

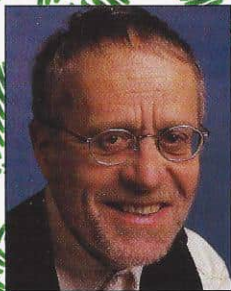
SIEMENS

4/99

Siemens *Intern*

Bedriftsblad for ansatte i Siemens AS





År 2000 - problem eller mulighet?



Moderniteten - den historiske

epoke hvis fremste kjennetegn er å sette likhetstegn mellom utvikling og fremskritt - startet for temmelig nøyaktig 300 år siden. Med fremveksten av naturvitenskapene (Gallilei, Newton ...) og deres iboende evne til å sette mennesket i stand til å beherske naturen. Først og fremst gjennom muligheten til å forstå kompliserte årsaks/virkningsforhold, og til å utnytte dette gjennom stadig mer avanserte tekniske hjelpemidler. Til uomtvistelig glede og nytte for menneskeheten.

I 250 år stod myten om fremskrittet praktisk talt uimotsagt, og enhver som stilte spørsmålstegn ved den ble oversett eller stemplet som bakstreversk og derfor lite verd å låne øre. Før midten av vårt århundre, da noen røster begynte å hevde "det umulige i å tro på fremskrittet etter Holocaust og Hiroshima".

I dag, ved inngangen til et nytt årtusen, står myten om moderniteten for fall. Ikke bare blant teknologimotstandere og fanatiske naturvernere, men også blant våkne teknologer og industriledere. Som innser at teknologien er kommet for å bli, men at den må kompletteres med andre måter å oppfatte og forholde oss til naturen på. Et godt eksempel er neste sommers verdensutstilling i Hannover, EXPO 2000.

Helt fra den første verdensutstillingen for 150 år siden har høyteknologi vært det dominerende element på disse utstillingene, spektakulære produkter og banebrytende oppfinnelser har vært benyttet for å spille samtiden. Også arrangørene av Hannover-utstillingen, den første verdensutstilling i et nytt årtusen, ønsker å

speile sin samtid. Men de har forståelsen for at vi står ved et veiskille, som krever visjoner for fremtiden. Basert på denne erkjennelse har arrangørene bevisst og klart lagt nye føringer for utforming av utstillingen. Mottoet er "Menneske, Natur, Teknologi", og arrangørene har bestemt at konseptet for de enkelte lands paviljonger skal være bygget på ideer fra en av deltagernes samtidskunstnere. Den norske arrangementskomiteen har løst dette ved å gi oppgaven til konseptkunstneren Marianne Heske, som gjennom sin abstrahering av Steindalsfossen og annen norsk natur gir assosiasjoner til Norges motto "Miljø, energi, teknologi" (se artikkel side 3). Kunst som utvider vår erkjennelse og gir oss innsikt i samspillet mellom teknikk og kultur. Som ikke stritter mot utviklingen, men samtidig minner om at ikke all utvikling er skritt fremover.

Jo, det blir et spennende årsskifte. Dommedagsprofetiene, som spiller på alt fra frykt for sammenbrudd i kommunikasjon og matvareforskyning til at jorda blir slukt av små svarte hull som oppstår når amerikanske fysikere gjenskaper big bang i laboratoriet ved nyttårstider (hvorfor måtte de nå velge akkurat det tidspunktet, det er temmelig nøyaktig 15 millioner år siden sist!), kan vi nok ta med forholdsvis stor ro.

Men en gjennomtenkning av vår private og vårt firmas holdning til de spørsmål modernismekritikken stiller, er neppe av veien ved en anledning som denne?

Tor Cederkvist

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Sentralavdeling
Markedskommunikasjon
SAM0077-12995.0

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

INNHold

Expo 2000	3
SAP Go Live!	4
Sponser Operaen	6
Posten fornøyd	7
Fremtidens bank	8
PC til topps	9
OPUS -99	10
"Dagens bedrift"	11
PC på kjøkkenet	12
SSP	13
IT vil øke	14
Center of Competence	15
EFO ut i verden	16
Gjensyn med Meisal	17
Brus på "mobil"	17
Nytt forum	18
Dr. Franz hos Kongen	19
I farten	20

Siemens Intern
ønsker alle sine lesere
en riktig Godt Jul
og
et Godt nytt År!

