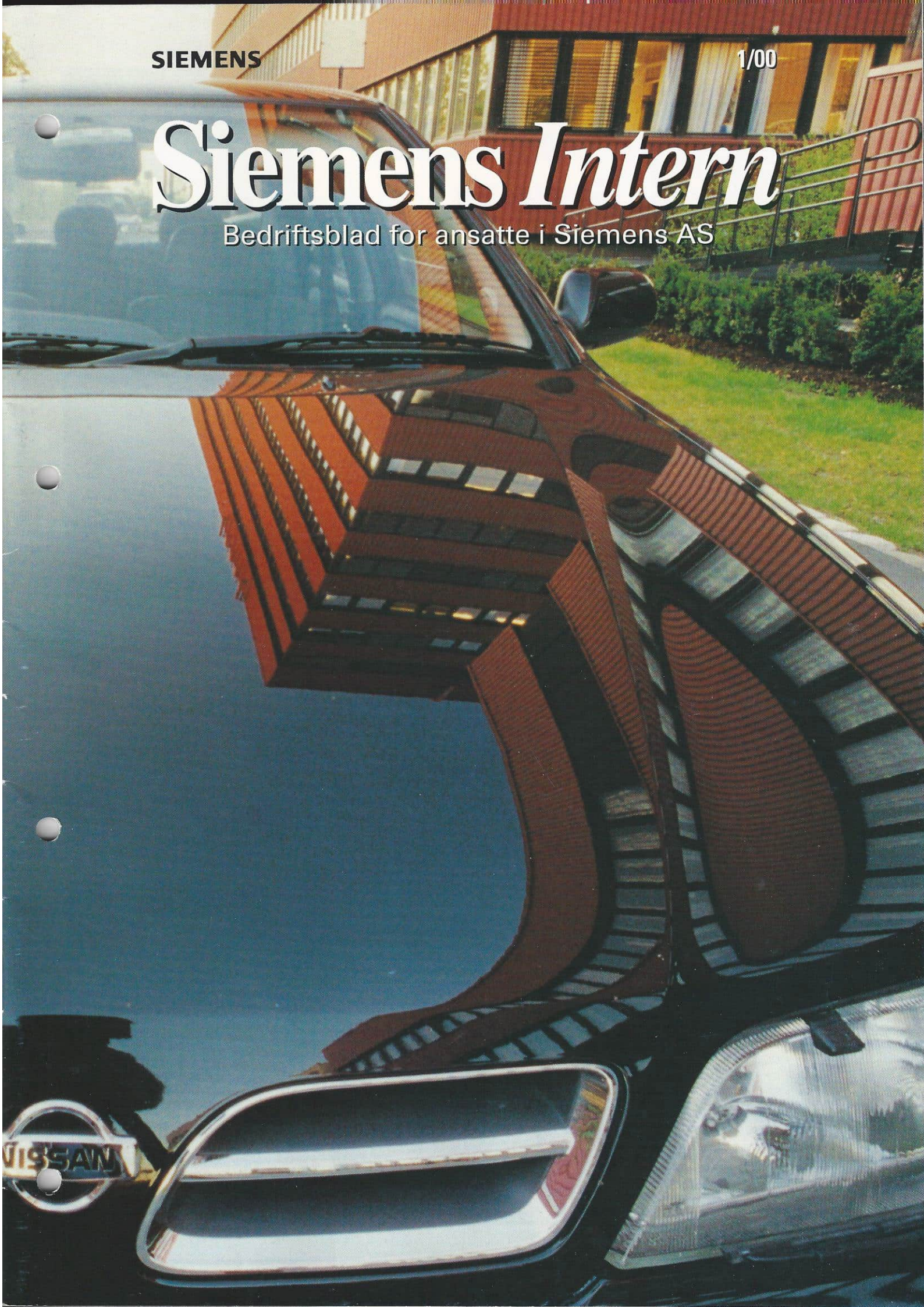


SIEMENS

1/00

Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS





Noen kommer, noen går

- lyder refrenget i Jens Gunderssens mollstemte voggeviser. Det kunne nesten stå som refreng for de seneste numrene av Siemens Intern også, spekket som de har vært av beretninger om fusjoner, fisjoner, oppkjøp og salg. Og enda er det ikke slutt.

For konsernet som helhet er foreløpig tilgangen på medarbeidere større enn avgangen. Tallene fra siste regnskapsår viser at Siemens på verdensbasis hadde 443000 medarbeidere, mot 416000 året før. De største endringene består likevel ikke i disse tallene i seg selv, men i at kjerneområdene vokser kraftig mens mer perifere aktiviteter skalles av.

I Norge er situasjonen noe annerledes, vi opplever at det er flere av våre medarbeidere som forsvinner ut enn nye som kommer inn. Fra 1. april blir halve divisjon Energiforsyning en del av Voith Siemens Hydro Power Generation, mens hele Siemens Elektroengros (tidligere Divisjon Produkter) selges til det danske firmaet Nordisk Solar (se artikkel side 4).

I en slik situasjon tror vi det er viktig å holde våre lesere godt orientert. Ikke minst våre 500 pensjonister, som av forståelige grunner vanskelig klarer å følge med i hva som skjer med deres gamle arbeidsplass. Dette betyr at også i dette nummer av Siemens Intern vil du finne mye "forretnings- og hovedkontorstoff", på bekostning av det mer sosiale og lokale. Fra et redaksjonelt synspunkt er dette ikke bare av det gode, men likevel et bevisst valg i en tid med store og viktige omveltninger for oss alle.

Tor Cederkvist

INNHold

Visjonen står fast	3
Store endringer	4
Globalisering	5
MarKom-Forum	6
El- bil	8
Debut i Oslo	9
Sprek kvalitetssjef	10
PC i barneskolen	11
Nidelv-verkene	12
ITS og Statoil	13
Teknikk og omsorg	14
Pris til ELvarme	15
Siemens Finans	16
Aktive mot flyplasser	17
Siemens-profilering	18
Nytt arbeidstøy	19
Reisebrev fra Tanzania	20
I farten	21

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0080-03005.0

Redaktør:
Tor Cederkvist, tlf. 22 63 37 11
e-mail: tor.cederkvist@siemens.no

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

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

Produksjon/trykk: Transfer AS
Forsidefoto: Bjørnar Hansen

*Gjenglemte etter
100-års festen:*

*Klokke ikke hentet
og ring savnes
fortsatt.*

Hans Lødrup er fornøyd med den sterke veksten Siemens har hatt i Norge, med en totalomsetning på rundt 7 milliarder NOK siste forretningsår. Nå vil lønnsomhet og verdiøkning stå i fokus.



Vår visjon står urokkelig!

Tekst: Arne Nesheim

Siemens-konsernet står midt oppe i en dynamisk forandningsprosess. Omstruktureringen går for fullt, forretningsområder skilles ut og nye kjøpes inn, børsintroduksjoner skjer og nye planlegges, og aksjekursen går i været. Konsernsjefen dr. Heinrich von Pierer hadde all grunn til å opptre med stor selvtilit på Siemens AG's generalforsamling den 24.02.00. Budskapet er: Forandningsprosessen fortsetter med full tyngde!

S/Intern spør vår administrerende direktør, Hans Lødrup om konsekvensene for Siemens i Norge:

- Alle Siemens-land berøres selvsagt av forandringene. Det dreier seg om globale struktur- og prosessendringer. Konsekvensene i Norge har vært meget betydelige. Alikevel, vår visjon står urokkelig, - vi skal være et ledende elektrokonsern i Norge, basert på kundeorientering, høyt teknologisk nivå og nyskapingsevne. Vi skal oppnå god lønnsomhet med basis i norsk verdiskapning og lokal tilstedeværelse.

- Hvordan harmonerer dette med de strategipunktene som dr. von Pierer presenterte på generalforsamlingen den 24.02.00?

- Vår visjon passer hundre prosent med konsernets visjon. Eksempelvis har vi allerede meget høy verdiskapning knyttet til tjenesteytelser, - langt over gjennomsnittet for konsernet. At konsernet nå vil satse sterkt på en videre ekspansjon av denne type forretningsaktivitet passer oss som hånd i hanske.

- Er vi aktive deltakere i forandningsprosessen?

- Svaret er både ja og nei. En del prinsipielle beslutninger som må treffes på topp-nivå i hovedkontoret, gir oss nye føringer. Vi involveres aktivt i gjennomføringsprosessen. Samtidig har vi selvsagt påvirkningsmuligheter gjennom de konsernfora vi deltar i. For meg har det vært spesielt viktig å være proaktiv i forhold til de forandringer vi ser kan komme og prøve å finne løsninger som passer oss lokalt i Norge.

- Har mange arbeidsplasser gått tapt i disse prosessene?

- Alt i alt har netto antall ansatte world wide økt i konsernet de siste 2 årene på grunn av Elektrowatt- og Westinghouse-oppkjøpene. En del forretningsområder er imidlertid blitt skilt ut i form av egne AS'er eller joint-ventures med partnere, eller rett og slett solgt til nye eiere. Generelt har disse arbeidsplassene blitt tryggere ved at de har fått mer fokuserte eiere.

- Hvordan forklarer du salget av Siemens Elektroengros AS?

- Her har vi fulgt en langsiktig strategi: Vi organiserte importsalget i divisjon Industri, Skip og Samferdsel og rendyrket divisjon Produkter som grossist, og skilte det deretter ut i eget selskap. Dermed var også mulighetene for salg åpnet. All den stund Siemens-konsernet var gått ut av grossistvirksomheten, ble det mer og mer tydelig at vi i Norge hadde begrensede manøvreringsmuligheter. Etter nøye vurdering fant vi det derfor riktig å selge til Nordisk Solar, som nettopp har engros-virksomhet som kjerneområde. De nye eierne vil være villige til å investere i en videreutvikling av denne virksomheten i langt større grad enn vi ville hatt anledning til å gjøre. Mao - arbeidsplassene er tryggere hos de nye eierne, - og har en mer spennende fremtid.

- Er det ytterligere områder i konsernet som planlegges solgt?

- Ikke hva jeg kjenner til. Men prosessen med oppsplittinger og utskillelser fort-

setter sentralt, som for eksempel innen I&C-området. Også i Norge vil vi kunne finne det hensiktsmessig å legge ut enkelte enheter i egne selskaper, fortrinnsvis eid direkte av oss. Et eksempel her kan være divisjon IT Service, et annet divisjon Elektrovarme, hvor et slikt alternativ nå analyseres grundig.

- Siemens i Norge endres betydelig i sin struktur?

- Siemens' operasjoner i Norge sammenfatter vi i begrepet Siemens-gruppen i Norge. Denne består av Siemens AS med alle sine divisjoner og sentralavdelinger, heleide døtre av oss, tilknyttede selskaper, og andre Siemens-selskaper som helt eller delvis er eid av moderhuset! Trenden er klar: Vi går mot flere og flere selskaper, som må holdes sammen i Siemens-gruppen.

- Konsernet varsler også sterk satsing på e-business!

- Det gir meg en god følelse at S/AG nå satser massivt på e-business. Her er investeringsbehovet så enormt stort at det enkelte Siemens-selskap har små muligheter til å utvikle løsninger på egenhånd. Det blir da viktig å etablere et tett samarbeid med det enkelte Bereich. Vi har med innføringen av SAP skaffet oss en plattform som gir oss et godt utgangspunkt for å møte denne utviklingen.

- Trenden mot oppsplitting i selvstendige enheter må jo også få konsekvenser for infrastrukturentjenestene?

(forts. side 15)

Oppryddingen fortsetter

At ting skjer fort i Siemenskonsernet for tiden, fremgår med all tydelighet av artikkelen på side 3. Konsekvensene for oss i Norge lar ikke vente på seg. I løpet av våren forsvinner Siemens Elektroengros helt ut av firmaet, og våre vannkraftaktiviteter fusjoneres inn i Voith Siemens Hydro Power Generation AS. Men ikke alt går ut, "Avregningstjenester AS" (ATAS) er en ganske nyfødt datter, født 1. januar i år. Vår andel i farsskapet er 40%.

Siemens Elektroengros AS

Siemens AS signerte 8. mars en kontrakt med det danske selskapet Nordisk Solar om salg av vårt heleide datterselskap Siemens Elektroengros (tidligere Divisjon Produkter). Det nye selskapets navn blir Solar Elektroengros AS.

- Dette har skjedd etter en lang vurdering av den strategiske retning i grossistmarkedet, og Siemens' fremtidige rolle i dette. Som kjent solgte Siemens sin grossistorganisasjon i resten av Europa for et par år siden, og dermed ble vi i Norge stående igjen alene, sier adm. dir. Per Otto Dyb.

- Erkjennelsen av at SEE må vokse kraftig for å overleve på det norske markedet, samt konkurransen fra stadig større og til dels globale konkurrenter, har gjort at vi valgte å finne en partner til grossistvirksomheten som kan videreutvikle denne til en slagkraftig organisasjon og en markedsleder i Norge. Solar har en klar vekststrategi i Norge, og vil

følge opp kjøpet med store investeringer for å utvikle vår virksomheten på det norske markedet.

Nordisk Solar er et børsnotert dansk selskap med grossistvirksomhet i mange land, primært i Nord-Europa. Firmaet har en markedsandel i Danmark på 52 % og Sverige på 11 %. Totalt omsetter gruppen for ca. 5 mrd. NOK, og har over 2000 ansatte.

Siemens Elektroengros AS omsetter for ca. 700 mill. NOK, og har 200 ansatte. Gjennom overtagelsen av Siemens Elektroengros blir Nordisk Solar den største og mest dekkende elektrogrossist i Skandinavia.

Salget gjennomføres med virkning fra 1. april 2000.

Voith Siemens Hydro Power Generation AS

Etter avklaringer av innholdet i den tidligere annonserte Joint Venture-avtalen (se Siemens Intern 3/99) er avtalen nå undertegnet av begge partene. Dermed blir det nye selskapet etablert 1. april 2000, dersom konkurransemyndighetene gir sitt samtykke.

Noen konkrete punkter:

- Morselskapets fulle navn er "VOITH SIEMENS HYDRO Power Generation GmbH & Co. KG"
- Selskapets hovedsete er i Heidenheim
- Eierandelen er Voith = 65% og Siemens = 35%.
- Joint Venture-avtalen omfatter

forretningsenheter i Brasil (Sao Paulo), Kina (Shanghai), Tyskland (Erlangen, Heidenheim), Frankrike (St. Loup), Italia (Milano), Japan (Kawasaki), Canada (Mississauga), Malaysia (Kuala Lumpur), Norge (Oslo, Sarpsborg, Trondheim), Østerrike (Graz, St. Pölten), Spania (Tolosa) og USA (Annapolis, Chattanooga, Milwaukee, York).

- Overføring av Siemens Vannkraft AS (tidligere Seksjon Energi i Divisjon Energiforsyning) til det nye selskapet skjer når dette er etablert i henhold til de lover, regler og avtaler som gjelder.
- De 270 aksjene (51 %) i Sarpsborg Energi Service AS som eies av Siemens AS blir kjøpt av det nye selskapet.

Avregningstjenester AS

De siste par årene har man sett en økende tendens til at energiverk setter bort oppgavene forbundet med avregning og fakturering mot sluttbrukermarkedet. Sandefjordregionens Energiverk (SrE) er et av de verk som har hatt suksess med å selge slike tjenester. 1. januar i år etablerte SrE sammen med Siemens AS et landsomfattende avregningsselskap, "Avregningstjenester AS" (ATAS). SrE hadde før samarbeidet med Siemens mer enn 130.000 kunder i sin base. Dette tallet regner man med vil vokse raskt, da mange energiverk heller vil benytte sine egne ressurser til oppgaver knyttet til kjerneaktiviteter. Også teknologiutviklingen bidrar til denne trenden - med dagens avregnings- og kommunikasjonssystemer spiller geografisk avstand ingen rolle. ATAS vil derfor kunne operere på landsbasis og mangedoble antallet avregninger/faktureringer. Siemens Metering AS er systemleverandør til det nye selskapet, som vil ha sitt hovedsete i Sandefjord. Daglig leder Tore Olsen kommer fra vår Divisjon Installasjon, og de ca. 15 ansatte kommer fra Sandefjordregionens Energiverk.

Alf Kristian Enger (t.h.) leder vårt 100% eide datterselskap Siemens Vannkraft AS, som med virkning fra 1. april (planlagt) vil bli overført til det nye selskapet Voith Siemens Hydro Power Generation AS. Tore Olsen er daglig leder i Avregningstjenester AS.



Globalisering og e-business!

Tekst : Arne Nesheim

Vår konsernsjef dr. Heinrich von Pierer hadde all grunn til å være stolt da han talte til selskapets generalforsamling i München den 24.02.2000. Aksjonærene på sin side hadde også all grunn til å være tilfreds med situasjonen og tallenes tale. Verdien av Siemens-konsernet på Frankfurter-børsen er i dag ca. 100 milliarder euro (ca. 800 milliarder NOK), mot ca. 30 milliarder euro ved begynnelsen av forretningsåret 98/99.

Fremgangen startet for alvor med dr. von Pierers lansering av "10-punktsprogrammet" sommeren '98, som grovt sett inneholdt tre grupper av tiltak: Optimalisering av forretningsporteføljen, implementering av nye styringsverktøy, og forberedende tiltak for børsintroduksjon i New York i 2001.

Fremgangen har fortsatt inn i det nye forretningsåret. Første kvartal viser igjen meget gode tall. Og fremgangen og forandringsprosessene skal fortsette, sier dr. von Pierer. Siemens skal være en vinner, og fortsatt sterk satsing på innovasjon er oppskriften på fremtidig suksess.

Dr. von Pierer var meget klar i sin visjon for fremtiden: "Vi ønsker å være verdens ledende selskap innen elektroteknikk og elektronikk. Ikke tvers igjennom hele dette store feltet, - men i de sektorene vi opererer i. Vi skal gi våre aksjonærer en avkastning på investeringene som er på nivå med det beste i internasjonal industri!"

Sammensatt strategi

Hva er så strategien for å nå disse målene? Dr. von Pierer sammenfattete dette i fem punkter:

- Vi vil løfte frem alle tilgjengelige synergimuligheter i selskapet. Dette innebærer for eks. å benytte informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT) som en basisteknologi på tvers av alle virksomheter. IKT-drevne forretningsområder representerer en kjernekompetanse hos oss; her har vi et entydig konkurransefortrinn overfor elektroindustrien generelt.

Dette har gitt seg offensive utslag på flere områder. Eksempelvis har Siemens sikret seg vital kompetanse i internett-teknologi ved å investere over en milliard dollar i oppstartsselskaper i USA. På mobiltelefonområdet forfølges likeledes ekspansjonsstrategi. Bl.a. er det enighet med Bosch om å overta deres mobil-

telefonbusiness. På området prosessautomatisering kjøper Siemens opp mellomstore spesialiserte selskaper i USA og Canada på rekke og rad. På servicesektoren er SBS og ITS på offensiven med oppkjøp.

- Fremfor alt skal vi fortsette ekspansjonen innen service og tjenesteyting. Denne forretningsvirksomheten er relativt sett lite kapitalkrevende, den har et stort vekstpotensiale, og den sikrer arbeidsplasser! Feltet omfatter et meget vidt spekter av tjenester og står allerede i dag for ca. 30% av selskapets omsetning. Dette skal økes til 50% innen få år.

- Vi skal utnytte våre medarbeideres kunnskap og erfaring over hele verden til et konkurransefortrinn som ikke kan matches av noen. Siemens-organisasjonen representerer en enorm pool av lokal kunnskap. Denne kunnskapen skal løftes frem og kanaliseres sterkt og systematisk i fremtiden. Vi skal gjøre om Siemens til et globalt kunnskapsnettverk!

- Vi skal intenst søke å utnytte alle nye muligheter innen e-business. Dette innebærer bl.a. å integrere leverandøren hhv. kunden i vår virksomhet via internett. Ordrebehandling blir lettere og raskere. Allerede i fjor solgte vi mobiltelefoner, telefonsystemer, PC'er etc. for ca. 1 milliard DEM via internett. Og dette er bare begynnelsen. I år planlegger vi å selge for 4-5 milliarder DEM on-line.

Forretningsområdet "Automation and Drives" tilbyr nå en e-shop hvor kunden kan "browse" gjennom 50 000 produkter on-line, fra motorer til kontrollsystemer. Dette gir oss selvsagt betydelige tids- og kostnadsbesparelser. Innen kort tid regner vi med å generere 25% av vårt totale salg on-line. På forbrukermarkedet



Dr. Von Pierer har skaffet Børsen en ny yndling, - Infineon.

Dette er tidligere "Bereich Halbleiter" (som står for produksjon av databrikker) og som nylig ble børsnotert. Børsnoteringen var 33 ganger overtegnet! Siemens selger ut 29% og får inn rundt 45 milliarder friske kroner som kan brukes til nye oppkjøp, - for eksempel innen internetteknologi og prosessautomatisering.

vil prosentandelen ligge godt over 50%. Vår egen know-how innen e-business er også en salgsvare. Siemens Business Services satser på denne sektor!

- Vi vil fortsatt bygge vår virksomhet på et sterkt Siemens-navn og Siemens-merke. Siemens står for innovasjon, for global tilstedeværelse, for soliditet og for pålitelighet. Vi står også for en konsekvent jakt på større hurtighet og lønnsomhet!

Innovasjon gir fremtidig suksess

Dr. von Pierer avsluttet sitt foredrag med å påpeke at det som teller i den globale konkurransen er riktig strategi og suksess, - intet annet. Vi - Siemens - vil være en vinner. Vi vil gjøre enhver anstrengelse for å bevise vår totale styrke, - uttrykt ved at Siemens som et hele er mye mer verdt enn summen av enkelt-delene. Innovasjon har ledsaget Siemens siden bedriftens fødsel. Innovasjon gjorde oss store. Innovasjon vil også drive vår suksess i fremtiden.

MarKom-Forum

— et lim i Siemens-gruppen!

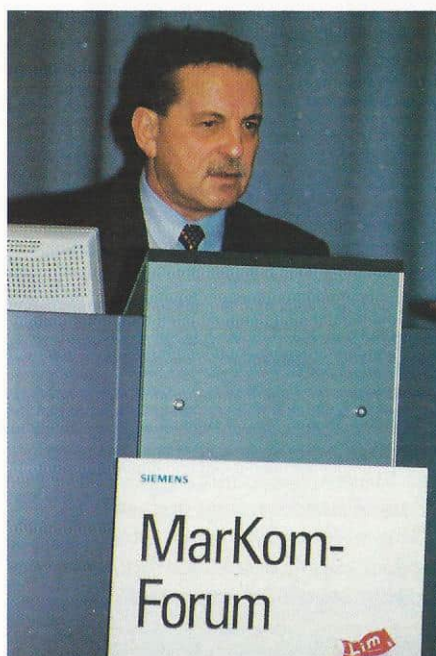


Tekst: Ane Køber Guldvik
Foto: Tor Cederkvist

Torsdag 13. januar var ledere og kommunikasjons-ansvarlige i Siemens-gruppen i Norge samlet for å diskutere felles front mot markedet. Stedet var NHOs Konferansesenter på Majorstua og anledningen var MarKom-Forum nr. 1/2000.

Kjerringa mot strømmen

MarKom-Forum ble etablert i fjor høst som et horisontalt motstykke til vertikale



Dr. Eberhard Posner

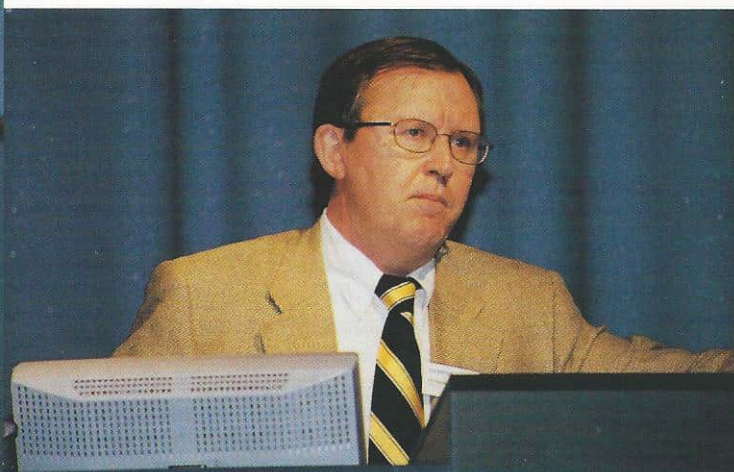
Siemens-navnet er gull verdt

Det er bred enighet blant deltakerne om verdien av navnet og merket Siemens. Konkurrentene misunner oss navnet vårt – ennå! Målet for dette og kommende MarKom-Fora blir å finne temaer som engasjerer deltakerne, samtidig som det kommer noen konklusjoner ut av møtene! De skal bidra til at vi setter oss sam-

konstruktive innspill og ønsker om tema for kommende samlinger.

Variert agenda

På agendaen sto innlegg fra både eksterne og interne foredragsholdere. Vi ville ha med noe for enhver smak, og samtidig skue litt utover vår egen "interne navle". Samtidig var det viktig å få frem felles



Eric Cameron



Ane Køber Guldvik, Arne

liseringen og endringene som skjer i konsernet for tiden. Når alle tenker på seg, må noen tenke på fellesskapet! Visste du at Siemens-gruppen i Norge nå består av hele 18 enheter? Siemens AS med sine 9 divisjoner er bare en av dem, i tillegg har vi datterselskaper, tilknyttede selskaper og selskaper helt eller delvis eid av Siemens AG. Greier vi å fremstå samlet i stedet for splittet, bør vi kunne oppnå store fordeler i markedet. Alle deltakere fikk utdelt hver sin limtube som symbol på hvor viktig det er å holde S-ene sammen!

men på tvers av enheter og får til noe konkret. Alle skal sitte igjen med en følelse av nytteverdi.

Siemensianere i alle land – foren dere!

Det er ikke bare her hjemme på berget vi nå samler Siemens-troppene. Fra sentralt hold er det besluttet at alle RGer skal ha slike samlinger, helst hvert kvartal. I Norge tar vi i første omgang mål av oss til å få det til 2-3 ganger i året. Interessen var stor foran MarKom-Forum nr. 1/2000, og evalueringen etter møtet meget bra! Vi har også fått en del

budskap og føringer på konsernnivå. Særlig forventning var knyttet til innlegget fra øverste presseansvarlige og vice president i konsernet, Dr. Eberhard Posner.

"The bumpy road to the new Siemens"

Dr. Posner tok for seg endringene i konsernet fra det "gamle" til det "nye" Siemens. De var nødvendige; noe måtte gjøres! Det "gamle" Siemens var en "skyskraper" med åtte dårlig definerte segmenter. Ingen klar, transparent struktur, og mye overlapping! Enkelte hadde problemer med å "betale husleien".

Siemens i dag er en enorm "byggeplass" hvor mye fortsatt er under arbeid. Men er det noe vi har lang erfaring med i Siemens, er det jo nettopp byggeplasser! 10-punktsprogrammet går så det suser, med lansering på New York-børsen i 2001 som et mål i nær fremtid! Børskursen fyker i været og ting ser lovende ut.

I det "nye" Siemens – "The Siemens Campus" - vil alle kunne "betale husleien", da ikke-lønnsomme områder får kort frist på seg til å betale! Vi satser på "Best practice sharing" og at "totalen er mer enn summen av delene". Klare mål, konkrete tiltak og strenge konsekvenser kjennetegner den nye Siemens-leiren.

Siemens i ny drakt

Kommunikatørens rolle endres også. Vi skal bidra til firmaets suksess med vår merverdi: EVA. Ny corporate branding: Ett unikt Siemens! Design-reglene blir færre, men strengere. Vi skal ha kvalitet, ikke formalitet. Ingen flere eksperimenter! Verdibudskap: Vi i Siemens er pålitelige, innovative, globale, i front, finansielt sterke, lojale og omsorgsfulle.



Nesheim og Eberhard Posner

"Vi gjør som vi sier".