Norge på EXPO 2000



Illustrasjon: Piece of Cake AS, Oslo

I løpet av de 5 månedene utstillingen varer, vil mer enn en million mennesker ha passert Marianne Heskes stille rom og stiliserte versjon av Steindalsfossen i Hardanger på den norske paviljongen på EXPO 2000.

Tekst og foto: Tor Cederkvist
Modellillustrasjon: Piece of Cake

"Energi - Miljø - Teknologi" er mottoet for den norske paviljongen på EXPO 2000 i Hannover neste år. Et 15 meter høyt fossefall og et stille rom, utformet av den internasjonalt kjente konseptkunstneren Marianne Heske, er materialiseringen av mottoet.

Med denne løsningen får Norge en paviljong som vil skille seg ut fra de fleste andre. På verdensutstillinger blir tradisjonelt høyteknologiske imponatorer benyttet for å tiltrekke seg oppmerksomheten, mens Norge altså satser på natur og stillhet, arkitektur og kunst.

Tilpasset et nytt århundre

- Kunstinstallasjonen vil være Norges viktigste bidrag på verdensutstillingen. Den utgjør på mange måter en oppsummering av det vi vil formidle på EXPO, og passer godt sammen med arrangørens ønske om å skape en ny type verdensutstilling for et nytt århundre. Den norske komiteen har lagt vekt på å finne uttrykk som appellerer vel så mye til følelser og mellommenneskelige verdier som til intellektet, og ønsker at et besøk i den norske paviljongen skal bli en opplevelse som blir sittende igjen i minnet, sier Norges generalkommissær for utstillingen, Per Reinboth.

Kunst er effektiv kommunikasjon

- Hvorfor benytte kunst som kommunikasjonsform, blir ikke dette en paviljong bare for de spesielt interesserte?
- Nei, vi må være klar over at kunstinteressene blant de grupper vi gjerne vil nå, næringslivsledere og opinionsdannere, er

en helt annen ute i verden enn den vi er vant til her hjemme. Ved å profilere oss via en kunstinstallasjon gjør vi bruk av en kommunikasjonsform som våre viktigste målgrupper er godt vant til og har stor kunnskap om, sier Reinboth.

- Vi ønsker å profilere morgendagens Norge, rette blikket fremover i stedet for bakover. Den norske paviljongen setter derfor søkelyset på moderne norsk design. Enkelhet, nøkternhet, renhet og funksjonalitet er stikkord både for paviljongens eksteriør og interiør, sier Reinboth.

Store dimensjoner

Den kunstige fossen er 15 meter høy, med en vannføring på 1600 kubikkmeter i timen. Fossen vil dermed gi en naturlig støy på 80-90 db, og således trekke til seg folk på lang avstand. Når man passerer bak fossen for å komme videre inn i paviljongen, vil et behagelig lite pust av vanndråper kjøle ned de besøkende. Det stille rommet bak har dimensjonene 15x15x15 meter, og er laget av norsk aluminium. Gulv, vegger og tak er dekket med et enormt bilde, brent inn i aluminiumsplatene. Det diaset Marianne Heske har gått ut fra er manipulert og forstørret opp 2,25 millioner ganger, slik at det dekker hele flaten på 1350 m². Bildet er så "smeltet inn" i de spesialbehandlede aluminiumsplatene under

meget høyt trykk. Oslofirmaene Piece of Cake og Foto-Phono har bidratt i den tekniske prosessen.

Kulinariske godbiter

Etter å ha passert fossen og det stille rommet i opplevelseden av den norske paviljongen, ledes de besøkende inn i utstillingens servicedel. Den inneholder souvenirbutikk, posthus, konferansesenter og en gourmetrestaurant. I tillegg finnes en arkade, der rotekte norsk mat som klippfiskball, lefse, tørket og røkt kjøtt utgjør basisen, sammen med en rikt utstyrt akevitt-bar.

Siemens med egen paviljong

Siemens AS er sponsor for energikonferansen "Challenges for the New Millenium", der både statsminister Bondevik og forbundskansler Schröder deltar, og Siemens AG er en av hovedsponsorene bak verdensutstillingen i Hannover. Vi i Siemens AS er derfor ikke med i den norske paviljongen, men vil få en liten del av den store tyske Siemens-standen. Helt uten kontakt med den norske paviljongen er vi likevel ikke - vår administrerende direktør Hans Lødrup er nemlig formann i "nasjonalt råd for Norge på EXPO 2000". Siemens AG's paviljong kommer vi tilbake til i et senere nummer av Siemens Intern.

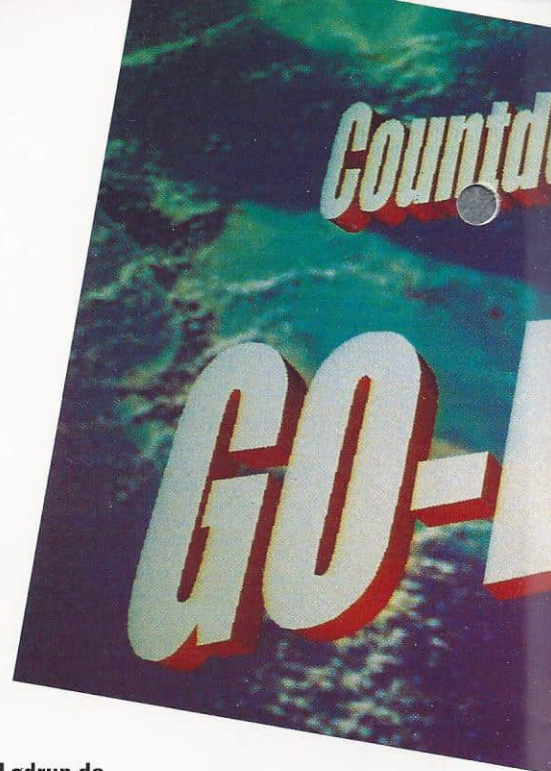




Slutten på begynnelsen, eller begynnelsen på slutten? Prosjektleder Tore Torgersen uttrykte både stolthet og ydmykhet da han overleverte PROST til offisiell bruk.

SAP go live!

Tekst og foto: Tor Cederkvist



- Dette er ikke dagen da jeg skal trekke opp de store visjoner, men takke, sa Hans Lødrup da PROST ble overlevert og offisielt åpnet for bruk i oktober.
- Takke et team som har ytt en innsats det står respekt av. Et enormt arbeid ligger bak, og arbeidsuken har i perioder har omfattet både lørdag og søndag. Nå er utviklingsfasen over, og organisasjonen skal ta systemet i bruk, og lære seg nye måter å arbeide på. Den utfordringen blir kanskje enda større.

- PROST-prosjektet har kostet mer enn vi hadde regnet med på forhånd, sa vår finansdirektør og systemeier, Frank Burghardt.
- La oss håpe det også yter mer enn vi har våget å vente oss!
Det er en tøff utfordring, for lista er lagt meget høyt. Vår årsberetning viser at investeringene i datasystemer og tilhørende restrukturerings tiltak ligger i området 100 millioner kroner, og styret "forventer at disse investeringene i løpet av relativt kort tid vil gi god avkastning i form av forbedret produktivitet og lønnsomhet".

Topp prosjektteam

Noen trodde kanskje det var de store tallene som murret i bakhodet på prosjektleder Tore Torgersen da han innledet "SAP GO LIVE!"-seansen med de profetiske ord
- Friends, colleagues - the end is near!
Men det ble fort klart at noen dommedag ventet prosjektlederen seg ikke, selv om han gjorde det klart at et 100% arbeidende system fra første dag kunne brukerne ikke forvente.
Denne spesielle dagen ville likevel Torgersen benytte til å uttrykke stor takk til de ca. 50 prosjektdeltagerne fra Siemens og konsulentfirmaet Deloitte.
- Vi har hatt meget dyktige folk, og inn-

satsen har ganske enkelt vært enorm. I mine 20 år som prosjektmenneske i Siemens har jeg aldri opplevd en så god atmosfære i et team, sa Torgersen.