Vår felles kommunikasjons-plattform

Arne Nesheim var neste mann ut, og presenterte vår kommunikasjons-plattform (se egen ramme). Deretter fulgte temaene EXPO 2000, Image-kampanjen, Eliaden, Image-undersøkelsen og Sponsoravtalen med Den norske Opera før deltakerne kunne ta lunsj og fordøye inntrykkene. Operamusikk i lunsjpauisen økte forhåpentlig lysten til å benytte sponsormulighetene.

"No comments!"

Partner Eric Cameron i PR-byrået Gambit innledet neste bolk med et levende innlegg om hvordan vi (ikke) skal håndtere pressen i krisesituasjoner. Det er lett å "trække i salaten" enten man uttaler seg "på jorden" når man blir intervjuet av journalister eller man lar være å uttale seg når man klart burde ha gjort det! Vi fikk noen gode "tommelfinger-regler" med på kjøpet. På Siemens' vegne er det imidlertid SAM v/infodirektøren eller Direksjonen selv som skal uttale seg til dagspressen.

Kontakt derfor *alltid* Arne Nesheim eller Stein Bjørnbekk når journalister er på tråden! Stein Bjørnbekk orienterte deltakerne om aktuelle saker i media og hvordan vi har taklet dem. Til slutt kom Kjell Kamfjord (ICN) og Mona Tønne (ICP) med engasjerte innlegg om WAP-teknologien og de nye, fancy produktene vi alle snart vil gå rundt med!

Neste MarKom-Forum blir i månedsskiftet mai/juni, med nye spennende temaer som vi regner med vil engasjere den brede krets!

Kommunikasjonsplattform for Siemens-gruppen

Kommunikasjonsmål

Vi skal gjennom vår markedskommunikasjon bidra til å øke verdien av Siemens for våre kunder, aksjonærer, medarbeidere og samfunnet omkring oss ved å:

- Videreutvikle og styrke navnet og merket Siemens
- Understøtte forretningsvirksomheten for de enkelte områder i Siemens-gruppen i Norge
- Synliggjøre bedriftens mål og profil overfor våre medarbeidere

Budskap

Verdiene kvalitet og innovasjon ligger i bunn for alle budskap vi ønsker å formidle. I tillegg vil vi spille på egenskaper som dynamikk, omstillingsevne, spissteknologi, kreativitet, løsningsorientering og verdensomspennende nettverk. Vårt budskapsregister kan sammenfattes slik (ikke slagord):

Siemens setter kunnskapen i system i et globalt nettverk. Kombinert med fremtidsorientering, innovasjon og kreativitet gir dette kunden de beste løsningene.

Målgrupper

a) **Kunder.** Våre business-to-business kunder er vår primærmålgruppe og våre kunder på forbrukermarkedet vår sekundærmålgruppe.

b) **Medarbeidere.** Vi ønsker at våre medarbeidere skal ta ansvar, vise engasjement i sitt arbeid og fremstå som ambassadører for våre verdier og våre produkter/tjenester.

c) **Interessenter.** Bank/finans, investorer og næringslivet for øvrig, samt politikk/embedsverk og media.

Kjøreregler

• Alt markedsføringsmaterieell som produseres i Norge skal være i tråd med de kommunikative målene vi har satt oss. Ansvar for å nå disse målene ligger hos den enkelte forretningsenhet og SAM. SAM har i tillegg ansvar for Corporate Design, og forretningsenhetene plikter å rådføre seg med SAM for å kvalitetssikre dette. Samarbeidet mellom forretningsenhetene og SAM om kommunikasjonsplanlegging må videreutvikles.

• SAM koordinerer all informasjonsformidling til pressen. Dette må praktiseres helt konsekvent når det gjelder dagspresse, ikke minst fordi mengden av børssensitiv informasjon vil øke i tiden fremover. SAM skal involveres tidligst mulig ved potensielle krisesituasjoner for å forebygge/minimere image-skader.



Et norsk industri-eventyr?

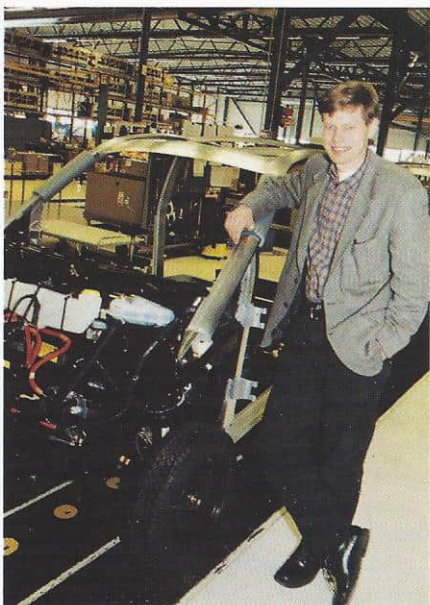
Tekst og foto: Tor Cederkvist

Asynkronmotoren fra Siemens er koplet direkte til et reduksjonsgear fra Fiat. Samme kombinasjon benyttes forøvrig av Fiat selv i dere egne elbiler.



Bilen er liten, og fabrikken er liten. Men markedet de sikter mot er enormt. Bare fremtiden kan vise om TH!NK-bilen, denne Askeladden i norsk industri, vinner halve kongeriket og verden med.

Vi har hatt mange gode produktidéer i Norge - arbeidsstasjoner fra ICAN, ombrekkingssystemer fra SIM-X, mikrodattamaskiner fra MYCRON - alle teknologisk i front og langt foran konkurrentene i tid. Alle ble brakt frem til prototyp og nullserie, men snublet i



Direktør for forskning og utvikling, Egil Mollstad, er godt fornøyd med underleveransene fra Siemens - motor, omformere og reguleringsutstyr.

møte med et tøft marked. Kreftene ble for små og stayerevnen for liten i det store spillet.

Del av Ford-konsernet

Historien så ut til å gjenta seg for den lille pionerbedriften TH!NK på Aurskog, fem mil sørøst for Oslo. En miljøvennlig elbil, basert på norske ideer og delvis norsk produksjon, fikk entusiastisk mottagelse både i norsk presse og på internasjonale bilmesser. Så ble det bråstopp - kreditorene banket på døren og tiden var i ferd med å renne ut. Den gode fe - eller hva de nå måtte være - i dette eventyret kom fra bilens eget hjemland USA. Selveste Fordkonsernet ville se på vidunderet, og likte det de så. I løpet av kort tid hadde 51% av aksjene skiftet eier, og produksjonen kunne fortsette som planlagt.

Genial logo

I dag er firmaet TH!NK Nordic AS 100% eiet av Ford Motor Company, og modellen som produseres i Aurskog - TH!NK City - en del av Fords komplette modellspektrum. Men Ford fant navnet så verdifullt at de vil benytte det på hele sitt konsept for miljøvennlige biler i fremtiden. I første omgang på elbiler og miljøvennlige hybridmodeller, senere på biler der fremdriften baseres på brenselceller og andre rene energibærere.

Et nisjeprodukt

- Vi er ingen stor bilfabrikk, og vil heller aldri bli det, sier marketingsjef Kristi Hegna Eggen.
- Men selv en liten bit av dette markedet er nok til at vi kan leve videre her på

Aurskog.

Vår policy er å gå inn i nisjemarkeder som vet å verdssette vår produktidé, kjennetegnet ved en robust og miljøvennlig bybil med elegant design og lite vedlikeholdsbehov.

Vi som jobber i Siemens vet at hvis vi i Norge skal vinne frem i verdenskonsernet med våre produkter, må vi være konkurransedyktige både målt mot moderfirmaet og mot våre søsterbedrifter i andre land. Det samme gjelder tydeligvis i Fordkonsernet.

- Vi må vise lønnsomhet, og vi må selv være aktive i markedet, sier Eggen.
- Med det lave volumet vi produserer kan ikke markedsføringen legges ut til Fordforhandlerne. Naturligvis kan vi få bruke de store forhandlere som utstillingsvindu, men vår markedsføring går direkte på sluttbruker. Flaskehalsen i øyeblikket er primært å skaffe nok dyktige selgere.

Leveranser fra Siemens

Fremdriften av bilen er basert på en elektrisk asynkronmotor (vekselstrøm induksjonsmotor), spenningsomformere og reguleringsutstyr fra Siemens. Motoren er en standard 3-fase 114V/27 kW induktormotor, vannkjølt og beskyttet mot vannsprut og søle av en IP54-kapsling.

En DC/DC-omformer 114V/12V gir strøm til lys, viskere osv, mens en DC/AC-omformer mater motoren og regulerer turtallet (bilens fart), styrt fra et potensiometer som er tilkopledd gasspedalen. Omformerer leveres ferdig parametret fra Siemens, blant annet med

hensyn på tillatt toppfart 90 km/t, men den kan også parametreses på TH!NK-fabrikken ved hjelp av en PC. Et par dager før vårt besøk ved fabrikken hadde norsk finanspresse rapportert at TH!NK-fabrikken hadde problemer forbundet med underleverandører. Vi spur-

te derfor Egil Mollestad, sjef for forskning og utvikling ved TH!NK Nordic AS, om dette også gjelder Siemens. - Definitivt ikke. Vi er godt fornøyd med utstyret fra Siemens, og har hatt svært få reklamasjoner på dette, sier Mollestad.

Han understreker også at dette ikke er en spesialutviklet enhet, men en standard industrimotor som har bevist sin robusthet i mange andre anvendelser over hele verden.

TH!NK-fabrikken i Aurskog har ca. 100 ansatte, og produserer 20-30 biler i uken. De holder til i en ny produksjonshall på området til Bakelittfabrikken, som blant annet produserte de velkjente Pioneer-jollene i flere tiår. Karosseriet produseres i rotasjonsstøpt termoplast (polyetylen), i tradisjonen etter båtproduksjonen. Resten av komponentene tas fra underleverandører, mens montasje og slutttest gjøres i egne lokaler.

Karakteristika for TH!NK City:

- 2-seter, romslig bagasjerom
- Egenvekt, inklusive 250 kg. batterier, 940 kg.
- Nyttelast 115 kg.
- Toppfart 90 km/t
- Aksellerasjon 0-50 km/t 7 sek.
- Aksjonsradius ca. 85 km på fullt oppladet batteri. (Gjennomsnittlig kjørelengde for norske personbiler er 23 km/døgn!). Direkte driftskostnader ca. 70 øre/mil.

De viktigste underleverandørene er:

- Hydro Raufoss Automotive (overramme).
- Ib Andresen (underramme)
- Siemens (motor/omformere)
- Saft (batterier)
- Peugeot (hjuloppheng/bremser/styring)

Spenning påsatt!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Offisielt åpner Galleri Rosenvinge rett over påske, men dørene er allerede åpne for interesserte som vil stikke innom. Ta deg en tur, og hils fra Siemens. Kanskje har Janne et ekstra godt kjøp på lur!



Etter 22 år i Siemens byttet Thore Sveberg (58) ut kabel og høyspentceller med lerret og oljefarger. Nå åpner han eget kunstgalleri i hovedstaden.

- Klart jeg er spent, svarer Thore, på vårt spørsmål om han er like "høyspent" som i gamle dager.
- Spent på hvordan Oslos kunstpublikum tar imot bildene mine. Om jeg klarer å gi dem noe som rører ved dem og setter følelser i sving.

En barket utstiller

Og spent har han grunn til å være. Oslo er jo ikke bare byen med det store hjertet, det er også byen med de mange gallerier. Publikum mangler derfor ikke tilbud og muligheter til å se kunst i alle avskygning-er og prisklasser rett utenfor stuedøren.

Men Thore har for lengst fått bekreftet at mange er glade i de ekspressive bildene hans, og at de er villige til å betale for dem. Et tyvetalls utstillinger er det blitt, fra Ålesund i nord til Kristiansand i sør. Også i utlandet er han representert, i Galleri Johan Gies - i Charleroi utenfor Brussel.

Galleri Rosenvinge

Sammen med søsteren Janne åpner han nå "Galleri Rosenvinge" i Rådhusgaten 20, midt i Oslos beste galleristrøk. Et steinkast fra Kvadraturen, med Museet for Samtidskunst, Astrup Fearnley Museet og en rekke private gallerier. - Dette blir jo rene familieforetagendet, sier Thore. - Med min søster som gallerist, og gallerinavnet etter vår mors pikenavn.

Lokalene Thore har til disposisjon er intet mindre enn et funn. Et lyst og høyloftet rom med mørk parkett på gulvet og gipsstukkatur i taket. Stort vindu ut mot gaten, ingen forbipasserende kan unngå å se Thores fargerike bilder. I taket nymontert og elegant belysning fra Siemens, lysskinner med stillbare spots mot bildene på veggen.

Thore er også påpasselig med å skryte av gutta som monterte lyset, Erik Sten Larsen og Walter Laurenzen.

- Gode representanter for Siemens, mener Thore.
- Meget pent arbeide, og så ryddet de så fint opp etter seg!

Sprek kvalitetssjef

Tekst: Ann Hilde Veastad

Han startet med støymålinger og avslutter som kvalitetssjef. Det har vært 34 fine år i Siemens, mener Jostein Haraldseid, som er levende opptatt av forbedringsarbeid, også i fritiden. Det å være i fysisk aktivitet er i følge han grunnlaget for eget velvære og også grunnlaget for å yte maksimalt på jobben. Nå skal han benytte tiden som aktiv pensjonist.

Jostein er aktiv friidrettsutøver i veteranklassen og innehar ikke mindre enn 38 gull i NM for Veteraner, samt en norgesrekord! Sprint, hopp og kast er moro. Også i hans mangeårige arbeid for Siemens har det vært behov for raske løp, utholdenhet og enkelte "hekeløp".

Utvikling og markedsføring

Jostein er utdannet som sivilingeniør fra Zürich i 1962, og var noen år i Brown Boveri-systemet før han kom til oss. I 1966 begynte han på Siemens, avdeling for transmisjonsteknikk. Det var forgjengeren til dagens ICN, og ble ledet av Kjell Høitomt. Avdelingen hadde påtatt seg å utvikle støymåleren på labben hos Jakob Stette. Det fortsatte med andre måleinstrument og etter en tid var han over på markedsføringsavdelingen med hovedoppgave å konsipere og kalkulere nye instrumenter.

Økt ansvar

I 1971 ble det søkt etter fabrikkssjef som skulle ha ansvaret for utvikling, produksjon og kontroll, og Jostein fikk jobben.

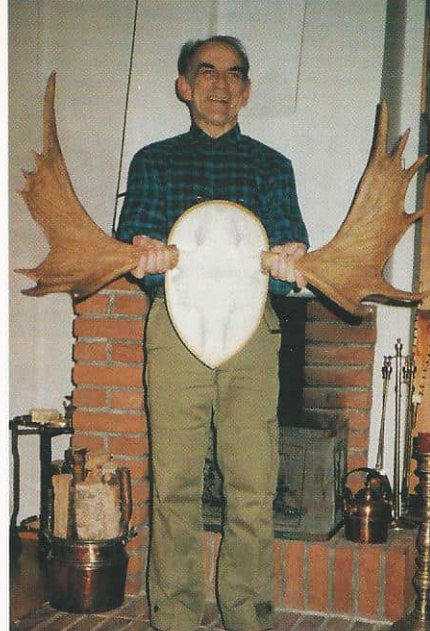
Jeg var lite kjent med produksjonstekniske utfordringer, sier Jostein, og Siemens fabrikk i Tyskland og Østerrike ble besøkt for å finne frem til det som i dag betegnes "Best practice". Vi utviklet oss til en fullt ut konkurransedyktig enhet, og for å få til dette var systematisering, rasjonalisering og riktig organisering av arbeidet viktig. Måleinstrumenter var vår spesialitet i starten, men etter hvert fikk vi også inn andre produkter, så som PCM-utstyr og militært utstyr. En spesiell utfordring var utvikling og produksjon av den første mobiltelefonen i Siemens (NMT).

Avdelingen for transmisjonsteknikk hadde mange interessante oppgaver, og målsettingen var å "få til noe i Norge på høyt faglig nivå". Utvikling og produksjon i Norge var grunnlaget både for faglig utvikling og økonomisk uttelling. Det var morsomt å være med på dette, sier Jostein. Det som spesielt gjorde denne første tiden positiv var Høitomts forståelse for teamarbeid, hvor de sterke sider hos den enkelte ble brukt bevisst for å møte svakheter hos andre.

I 1985 fikk Jostein ansvaret for Kvalitetssikring, først på Telecom, hvor vi fikk firmaets første ISO 9001-sertifikat i 1992. Fra 1993 har han vært kvalitetssjef i Siemens. På dette tidspunktet hadde man i firmaet kommet langt med implementeringen av kvalitetssikring, og systematisk forbedringsarbeid har derfor vært en av de store utfordringene de siste årene. Vårt forbedringsarbeid ble lagt under overskriften top, og dette ble starten på en ny interessant periode som mange i Siemens har vært involvert i.

Opptatt av top

Innenfor top-rammen ble også EFQM-modellen innført, og Jostein har vært pådriver og støtteressur for organisasjonen i dette arbeidet. Alle divisjonene har nå gjennomført egenvurderinger fra 1 til 3 ganger. I det aller siste



Jakttrofé, hentet fra de dype skoger i Våler.

er det innføring av et forenklet Scorecard som har vært en viktig utfordring.

Med tanke på fremtiden for forbedringsarbeidet i Siemens mener han at det er viktig å få en klar forståelse for hva som er viktig for å lykkes med forretningen og hva som er driverne for å få dette til. Dere må sørge for en systematisk forbedring av disse driverne og få den enkelte medarbeider til å bli kjent med hvordan han/hun best kan bidra til å oppnå dette, er hans sterke oppfordring til oss som nå skal ta stafettpippen innenfor dette arbeidet videre.

Alltid aktiv

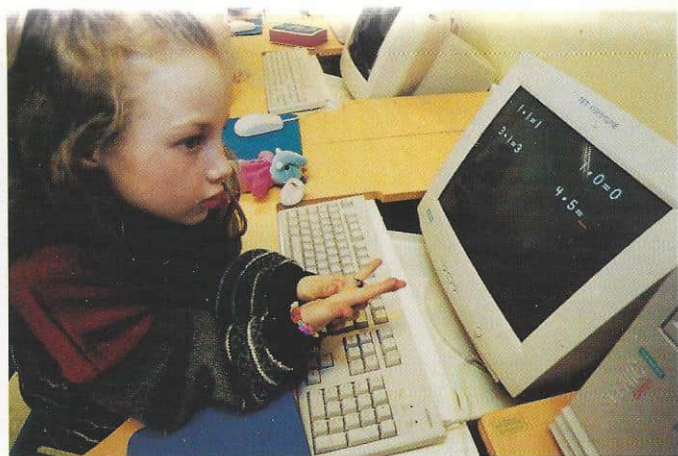
Jostein har også en oppfordring til oss alle på fritiden. Ta barna med på, og del ta selv, i sunne aktiviteter. Det tror jeg vil forebygge for mindre positive aktiviteter. Selv har han 3 barn og nå også 3 barnebarn, og sin egen oppfordring har han fulgt opp selv.

Elgjakt har vært en annen av hans fritidsinteresser. Har nok skutt en 7-8 elg, den siste forrige høst. Jostein vil nok bli en aktiv bruker av fjell og skog i årene som kommer, men elgjakt er jeg ferdig med, betror han oss. Nå vil jeg heller nyte naturen, enn å sitte regnfulle høstmorgener stille på post og fryse. På spørsmål om hva han videre vil bruke tiden til, tenker han seg om og sier "Jeg har fortsatt lyst på utfordringer, men vet ikke helt hvilke, og trenger litt ro til å tenke Jeg liker godt praktisk arbeid og liker å se resultater av det jeg gjør". Så er han på glid: Vedlikehold av hus, hytte, drift av skog som tilhører gård i Våler og mye aktivitet for fortsatt å holde seg i god form. Idretten trenger også fortsatt ledere som er villige til å ta et tak. Denne mannen får ikke problemer med å fylle fritiden som kommer med noe meningsfylt – vi på Siemens ønsker lykke til!



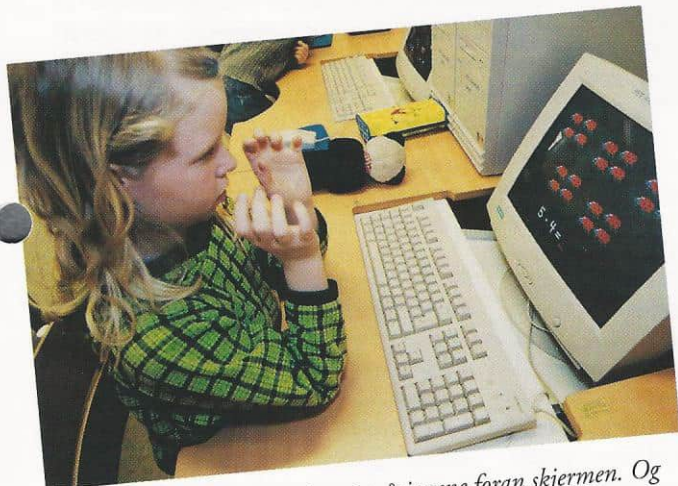
Noen medaljer er det også blitt

"Galt" sto det med rød skrift i våre mattebøker, når vi ikke var helt heldige med svaret. "Prøv igjen!", oppfordrer "mattelærerne" på Hovinhøgda skole i Fet - syv kraftige Scenic Edition PC'er av fabrikat Siemens. Gitt i gave fra divisjon ICP.

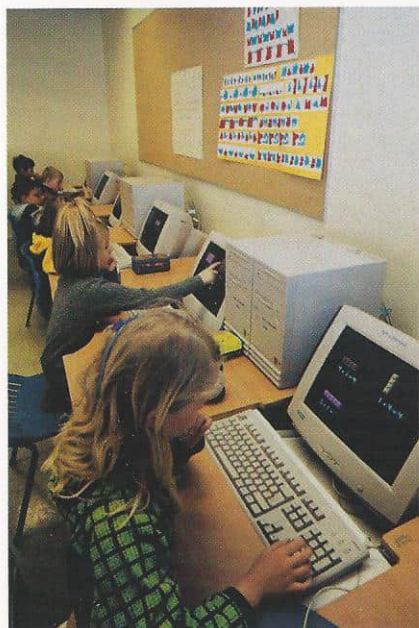
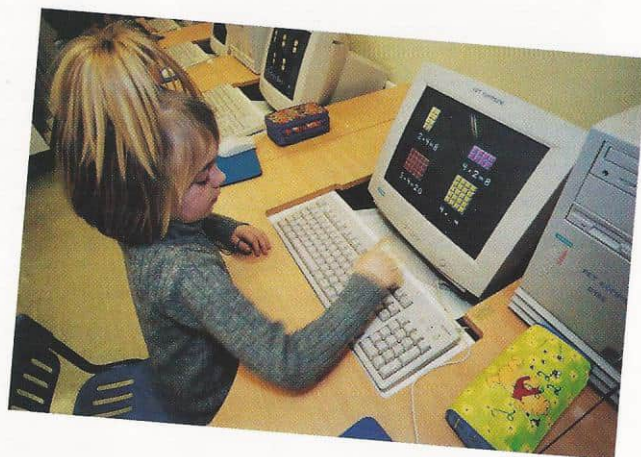


Tekst og foto: Tor Cederkvist

Prøv - og prøv igjen!



Dyp konsentrasjon preget disse åtteåringene foran skjermen. Og journalistens spørsmål om de syntes det var rart at maskinen kunne svare på alle de vanskelige spørsmålene, møtte liten forståelse. - Den bare kan det, vel!



Profesjonelle PC-arbeidsplasser i "inspirasjonsrommet" på Hovinhøgda skole. Men litt spennende computergrafikk på veggene hadde ikke vært av veien. Kanskje Siemens kan fikse det også?

Ut fra hva vi kunne observere ved å følge 29 unger i tredje klasse gjennom to timer i dette moderne matematikkrommet, er nok "prøv igjen" et pedagogisk og vesentlig klokere svar. Nederlaget blir mindre, og lysten til ikke å gi opp desto større.

Matematikkfaget må styrkes

Matematikkprosjektet ved Hovinhøgda skole i Akershus kom i gang etter initiativ fra Norske Sivilingeniørers Forening (NIF) og Landslaget for matematikk i skolen (LAMIS) i mai '99. Bakgrunnen var bekymring for den sviktende interessen man kan observere for realfagene i det norske skoleverket, og for de konsekvenser dette vil ha for hele nasjonen. En bekymring som i høy grad deles av norsk industri og deres organer. Prosjektet fikk derfor støtte fra Norges forskningsråd, Kirke-, utdannings- og forskningsdepartementet, Teknologibedriftenes Landsforening, Prosessindustriens Landsforening og Byggenæringens Landsforening. Og ikke minst Siemens, som har gitt det største og mest synlige bidraget i form av topp moderne datamaskiner. Pilotprosjektet startet i august i fjor,

mens den offisielle åpningen av matematikkrommet vil skje ved skolestart til høsten. Da inviteres lærere fra hele landet til å besøke skolen for å få ideer og inspirasjon til egne prosjekter i samme gate.

"Inspirasjonsrommet"

Datamaskinene, som er gruppert i seks barnetilpassede arbeidsplasser, utgjør bare en del av matematikkrommet. Eller inspirasjonsrommet, som de kaller det på Hovinhøgda skole. På andre stasjoner kan elevene eksperimentere med brikker og klosser basert på geometriske former, utstyr for måling og veiing osv.

- Vårt store mål er at matematikk skal være moro, sier lærer Annie Selle, entusiastisk pedagogisk leder og drivkraften bak prosjektet.

- Det tror jeg trygt vi kan si vi har lyktes med. Elevene gleder seg til timene, og lærerne blir inspirert til å lage levende undervisning. Dette rommet er også et godt eksempel på at det nytter med samarbeid om store oppgaver, uten gode sponsorer hadde dette ikke vært mulig. At år 2000 av UNESCO er utpekt til "Matematikens år" skulle vel også inspirere andre til å følge etter!



Fra 700 lamper til 3 000 GWh

I forrige nummer ga Tor-Odd Vist den historiske bakgrunnen for kraftverkene i Nidelva. Her avslutter han artikkelen med å fortelle om den tekniske gjennomføringen av anleggene.

Øvre Leirfoss i vakkert høstskrud 1998. Grunnet en kortvarig maskinfeil måtte vannet slippes forbi, og fossen viste seg fram slik den en gang var i sine glansdager. Et sjelden syn i dag. Foto: Jørgen Melhus



Maskinhallen i Nedre Leirfoss. Generator nr tre er Siemens, levert i 1958. Nr en og to er fra 1910, NEBB. Foto: Tore Wuttudal

Tekst: Tor-Odd Vist

Da Trondheim kommune var blitt eier av ".. godset Leren med alle tilhørende rettigheter ..." handlet formannskapet raskt og målbevisst. Allerede i 1896 hadde det oppnevnt en komité med det oppdrag å se på utnyttelsen av Leirfossene. Man kom fram til et sannsynlig abonnement på 6 000 installerte og 3 500 samtidig brennende normallamper, 200 installerte og 100 samtidige motorhestekrefter for første byggeperiode. Verket ble foreslått dimensjonert for 9 000, alternativt 12 000, normallamper for andre periode. I tillegg kom så sporvei fra Hjorten til Buran.

Siemens blir innkoblet

For omkostningsoverslagene henvendte man seg til firmaene Siemens & Halske i Berlin og Elektrizitätsaktiengesellschaft, vormalss Schuckert & Co. i Nürnberg. Begge overslag, som ble avgitt i begynnelsen av 1898, lød på noe nær samme beløp for ensartede deler av anlegget. Andre firma var også kommet til, men komiteen fant å ville holde seg til Schuckert & Co.

Man valgte først å bygge ut Øvre Leirfoss, da den hadde høyest fall og ville

gi flest hestekrefter. Arbeidet kom fort i gang. Kommunen skulle selv utføre alt gravings- og brueleggingsarbeid for sporveien og kabelnettet. Turbinene ble levert av Kværner Bruk. Den elektriske del av anlegget ble overdratt til Siemens & Halske i Berlin og E.A.G. vorm. Schuckert & Co. i Nürnberg. Førstnevnte firma bygde fjernledningen, kabelnettet og sporveien, sistnevnte leverte den elektriske innredningen av primær- og sekundærstasjonen.

"Trondhjems Elektricitetsværk og Sporvei" en realitet.

Det ble installert to generatorer fra Schuckert & Co. på til sammen 1 600 kW. Spenningen på høyspentnettet fra kraftstasjonen til sekundærstasjonen, som ble valgt bygget på Hospitalsløkkan, var 7 000 Volt. Noe av kraften ble der omformet til 600 Volt likestrøm for sporveien. Resten ble fordelt gjennom høyspentkabler til transformatorbokser rundt omkring i byen, hvor den ble transformert ned til 150 Volt, som forbrukerspenningen var bestemt til. (Den senere ombyggingen til 220 Volt ble en langvarig og kostbar sak som offisielt var avsluttet den 31. desember 1981). Allerede den 2. desember 1901 gav statens tilsynsmann for elektriske anlegg tilatelse til å sette hele anlegget i regelmessig drift, og to dager senere, den 4. desember, ble sporveien satt i regelmessig drift. Dermed var "Trondhjems Elektricitetsværk og Sporvei" en realitet.

Nidelva fullt utbygget?

Men behovet for elektrisk kraft økte raskere enn noen hadde forutsett. Allerede

høsten 1903 ble et nytt aggregat satt i drift, og i 1906 ble et fjerde installert. I 1907 startet utbyggingen av Nedre Leirfoss.

I dag finner vi seks kraftverk som henter sin energi fra Nidelva. I tillegg til Øvre Leirfoss, som altså ble satt i drift i 1901, har vi Nedre Leirfoss (1910), Løkaunet (1925), Svean (1940), Fjæremsfossen (1957) og Bratsberg (1977). Samlet installert effekt er 204 MW, med en milde årsproduksjon på 950 GWh.

Siemens har vært med.

Som vi ser var navnet Siemens med helt fra starten, og siden dukker det opp med jevne mellomrom.

Det eldste utstyret som eksisterer i dag finner vi i Øvre Leirfoss. Det er den originale styretavla i marmor fra 1901. Den er ikke lenger i bruk, men står bare "på stas".

Den eldste Siemens generatoren står i Løkaunet. Den er på 9 MW og har vært i drift siden starten i 1925. Dessuten ble det i Nedre Leirfoss installert en Siemens generator på 5 MW i 1958. Av Siemens transformatorer finner vi en stk. på 10 MW i Løkaunet, levert i 1992, og tre stk. på 14 MW i Svean, levert i 1996/97.

Ved moderniseringen av Nedre Leirfoss i 1984 hadde Siemens ombyggingen av kontroll- og apparatanlegget. Det samme hadde vi ved moderniseringen av Fjæremsfossen først på 1990-tallet. Vi kan også nevne at fjernstyringsanlegget for alle stasjonene i Nidelva ble levert av Siemens på 1970-tallet. Det ble i 1997 erstattet med nyere teknikk, men da av annen leverandør.

Statoil tegner serviceavtale med ITS

Afriv klæbemerket nedenfor og placér det et synligt sted, så du ved, hvor du skal ringe hen, når der opstår problemer!

Help-Desk Statoil

Man - Fre 0700-2000 - Stars

Man - Fre 0800-1600 - Delta, Idefix, RS90

Tlf 22 96 20 60 - Fax 22 96 22 22

Sikker drift med Siemens IT Service

Statoil og Siemens ITService undertegnet 17. februar en kontrakt vedrørende servicetjenester for Statoils 1300 bensinstasjoner i Norge, Sverige og Danmark. Kontrakten omfatter butikkdata og kassesystem, det vil si alt IT-utstyr inne på stasjonene - LAN, datamaskin, kasse med printere, strekkodelesere, kortterminaler osv.

Kontrakten har form av en rammeavtale, med antatt verdi over 3 år opp mot 40 millioner kroner.

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Viktige kort for oss i salgsarbeidet var at vi kunne fremstå for Statoil som en stor og kompetent norsk samarbeidspartner med søsterorganisasjoner i alle de land kontrakten gjelder. Statoil får kun en kontakflate, Siemens IT Service i Norge, sier salgsansvarlig Anne-Grethe Wäsjo.

- Vår målsetning er å etablere et langsiktig partnerskap som tilfører begge selskaper gevinst. Kontrakten er derfor av stor strategisk betydning for oss.

Kjenner bransjen

Siemens IT Service kjenner bransjens ønsker og krav, blant annet gjennom et samarbeide med Esso siden 1982. De vet derfor hva det betyr både for sluttkunden og stasjonsbetjeningen hvis f.eks. betalingssystemet ikke fungerer tilfredsstillende. På denne bakgrunn har partene kontraktsfestet en "fix-tid" på 8 timer, det vil si at alle kritiske feil skal være løst senest 8 timer etter at stasjonen har meldt problemet. Alle feil skal i første

omgang meldes til Statoils egen help desk, som sender anmodning om service videre til Siemens IT Service hvis de trenger hjelp. Ca. 50 service-kontorer i Norge, Sverige og Danmark står da til rådighet for å utbedre feilen.

- Jeg er meget godt fornøyd med den avtalen vi nå har inngått med Siemens ITService, og føler meg trygg på at vi nå har fått en ordning som sikrer en pålitelig og stabil drift av våre stasjoner, sier driftssjef Jon Erik Bjore i Statoil.



- Vi skal sørge for sikker drift av Statoilstasjonenes datautstyr, sier salgsansvarlig Anne-Grethe Wäsjo (t.v.) og prosjektleder Hanne Kleiven på IT Service.

Stort prosjekt innen omsorgssektoren



Tekst: Kurt Olsen
Foto: Stein Skumsvoll

Hjelmeland kommune tør å gå nye veier. Stavanger Aftenblad valgte i sin beskrivelse av prosjektet å kalle det et "Tekno gamle hjem". Fra venstre: Hans Kristian Sørfossmo (Hj.kom), Kurt Olsen, Jone Kvame (Hj.kom) og Jan Barlindhaug.

Installasjonsavdelingen i Stavanger har undertegnet sin største kontrakt hittil. Kunden er Hjelmeland kommune, og prosjektet gjelder total teknisk entrepriser på to nye omsorgssentre. Entreprisen omfatter elektro, heis, rør, sanitær, sentralstøvsuger og luftbehandling. Prosjektet består av 3 faser som ferdigstilles henholdsvis desember 00, desember 01 og februar 03.

Det er ikke størrelsen på kontrakten som er det mest spennende med prosjektet, men at vi skal benytte ny teknologi til å forenkle hverdagen for beboere og ansatte på omsorgssentrene. De ansatte vil benytte bærbare DECT-telefoner, hvor de vil motta alarmer og tekstmeldinger. Dersom en beboer utløser alarmen ved hjelp av smykkesender eller lignende, blir omsorgspersonalet ringt opp på sin bærbare telefon. Ved å "ta" telefonen, kvitterer omsorgspersonalet for alarmen, samt setter opp en toveis samtale til høytalende telefon på beboerrommet. Andre aktuelle meldinger på DECT-apparatet kan være brann og meldinger fra SD-anlegg (Sentral Driftskontroll).

Bussteknologi

Mulighetene er utallige når det gjelder å lage et funksjonelt og økonomisk om-

sorgssenter ved hjelp av bussteknologi. En finesse er at når beboer står opp av sengen om natten, vil lyset dimme sakte opp til behagelig nivå i soverom, i gangen og på badet. Dersom beboeren ikke er i seng i løpet av forhåndsinnstilt tid, kan vakthavende bli varslet og ta kontakt for å sjekke at alt står bra til. Det er i denne sammenheng viktig å merke seg at beboeren selv eller pårørende kan bestemme hvilke funksjoner som skal benyttes for den enkelte beboer.

Systemintegrator

Den store utfordringen for Siemens er å knytte de forskjellige systemene sammen til et system med lav brukerterskel. EIB-bussanlegg, Cerberus brannvarsling, SD-anlegg, personsikringsanlegg, HICOM telefonsentral, DECT-telefoni og SMS-meldingstjeneste (mobiltelefon tekstmeldinger) skal fungere sammen sømløst og av bruker oppfattes som ett system. For installasjonsavdelingen i Stavanger er dette også et kompetanseløft. Ni montører og saksbehandlere har gjennomgått et grunnleggende kurs i EIB-prosjektering og programmering. Vi deltar i et spennende forsknings- og utviklingsprosjekt der resultatet er konseptet "Bedre tid for omsorg". Dette konseptet har allerede blitt mottatt med betydelig interesse hos helsepersonell i kommunene.

Samarbeid

Et slikt prosjekt er ikke mulig å gjennomføre for en avdeling som Installasjon i Stavanger alene. På innsalg-siden var Jan Barlindhaug (MPR; prosjektutvikling) og Bjørn Haukaas (ITKS; informasjon, kommunikasjon og sikkerhet) fra Siemens Oslo sterkt involvert. Når det gjelder forskning og utvikling har Øystein Ramsøskar lagt ned en utrolig innsats for prosjektet. I Stavanger har prosjektleder Leif Magne Sollesnes, ITKS-ansvarlig Geir Immerstein samt Torstein Edland som EIB-programmerer jobbet mer eller mindre full tid med prosjektet siden våren 99. Måten prosjektet er håndtert og håndteres på viser hvilken styrke vi har i Siemens når vi kan samarbeide mellom avdelinger, stab, divisjoner og søsterselskap.



I testrommet til Hjelmeland-prosjektet. Fra venstre Leif Magne Sollesnes, Øystein Ramsøskar, Geir Immerstein og Torstein Edland.

Fornøyde samarbeids-
partnere.

Fra venstre Harri Alasalmi,
Timo Peltola (Onninen
Oy), Jonas Lindquist,
Roger Henriksson,
Terje Løkken (ELV),
Jari Nousiainen,
Jarmo Toikka og Hannu
Korte (Onninen Oy)



Divisjon Elektrovarme er tildelt prisen for beste leverandør av den finske grossisten Onninen Oy. Dette ser vi som et resultat av et målrettet salgsarbeid i det finske markedet - kvaliteten av våre produkter har det aldri vært noe i veien med.

"Beste leverandør"

Tekst: Terje Løkken
Foto: Onninen

Onninen Oy er en privateid grossist som arbeider både innenfor EL- og VVS-sektoren, samt har virksomheter i Sverige, Russland, Baltikum og Polen. Som el-grossist er de en av Finlands tre store, og har i en årrekke vært vår største kunde i Finland.

Hvert år gjennomfører Onninen en intern evaluering av sine ca 200 leverandører, der alle deler av organisasjonen må vurdere leverandørene i forhold til en rekke kriterier. Kriteriene omfatter i tillegg til selve produktens kvalitet, blant annet synlighet i markedet, oppfølging og opplæring, prissetting, leveransdyktighet, ordreoppfølging etc.

Egen salgsavdeling

Som omtalt i Siemens Intern våren '97

etablerte vi "Siemens Sähkölämpö – Elvärme" den 1. mars 1997. Vi avsluttet da et mangeårig samarbeid med Siemens Oy som vår representant i Finland, og etablerte vår egen salgsavdeling i Lovisa som ligger ca 10 mil øst for Helsingfors. Da Roger Henriksson, som den gang var vår eneste salgsrepresentant startet opp, forelå det også en slik evaluering fra Onninen. Resultatet den gang var nedslående, men stemte godt overens med resultatet av vår egen kundetilfredshetsundersøkelse som vi gjennomførte høsten '96. Vår markedsandel var dessuten også for dårlig. Det eneste vi scoret høyt på den gang, var våre produkters tekniske kvalitet og problemfrihet.

Vi satte i gang et målrettet arbeid for å øke både synligheten i markedet og be-

søksfrekvensen ute hos kundene. Det ga raskt resultater i form av økt omsetning og markedsandel. Etter hvert ble også vårt generelle omdømme forbedret. Våren '99 var volumet og aktivitetsnivået så høyt at vi ansatte mann nr 2, Jonas Lindquist.

Selv om vi fortsatt arbeider med forbedring og for å nå nye mål, føles det godt å få en slik påskjønnelse. Vi opplever det som en bekreftelse på at vi har gjort mye riktig og fortsatt er på rett vei. Fortsatt vil vårt slagord være "Hyvä laatu – Ongelmaton tuote!" (God kvalitet - problemfrie produkter!).

(forts. fra side 3 - Vår visjon....)

- Vi har iverksatt et omfattende prosjekt som i lys av denne trenden skal analysere sentralavdelingens funksjoner sett opp mot direksjonens og forretningsenhets behov. Målet er å utvikle effektive og fleksible funksjoner. Vi vil måtte ha to sider klart for øye: På den ene siden viktige fellesoppgaver som må ivaretas internt på vegne av Siemens-konsernet i Norge, på den andre siden oppgaver

som kanskje like gjerne kunne vært satt ut til eksterne tjenesteleverandører, - og som må være konkurransedyktige i forhold til slike. Forretningsenhets behov vil være avgjørende for omfanget av slike interne tjenester.

- Er det ikke en fare at den stadige oppsplittingen kan føre til en svekkelse av Siemens-navnets sterke posisjon?

- Navnet og merket Siemens representerer en styrke i markedet som alle Siemens-enhetene har glede av. Jeg inn-

ser faren for at en oppsplitting av selskapet også kan føre til en svekkelse av navnet. Dette må vi motvirke med bevisst samarbeid på tvers, jakte på synergieffekter, og investere i aktiviteter for å opprettholde og helst styrke Siemens-merkets posisjon i markedet.

Jeg slutter meg her helt og holdent til dr. von Pierers ord: "Vi - Siemens - vil være en vinner, og vil gjøre enhver anstrengelse for å bevise vår totale styrke".

Grip sjansen

Tekst: Stein Bjørnbekk
Foto: Tor Cederkvist

Siemens Finans AS har siden 1996 tilbudt Siemens' bedriftskunder ulike former for låne- og leasingavtaler. Godt samarbeid med de ulike divisjonene har resultert i finansiering av alt fra større byggeprosjekter til hjemme-PC ordninger for bedrifter.

Nyansatt direktør i selskapet, Bjørn S. Hannevig, tror likevel at mange i Siemens fremdeles ikke vet hvor interessant slik

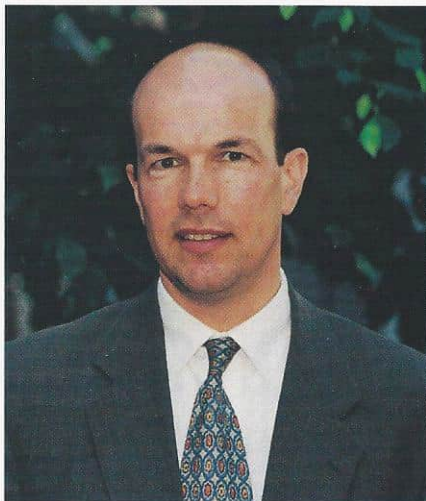
finansiering vil være for kundene.

Konkurransefortrinn

- Med finansiering fra oss slipper Siemens' kunder å gå til andre for å finansiere kjøpene sine. Dette gir Siemens et konkurransefortrinn som vi i for liten grad benytter oss av, sier Hannevig. Han er nylig ansatt som adm.dir. i Siemens Finans, men har mange års erfaring fra bank/finansvirksomhet. Han ser ingen grunn til at ikke Siemens skal kunne ta opp konkurransen med mer kjente eksterne finansieringsinstitusjoner.

- Siemens Finans har en stor potensiell fordel ved å være så nært knyttet til en produktleverandør som vi er. Gjennom et tett internt samarbeid kan vi skreddersy et helhetlig tilbud utfra den enkelte kundes behov. Ved hjelp av en slik salgs-

løsning får kunden enda flere tilknytningspunkter til selger, og sjansen vil øke for at Siemens også velges ved neste korsvei, sier Hannevig. Han legger også til at slike totalløsninger som inkluderer



Adm. dir. Bjørn S. Hannevig i Siemens Finans håper at flere salgansvarlige i Siemens får øynene opp for mulighetene som ligger i et tett gjensidig samarbeid.

finansiering kan ha stor betydning for kundens endelige valg av leverandør.

Ingen grenser

I utgangspunktet er det ingen grenser for hvilke Siemens-produkter som kan finansieres.

- Vi driver i det vesentlige med såkalt gjenstandsbasert finansiering, og leasingfinansierer alt fra nye PC'er hos ulike bedrifter, via leieløsninger av medisinsk utstyr til lånefinansiering til ulike industriformål, sier Hannevig.

- Som en del av Siemens AG er Siemens Finans representert over hele verden, og vi har dermed et godt grunnlag for å tilpasse internasjonale løsninger til norske forhold.

Syvende størst i verden

Som det syvende største finansieringsselskap i verden, og det femte største i Norge, har Siemens Finans økonomiske ressurser til å finansiere alle typer prosjekter.

- Internasjonalt er vi i vekst, og har som mål å bli verdens femte største i løpet av få år, sier Hannevig.

- Vi håper at også vi i Norge skal bidra til en slik fremgang, men da må vi greie å overbevise internt i Siemens om at vi har gjensidig nytte av et samarbeid. Erfaringen gjennom fire års virksomhet viser nemlig at nytteverdien er stor, avslutter Hannevig.

Siemens på oppfinnertoppen



Den tyske forbundskansleren Gerhard Schroeder besøkte nylig Siemens AGs forsknings- og utviklingsenter i München. Sentret er en hjørnestein i Siemens' forskningsvirksomhet, som involverer 50 000 medarbeidere i 30 land. Konsernet bruker hvert år 40 milliarder kroner på forskning og utvikling.

Schroeders besøk illustrerer den viktige posisjonen Siemens har på dette feltet, både i tysk og europeisk sammenheng. Hvert år tar Siemens patent på ca. 5000 innovasjoner, et antall som ingen andre europeiske selskaper kan matche. Hvor viktig innovasjonene er for konsernets utvikling og fremtid vises ved at 75% av omsetningen utgjøres av produkter som er mindre enn 5 år gamle.

Vi flyr videre!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Etter avslutningen av Gardermoprojektene synes vi nå vi er såpass flinke på flyplassproblematikk at vi aktivt vil gå inn for å utvikle dette feltet videre, sier Jan Barlindhaug på Divisjon Installasjon.

Jan var prosjektkoordinator på Gardermoen, og vet hva han snakker om. En konsekvens av dette er at Odd Reme, tidligere Luftfartsverket, nå er ansatt hos oss.

- En av hans viktige oppgaver blir å overta innspill fra andre i firmaet, kanskje spesielt medarbeiderne på våre avdelingskontorer som snuser seg frem til at noe kanskje er i ferd med å skje på deres lokale flyplass. Reaksjonen må da ikke lenger være at dette er for avansert og ikke noe for oss. Spill ballen videre til Odd, kanskje setter han den i mål, sier Jan entusiastisk.

Koordinator

- Jeg er vel ikke helt varm i Siemens-trøya enda, og mine oppgaver er fortsatt under utvikling. Men en rolle som Key Account Manager ligger klart i kortene, sier Odd Reme.

Etter 9 år i Luftfartsverket kjenner han

bransjen godt, både den sivile og den militære side.

Plasseringen i Divisjon Installasjon synes

også fornuftig, det er jo den enhet i vårt firma som er representert på flest steder i landet. Sannsynligvis på de fleste steder der Luftfartsverket har stamflyplasser. Hvis våre lokale representanter er flinke til å fange opp signaler og kanalisere disse til Odd, vil han spille videre på vår mangslungne organisasjon. Luftfartsverket trenger alt fra PC'er til tunge anleggsleveranser.

Markedet er der

Etter at Gardermoen er på plass og Værnes har fått et løft, tror vel mange av oss at markedet nå må være nede for telling. Men det er slett ikke tilfellet, kan Reme fortelle. Luftfartsverket investerer jevnt og trutt 5-600 millioner i infrastrukturprosjekter hvert år, uavhengig av varierende konjunkturer. Mange større utbedringer står også for tur.

- Værnes skal bygges videre, blant annet



Med Odd Reme som "innflyvningslys", i rollen som Key Account Manager mot Luftfartsverket, bør Siemens kunne lande de fleste flyplassoppdrag på en sikker måte.

med nytt kontrollsentral. Sola og Bergen får løft i 500 millioner-klassen. Torp er i eksplosjonsaktig vekst, og på litt sikt kommer Pir B på Gardermoen, sier Odd.

- Dessuten begynner flyselskapene å tjene penger igjen, det fører også til investeringer!

Vi skal lykkes!

Odd er optimistisk når vi spør ham om våre sjanser for å lykkes i dette markedet.

- OSL/Gardermoen er naturligvis et springbrett. Når vi kombinerer erfaringene fra dette prosjektet med den kompetanse og det produktspekter vi har i eget firma, kommer vi langt. I tillegg kan vi trekke på Siemens AG's datterselskaper, blant annet ADB i Belgia, slik vi gjorde på Gardermoen. Dette gir oss en egendekning på høykvalitetsutstyr som jeg tror ingen andre firmaer kan matche.

Kontrakt med energiverket i Kosovo

Tekst: Anita Brækken
Foto: Einar Fiske

Norwegian Power Group (NPG) med Siemens AS i spissen inviterte General Manager Fatos Aliu og Distribusjonssjef Naim Bejtullahu til Norge i januar måned. Formålet med besøket var signering av vår første kontrakt i Kosovo, samt å ta dem med til Utenriksdepartementet for å diskutere kommende prosjekter. NPG-partnerne NTE og Alcatel hadde også ansvar for deler av Norgesoppholdet.

Jacobsen Elektro as, som var sammen med NPG på Fact Finding Mission i Kosovo i oktober forrige år, overtok gjestene i slutten av uka i forbindelse med deres kontrakt for rehabilitering av en trafostasjon i Pirana.

Suha Reka, - eller "Tørr elv" som vi ville ha sagt på norsk, er navnet på transformatorstasjonen Siemens AS har fått i oppdrag å bygge opp igjen etter mange

år med investeringstørke og påfølgende krigsødeleggelser. Prosjektet er et turn-key anlegg for Suha Reka trafostasjon. Idriftsettelse og overtagelse er berammet til juni 2000. NTE har fått ansvar for montasjearbeidene. Siemens' prosjektleider er Olav Tronsaune, mens Geir Simonsen på EFO's Eksportavdeling er prosjektansvarlig. Vi krysser fingrene for at elven ikke lenger er tørr til sommeren!



*Kontraktsforhandlinger og -signering i Trondheim 19. januar 2000.
Fr.: Geir Simonsen, Anita Brækken, Naim Bejtullahu, Olav Tronsaune,
Carl O Solberg, Snorre Færevik (NTE), Fatos Aliu, Suad Saric.*



Ove Aasebo og Jan G. Rasmussen var blant de som profilerte Siemens under Næringslivsdagen '2000 i Bergen.

Næringslivsdagen '2000 i Bergen

Tekst og foto: Bjørn Magnus Bjørndal

Siemens var i år representert med stand under Næringslivsdagen '2000 på Universitetet i Bergen. Arrangement er i regi av IAESTE, (The International Association for the Exchange of Students for Technical Experience) og fant sted onsdag 1.mars i Realfagbygget. Næringslivsdagen er bindeleddet mellom næringslivet og de teknisk-naturvitenskapelige studentene fra universitet og høyskoler i Bergen.

I tillegg til stand hvor studentene kunne innhente informasjon og samtale med personel fra ulike miljøer i Siemens ble det også avholdt en bedriftspresentasjon. Her fokuserte plass-sjef i Siemens

Bergen, Jan G. Rasmussen, på vår lokale virksomhet i Bergen, og på hvordan Siemens i dag fremstår som et multinasjonalt selskap med mange karrieremuligheter, og ikke som et tysk selskap med internasjonal virksomhet.

På standen var personell fra våre tradisjonelle anleggsdivisjoner, ICN, SBS og personal representert. Standen var godt besøkt, og nysgjerrigheten blant studentene stor.

Jan G. Rasmussen sier til Siemens Intern at det er flere gode grunner til å delta på slike arrangement. Vi får profilert Siemens sammen med andre nasjonale og lokale teknologibedrifter, vi blir bedre

kjent med de ulike utdannelse miljøene som finnes for på denne måten kunne rekruttere personel med mer utradisjonell bakgrunn. Dette gjelder både faglig og kulturelt. Og sist men ikke minst støtte opp under det arbeidet som legges ned av studentene i en slik sammenheng.

Blikkfanger på standen var ivaretatt med plakater og lignende som er anskaffet sentralt til bruk for kontakten med skoleleverket. Denne kontakten er i dag ivaretatt av Aage Amundsen som jobber spesielt med dette. Dersom noen trenger hjelp og assistanse i forbindelse med kontakt med skole- og undervisningsmiljø er det bare å ta kontakt med Aage.

Siemens-profilering på NTNU

Tekst: Aage Amundsen

Over 150 studenter og en rekke profesorer ved NTNU ble informert om Siemens' virksomhet på området solceller 24. jan 2000.

Vi hadde invitert Dr. Wilhelm Kusian fra Siemens i München til å holde en gjesteforelesning om dette temaet. Solceller omdanner sollys direkte til elektrisk energi, og de vil spille en sentral rolle når vi i framtiden ønsker å basere oss på nye, fornybare og miljøvennlige energikilder. Framtidens energiforsyning er vel et av de viktigste temaer i dagens

debatt, for energi trengs til alle menneskelige gjøremål. Temaet ble valgt ut i samarbeid med Institutt for Elkraftteknikk ved NTNU.

Relasjonsbygging

Dette var et ledd i vår virksomhet rettet mot Skoleverket og særlig NTNU der vi rekrutterer mange av våre toppkvalifiserte medarbeidere. Da er det også viktig at vi profilerer Siemens som et spennende firma med avansert virksomhet, slik at studentene gjerne vi komme til oss når de skal ut i arbeidslivet. Dette lyktes vi med i stor grad, for Dr. Kusian holdt et engasjert foredrag på engelsk og etterlot ingen tvil om Siemens' formidable kompetanse på dette området!

Dr. Kusian fikk også møte noen professorer som er i ferd

med å starte et norsk prosjekt om solceller.

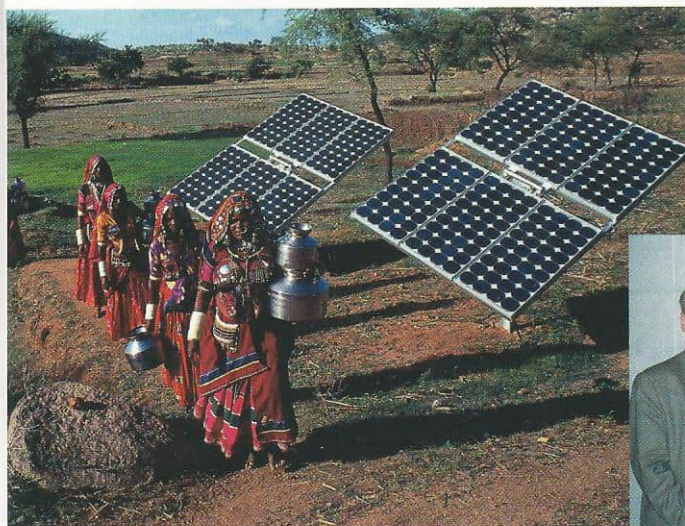
Det ble en ivrig utveksling av erfaringer og synspunkter innen dette høyteknologiske fagområdet, og det var tydelig at professorene hadde stort utbytte av å komme i kontakt med vår solcellespesialist.

Siemens i verdenstoppen

Siemens er blant de aller største på verdensmarkedet når det gjelder produksjon av solceller. Verdens største enkeltinstallasjon av solceller har Siemens laget på taket av en stor bygning i München. Dessuten er det flere avsidessliggende landsbyer i den tredje verden langt fra all annen elforsyning som får pumpet vann, får elektrisk lys og strøm til andre formål fra anlegg med Siemens solceller. Dette er effektiv utviklingshjelp i praksis!

Dette arrangementet ga lyst til gjentagelser. Siemens har så mye å tilby av spennende og aktuelle tema for gjesteforelesninger at dette kan gi oss en veldig fin profilering både mot professorer, forskere, studenter og andre. Slike tiltak vil sikkert gjøre Siemens enda mer attraktiv både som samarbeidspartner og som arbeidsgiver.

Professor Wilhelm Kusian flankert av Øyvind Skarstein, NTNU (t.v) og Aage Amundsen.



Bli en Siemens-ambassadør, du også!

Tekst: Vibeke Rosset
Foto: Tess

Om du jobber på kontor, fabrikk eller anlegg - nå har du anledning til å skaffe deg flotte plagg med riktig Siemens-profil!

Fra 1. januar 2000 har Siemens inngått en avtale med Tess Oslo AS for levering av spesialprofilert arbeidstøy og sikkerhetsutstyr. Den nye avtalen fokuserer på og ivaretar viktige områder for hele Siemens - rabatterte via innkjøpsavtale, enhetlig profil og god sikkerhet.

Felles profil

Siemens i Norge har tradisjonelt ikke lagt særlig vekt på betydningen av å pro-

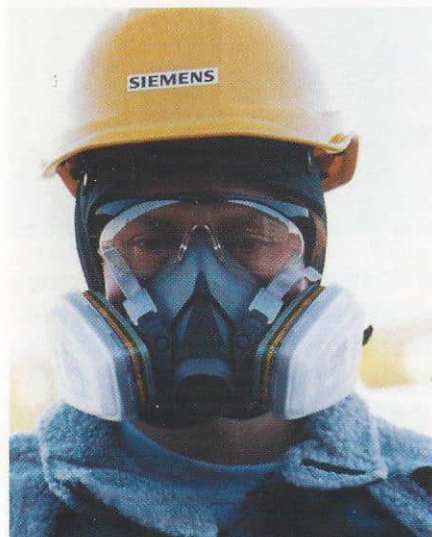
på. Odd Egil Nisja og Leif Einar Øverland i avd. Teknisk Innkjøp, Divisjon Installasjon, har vært prosjektledere og primus motorer for prosjekt "nytt arbeidstøy". Prosjektet ble primært igangsatt fordi divisjonen ønsket å redusere kostnadene på innkjøp av arbeidstøy, samt at medarbeidere skulle få en enhetlig profil.

Lønnsomt og profesjonelt

Det nye arbeidstøyet er ikke bare flott å se på. Mange av artiklene er også laget i flammehemmende kvalitet. Dette overgår vanlig standard på arbeidstøy og gir ekstra trygghet for Siemens-medarbeidere som jobber på bygg og anlegg. Direksjonen, Sentralavdeling Markedskommunikasjon og Sentralavdeling Sikkerhet og Kvalitet har

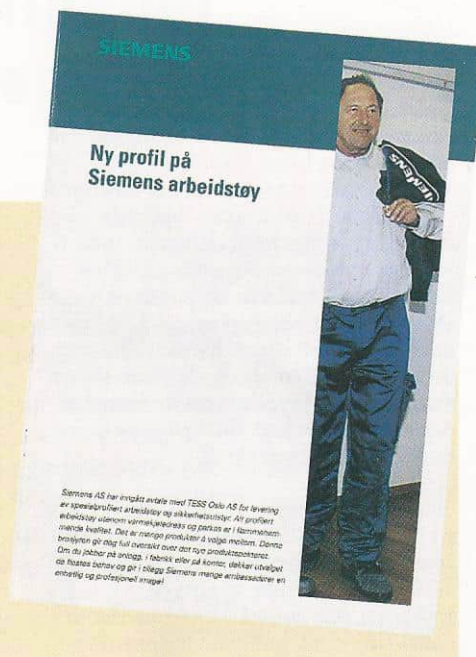
filere seg likt på anlegg rundt omkring i landet. Dette blir det nå en forandring

gitt ubetinget støtte til prosjektet og oppfordrer flest mulig divisjoner og datterselskaper om å benytte seg av avtalen og bestille arbeidstøy fra Tess.



Ny produktbrosjyre

En rykende fersk brosjyre som gir full oversikt over det nye produktspekteret blir nå distribuert til alle divisjoner og AS-er i Siemens. I brosjyren vil du finne eget bestillingsskjema for alle artiklene. I tillegg kan du handle varer on line, da Tess har laget et eget Siemens Handlenett for oss. www.tess.no/siemens



Siemens i Trondheim har tre montører på oppdrag i Tanzania. Klubben har mottatt følgende reisebrev fra disse gutta, og vi synes det gir en så god beskrivelse av forholdene i felten at vi velger å la Siemens Interns lesere få del i det.

Reisebrev fra Kidatu, Tanzania.

Det verker i beina, ingen nattesøvn å tørke vekk fra øynene, vi har sittet på flyet fra Zurich i mer enn ti timer. Befinner oss på flyplassen i Dar es Salaam, varmen og den høye luftfuktigheten kjennes ubehagelig. Tempoet på flyplassen er avslappet, og vi faller snart inn i rytmen til lokalbefolkningen. Etter to timer passerer vi passkontrollen, og 30 ivrige drosjesjåfører begynner å slåss om bagasjen vår. Vi forklarer at en fra Kidatu er der for å hente oss, og de roer seg ned like fort som gresshoppene når regnet kommer.

Dar es Salaam er en storby, men helt annerledes enn vi hadde forestilt oss. Turen fra flyplassen, gjennom Dar, utover mot Mikumi nasjonalpark og til slutt Kidatu, var ei 6 timers opplevelse av fattigdom og nød.

Sjåføren ba oss tidlig om å låse alle dører og bagasjerom på bilen. Når trafikken går sakte, stjeler de fra biler i fart. Gateselgere i alle aldre, med alt fra dårlig verktoy til såpe og utleste aviser, overfalt oss hver gang bilen sto stille. Vel ute av sentrum gikk det så sandspruten stod rundt pick-upen. Sjåføren trodde sikkert at han imponerte oss, men vi var mer redde enn imponert. Det var fullt av barn, syklistene og bavianer overalt, men bilen var aldri under 120 km/t noen steder. Martin Schanke tok det tydeligvis for gitt at alt og alle kom seg unna til rett tid. Oppstod det en kritisk situasjon, slakket han aldri på gassen, men kunne fløyte litt av og til.

"Fire koinnstaure og et blækketak", slik så en melkerampe i Åsenfjorden ut for 30 år siden. Her står det BAR OG RESTAURANT på slike byggverk. Vi kunne ikke unngå å legge merke til andre ting også, gubbene ligger i skyg-

gen og slapper av, mens kvinnene jobber. Det blir som å ta fram leseboka fra barneskolen. Den om Ola-Ola fra Heia, der far ligger på sofaen og mor syr. Hva gikk galt, det ser jo så naturlig ut?

På jobben går ting som normalt, ikke mye annerledes enn hjemme i Norge. Hjelperne har et annet forhold til arbeidstid og arbeidsmoral enn oss. De sier "I am tired", så blir de borte noen timer.

Å kommunisere med dem går også bra. Da vi skulle sjauke inn nye tavler, gikk det for fort med en av hjelperne, tavla holdt på å havne i generatorgruva. En ellers så sindig sælbygg kvasset seg opp og ropte på klingende engelsk: "Det må da for helvete gå an å take it easy". Det ble forstått.

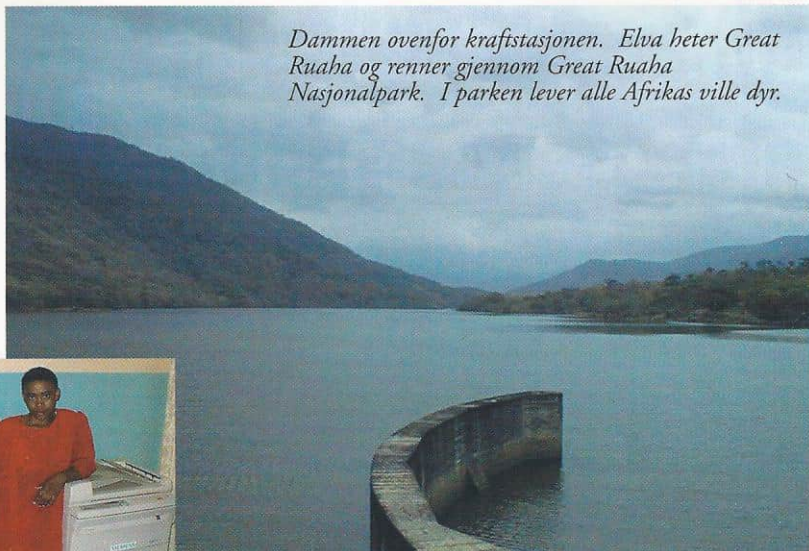
Vi har en kjempeflink kokk som lager vidunderlig mat, men sarte mager er litt bob—bob—bob i starten, men faser seg vel inn etter hvert.

Når vi sitter i sola og spiser, løper laushunder og bavianer i flokk omkring oss. Bavianer er fredelige dyr..... om dagen. Utenfor boligen vår står et digert mangotree, og her er det apeliv om natten. De hopper fra treet, ned på bølgeblikktaket vårt, og tilbake igjen. Vekkerklokke er helt unødvendig.

Når det gjelder myggen, er ikke den "så" ille. Om dagen, på det varmeste, holder den seg i skyggen sammen med gubben. Mangofluene derimot, de legger egg i trusene våre som henger til tork på snor. De gjør ikke så mye av seg da, men når vi tar trusene i bruk, og det blir varmt, da klekkes eggene ut og det blir liv i leiren. Har hørt om en som fikk betennelse, og måtte skjære bort et stort stykke.

To ganger i uka må vi bli med kokken

Dammen ovenfor kraftstasjonen. Elva heter Great Ruaha og renner gjennom Great Ruaha Nasjonalpark. I parken lever alle Afrikas ville dyr.



Hushjelpe heter Therecia og er 17 år gammel. (Det påstår hun iallefall selv) Hun vasker klær og hus og hjelper ellers kokken når det er nødvendig. Therecia bor i landsbyen, Ruaha, og går de tre kilometerne fra landsbyen opp til anlegget hver dag.

på shopping. Det foregår på et marked i Rouha, dennærmeste landsbyen. Alle salgsboder er reist av stokker og bølgeblikk, det er fluer og høner i skjønn forening, kokken pruter og gestikulerer, bakerst kommer vi med pengepungen. Får dårlig samvittighet når man lar seg fascinere av dette livet.

Det sikreste innslaget på handleturen er "Seven Seconds". Det er en gutt i 14 - 16 års alderen som dukker opp før det har gått 7 sekunder fra vi har stoppet bilen. 500 shilling til han, og frontruta og speilene er blanke når vi kommer tilbake.

Så må vi opp til dammen, her kjøper vi høner. Det er også litt av ei opplevelse. Damen som selger høner, og kokken, krangler om hvordan hønene er. Selgeren byr fram hønene, kokken veier dem i hendene og hiver dem tilbake hvis de er for lette. Omsider har han godkjent 10 høner, og tilbaketuren kan starte. Dama som solgte hønene vil gjerne sitte på ned til bygda, og hun og kokken kakler i vei på swahili i baksetet. På platten ligger ti høner og flakser med sammenbundne føtter.

I og med at denne handleturen tok så lang tid, måtte vi droppe kokken i full fart, slik at han kunne lage lunch til oss. Hvor travelt det ble, skjønte vi da vi kom for å spise. Kokken hadde ikke hatt tid til å slakte hønene, så de lå og flakset på kjøkkengulvet ved siden av oss mens vi spiste.

*Hilsen
Asle Langeng, Torleif Kulseth og
Ragnar Døhl.*

Høytidelig åpning av nyrenoverte kontorlokaler i bygg 4, Trondheim

Bare hornmusikken manglet da FM i Trondheim arrangerte høytidelig åpning av nyoppussede og totalrenoverte lokaler i Vestfløyen i 4-2 i slutten av desember måned.

Med nye og gamle kolleger og fabrikk-sjefer, plassledelse, representanter fra Krag Arkitektkontor A/S, Siv. ing. Karl Knudsen A/S og ICG A/S div Gjettum til stede, holdt Tormod Bekken en innledende tale og minnet om at det var nøyaktig ett år siden starten på prosjektet. Resultatet er 700 m² moderne kontorlokaler med det aller nyeste innen byggautomatikk. Bekken la i talen vekt på at målsettingen etter nærmere 40 år uten oppussing, var å oppfylle nåtidens og fremtidens krav til bl a fleksible innredninger og riktig innneklima via god luftveksling, stabil temperatur og kjøling av luft som kommer inn (sommer).

Dyptgående rehabilitering

Med et budsjett på 6,4 mill. kr (som det ser ut til skal holde), og dyktige fagfolk, har det i løpet av året foregått en demokratisk prosess der også fire representanter fra brukerne har hatt en betydelig innflytelse i prosjekteringsfasen. Etter

mange runder der forarbeidet ble betydelig vektlagt, kan FM i dag presentere en multiareal-løsning som er veldig funksjonell etter dagens krav, med kombinasjoner av cellekontor på standardstørrelse ca 9,5 m² og landskap, sistnevnte spesielt godt egnet for å jobbe i prosjekter.

Byggautomatisering

Det er installert EIB som overordnet styresystem. Systemet justerer lyset på pendelarmatur ut fra lys utenfra. Lys i korridorene styres av romføler. Styringen av ventilasjonsanlegg er levert av Landis & Stefa, og skal sikre rikelig tilgang på luft samt stabil temperatur.

Seksjonssjefen skar over båndet

Johan M. Varmedal fikk æren av å forestå den offisielle åpningen av lokalene. Selve redskapet var en kniv med inngravert dato 17.12.99. Fra tidligere



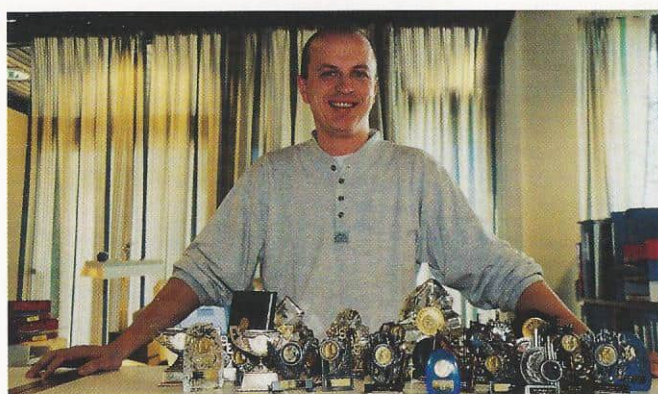
Johan M. Varmedal skjærer over båndet bivaen av Tormod Bekken, FM eiendomsdrift, som er ansvarlig for renoveringsarbeidet.

fabrikksjef Agnar Ræstad fikk han overrakt en ny-smidd "tredaill" fylt med twist, med inskripsjoner og lykkeønskninger under. Ræstad & kompani flyttet i 1962 inn i det nye fabrikkbygget, som den gang var et moderne bygg.

Varmedal takket for utmerkelsen og sa at det har vært en lang vei å gå etter mange år i gamle lokaler, fram til her vi står i dag. Avslutningsvis tillot han seg en kommentar med adresse til den tidligere ledelsen: Jeg har forståelse dersom det oppleves vemodig å bli så brutalt og bokstavelig vaska ned fra veggene!

Siemens Intern ønsker lykke til i nytt fysisk arbeidsmiljø.

*Tekst: Anita Brækken
Foto: Einar Fiske*



Samtidig som 10-års-jubileet for minigolfgruppa i Siemens nærmer seg med stormskritt, forsvinner spillerne like fort. Ikke fordi de slutter å spille, men fordi de slutter i Siemens. Heller ikke det av fri vilje, men fordi de enhetene de tilhører forsvinner ut av firmaet. Elektronikkfabrikken til Sonac, Siemens Elektroengros til danske Solar,

Av de 12 som spilte serie sist år, er nå bare 5

Bli minigolfer i Siemenslaget!

Frode Haugen med en del av de premiene han har fått i minigolf siden han begynte i Siemens i '94.

tilbake. Derfor - har du sans for minigolf, ta kontakt med gruppa!

Minigolfgruppa er mest aktiv om vinteren, av naturlige grunner. Mange av medlemmene spiller "ekte" golf om sommeren, men minigolfsen er fin erstatningstrening i mørke vinterkvelder.

Tekst/foto: Tor Cederkvist

Sverre Halseth til minne.



Det var med sorg vi mottok beskjed om Sverre Halseths død.

Fredag 18 februar var Sverre innom på besøk hos oss, i og med at han for tiden var ute i permittering. Han var tilsynelatende i fin form, derfor var sjokket desto større for oss da det triste budskapet nådde oss rett over helgen.

Sverre startet i Siemens ved Elektrovarmefabrikken i 1969. Etter ca 9 år der ønsket han et skifte, og begynte så ved vår Sterkstrømfabrikk, nå Energiforsyning Distribusjon. Her tok han fagbrev som tavlemontør. Før han begynte i Siemens hadde han allsidig erfaring både som sjømann og ved fabrikkarbeid i både Oslo og Trondheim. Sverre var en erfaren og dyktig fagperson som vi vil savne. Også de mange historiene han kunne bidra med på bakgrunn av sin allsidige erfaring vil bli savnet blant arbeidskameratene.

Sverre viste ofte sitt engasjement, enten det var i forhold til jobb eller i forhold til fagforeningsarbeid, og han stilte alltid opp. Dette gjaldt enten det var en jobb som krevde ekstra innsats eller det var aktuelle problemstillinger som krevde styrke og fellesskap. Det var heller aldri nei å høre enten det var å stille opp på utfordrende oppgaver eller det var sosiale ting.

Sverre var født 26.9.44 og i en alder av bare 55 år mistet vi en kollega som vi hadde sett for oss å få arbeide sammen med i mange år framover. Sverre etterlater seg kone og to voksne barn samt barnebarn. Våre tanker går også til dem i denne stund.

Vi lyser fred over hans minne.

Arbeidskollegaer i EFO DL

Hjertelig takk

Kjære Siemensvenner!

Hjertelig takk for alle hilsener, blomster og gaver ved min overgang til "Seniorklubben". Takk også for alle de gode og givende arbeidsår vi har hatt sammen, fra starten i Sandakerveien til avslutningen med Gardermobaneprosjektet.

Askild Johan Sandvold S/O

- til Direksjonen og Pensjonistforeningen for blomsterhilsen til min 90 års dag.

Arvid Weiseth S/T

- for blomster oppmerksomhet i anledning min 70 års dag.

Tordis I. Kvellø S/T

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

Tor Wæhler S/O

- for oppmerksomheten til Direksjonen og kolleger i Trondheim og Ålesund for vakre blomster og gave i anledning min 60 års dag.

Gunhild Halstensen SEE/Ålesund

- for alle blomster og gaver i anledning mitt 2 x 25 års jubileum.

May Britt Granli

- til kolleger i avd. Industri Oslo for arrangementet og den fine gaven jeg fikk da jeg sluttet ved Tekn. Avd.

Torgeir Flatås S/O

- til Direksjonen og kolleger i Siemens for fine blomster og en kjempeflott gave i anledning min 50-års dag

Odd Gunnar Sund

- til Direksjonen, Divisjon IT-Service Vest, kollegaer og venner for vakre blomster, konfekt, bok og nydelig gullsmykke ved min fratreldelse i Siemens.

Lykke til videre alle sammen, jeg kommer til å savne dere!

Magnhild Halvorsen, S/B

- til direksjonen for nydelig blomsteroppsats i anledning min 60 års dag.

Otto von Borgen S/T

- til Direksjonen/Firmaet, arbeidskolleger og tidligere arbeidskolleger i Elektrovarmefabrikken for oppmerksomheten i anledning min 60 års dag.

Arvid Sveen S/T

- til Direksjonen for hyggelig blomsterhilsen i anledning min 67-års dag.

Theodor Bjørnstad S/O

- til Direksjonen, Divisjon Elektrovarme og arbeidskamerater for blomster og gaver ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Gunnar Ydse S/T

- til Direksjonen, divisjonsledelsen, kolleger og venner for hilsener, blomster og gaver i forbindelse med min 50 års dag.

Helge Kalve

- til kollegaer og venner for den fine gaven, og for hyggelige hilsener på min 60 års dag

Vivian Dahl S/O

- til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 80 års dag.

Odd Bjørnaas S/T

- til Firmaet for oppmerksomheten i forbindelse med min 70 års dag.

Tormod Eidsvåg S/T

- til Direksjonen for blomster og gratulasjoner i forbindelse med min 85 års dag.

Asbjørn Nord

- til Direksjonen og Seniorklubben for oppmerksomheten på min 70 års dag.

Leif Jacobsen S/O

- til Installasjon og Montørklubben for blomster og gaver i forbindelse med min avgang i Siemens.

Arne Vold S/O

- til Direksjonen, kollegaer og Seniorklubben for blomster og hyggelige hilsener i anledning min 70 års dag.

Gunnar Johansen S/O

- til Direksjonen for konfekt til jul og til avdelingen, Formanskontoet for nydelige blomster.

Jens Eriksen S/O

- til Direksjonen, Seniorklubben og tidligere kollegaer for vakre blomster og hilsener til min 80 års dag.

Alf Jørgensen S/O

- til Direksjonen, Div. Installasjon, Facility Management, Siemens Montørklubb og kollegaer for blomster og gaver ved min 50 års dag.

Thore Reidar Böhler S/O

- Hanna Fisknes takket i forrige nr. for oppmerksomheten ved hennes 90 års dag, men ved en feil ble navnet til Fiskvik. Vi beklager. Hun sender nok en hilsen og takker for deilig julehilsen og ønsker firmaet et riktig godt år 2000.

Hanna Fisknes S/T

- til Direksjonen, Divisjon Elektrovarme, Verkstedklubb og arbeidskamerater for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25 års jubileum og pensjonering.

Edel Mathisen S/T

- for godt samarbeid og gaver fra bedrift og arbeidskolleger i forbindelse med min overgang til pensjonisttilværelsen.

Grethe Tiller S/T

- til Direksjonen for vakre roser, til montørklubben for vakre orkideer og til kolleger for vakkert maleri i anledning min 50 års dag.

Sunny Lundgren S/B

- for all oppmerksomhet og de vakre blomstene i anledning min 60 års dag.

Kjell Eide S/S

- til Direksjonen og personaldirektør for den nydelige gullklokka, andre gaver og blomster

jeg fikk under en smakfull lunch og hyggelig dialog i anledning mitt 50-års-jubileum. En stor takk også til SLI og kolleger for gaver og festlig samvær den 7. mars.

Knut A Thanem S/O

-til firmaledelsen for oppmerksomheten i anledning mitt 25 -års jubileum.

Arild Berg

- til Montørklubben og Direksjonen for oppmerksomheten i anledning min 50 års dag.

Tor Hammer S/T

-til Direksjonen for vakre blomster til våre 67 års dager.

Hilde og Rolf Andersen S/O

- til venner og kolleger for gaver og annen hyggelig oppmerksomhet i forbindelse med min overgang til AFP den 01.04.00

Jostein Haraldseid

Velkommen nyansatte

Andersen, Unni Braatland, Oslo
Andresen, Lars Johan, Oslo
Andresen, Stian, Oslo
Berthelsen, John, Stavanger
Boutin, Jean-Francois, Oslo
Bækkelund, Bjørn Ove, Oslo
Daljord, Vidar Henning, Tromsø
Deverill, Christopher, Oslo
Elvebakk, Mona, Sunnfjord
Ensrud, Gunnar, Oslo
Fagervik, Marit, Stavanger
Flatebø, Anne Sofie Holme, Bergen
Flock, Odd S., Oslo

Garnes, Øystein Løhre, Oslo
Gilbert, Raymond Charles, Oslo
Gjervan, Martha Asphaug, Trondheim
Hannevig, Bjørn Sverre, Oslo
Harstad, Tarald, Oslo
Henriksen, Asbjørn Langseth, Skien
Holby, Merethe, Oslo
Holseter, Tony Andre, Oslo
Holvik, Tommy, Oslo
Jensen, Gorm R., Oslo
Juell, Svein Helge, Stavanger
Kårvatn, Ane, Oslo
Langseth, Petter, Oslo
Lie, Magnus, Bodø
Matsen, Stein, Oslo
Mortensen, Robin, Skien
Mortensen, Torkild, Tromsø

Nergaard, Aud Synnøve, 38
Opsal, Ragnhild, Oslo
Ovesen, Jan Øyvind Neergaard, Oslo
Pedersen, Lene Søndergaard, Oslo
Pettersen, Jan-Ivar, Oslo
Ramsland, Geir, Kristiansand S
Samuelsen, Johnny Georg, Bodø
Sandvik, Knut, Stavanger
Selboe, Heidi, Trondheim
Selliers, Andre, Oslo
Solvik, Håkon, Oslo
Svenske, Kjell-Yngvar, Kirkenes
Ulvang, Hilde Karin, Oslo
Voldsund, Atle, Stavanger
Wilmann, Odd, Oslo
Zamir, Noor, Oslo
Ødegård, Harald, Oslo

Vi gratulerer:

25- års jubileum

30.04 Bjørkli, Odd S/T
05.05 Horn, Johan Fredrik S/O
01.06 Berntsen, Karin S/O
01.06 Wallace, Kirsten S/O
02.06 Staulen, Arnstein S/S.sjøen
01.05 Strand, Helge Øivind SVA

40 års jubileum

20.04 Johansen, Alf Jan S/O
08.06 Bergmann, Hans Petter S/T

50 år

07.04 Kvernhusløkken, Arne S/O
08.04 Støbakk, Joar S/T
19.04 Christensen, Jim S/Mo i Rana
20.04 Pedersen, Per Henning S/O
27.04 Aasvang, Steinar S/T
28.04 Romundstad, Kjell S/T
03.05 Torgersen, Håkon S/T
04.05 Nordgård, Eilif S/Tromsø
06.05 Helland, Anne-Tove S/B
08.05 Myhre, Jørgen Christian S/T
11.05 Bjørkli, Odd S/T
19.05 Thorsen, Jan S/O
26.05 Saric, Suad S/T
08.06 Mortensvik, Nils Birger S/T
21.06 Bjerling, Peter S/O
02.05 Myr, Kåre SVA

60 år

09.04 Neset, Roar S/T
19.04 Foss, Gerd S/B
22.04 Jensen, Peter S/O
07.05 Sæther, Jorun S/T
02.06 Mølster, Botolv S/B

67 år

09.04 Tiller, Bjørn S/T
28.05 Furnes, Magne S/Sunnfjord
29.05 Viggan, Ragnar E S/T
04.06 Rønne, Gunnar S/T
25.06 Birkeland, Gunnar S/O
25.06 Lyngen, Arnfinn S/T
26.06 Andersen, Søren E S/T

70 år

11.04 Kjellesvik, Karl
Skogveien 25 B, 1406 Ski
12.04 Winther, Jack, 8684 Grane
16.04 Bye, Per, Torp 7563 Malvik
06.05 Valli, Egil
Hjalmar Haalkes Vei 9, 7000 Trondheim
08.06 Johansen, Rolf O.
Vestregt. 44, 9008 Tromsø
17.06 Lian, Annathon
Parkgata 12 9000 Tromsø
17.06 Dukhu, James
3651 Shore Acres Blvd. N.E.
25.06 Falch, Egil
Frydenbøveien 27 5161 Laksevåg

24.06 Snekvik, Trygve Jan
Sundlandskrenten 48 7032 Trondheim

75 år

07.04 Mikkelsen, Arne
Stuertveien 6 9014 Tromsø
18.04 Bakken, Per
Haslekroken 5, 0575 Oslo
27.04 Bjerken, Leif
Sigurd Slembe's Veg 9, 7051 Trondheim
03.05 Danielsen, Svenn
Tennisveien 15 B, 3200 Sandefjord
28.05 Sørensen, Gunnar
Ramfjordgata 1 B, 9000 Tromsø
16.06 Myhren, Erling Thorbjørn
Åkerøvn. 1e 0586 Oslo

80år

30.04 Bæverfjord, Kåre
Astronomveien 35, 7000 Trondheim
20.05 Gundersen, Ulf,
Smieveien 13, 3514 Hønefoss
09.05 Guldal, Peder, 7380 Ålen

85 år

02.06 Lundby, Ragnar Aage
Steinspranget 47, 1156 OSLO