Fremtidsrettet prosjekt

Hans Lødrup fant det nødvendig å gi for mange egne formuleringer om PROST-prosjektet i sin takketale, siden deltagerne selv hadde gitt så mange gode begrunnelser for sitt engasjement på en samling et par uker før systemet gikk på lufta. Blant svarene på spørsmålet "Hvorfor deltar du i PROST-prosjektet?" valgte han blant andre
- Jeg vil være med på å forme fremtiden
- Fordi jeg ser nødvendigheten av å forandre arbeidsmetodikken i Siemens
- Ønsker nye utfordringer og utvikle egen kompetanse
- Gjøre meg selv salgbar!

Og salgbare er dere nok, dere som kan SAP fra grunnen av. De mange ute i organisasjonen vil nok vite å etterspørre dere når hverdagens mange brukerproblemer står i kø, enten de nå skyldes fingertrøbbel eller mer alvorlige svakheter i systemet.



Prosjektdeltager Ole Banggren kunne rapportere om mange harde stunder, også privat. Som når kona syrlig spør om han ikke kan ta en feriedag neste søndag, eller hans egne lett distre svar ved frokostbordet. (Tegning: Leif Banggren).



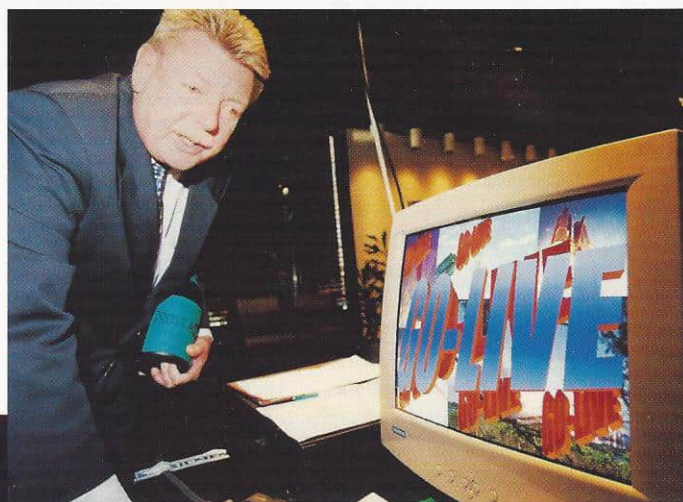
[illegible]

Et så omfattende system som det vi her snakker om, går naturligvis ikke fullstendig smertefritt på lufta. Men hva har vært mest problematisk, og når kan vi vente at det hele flyter slik vi ønsker det? Vi stiller spørsmålet til Chief Information Officer Henning Denstad, noen uker etter avspark.

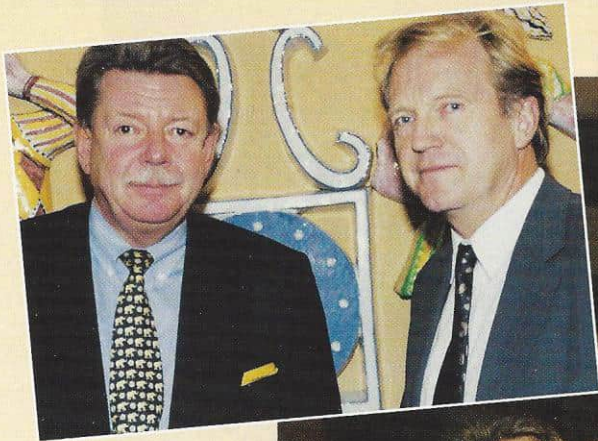
- Systemet har vært stabilt i drift og mye har forholdsvis raskt etter oppstarten fungert tilfredsstillende. Men det har vist seg at det var flere funksjonelle mangler og problemer enn vi trodde. Til dels har det vært vanskeligere og tatt lengre tid enn forutsatt å legge disse bak oss. Løsningen er meget kompleks og det tar tid før alle parter som er inne i bildet både har tilstrekkelig kompetanse og er godt samkjørt, sier Henning.

Når det gjelder hele innføringen, inkludert foreløpige resultater av prosessendringene, vil vi komme tilbake til dette på et senere tidspunkt.

**We are finally
there**



Hans Lødrup ble gitt i oppgave å starte systemet. For sikkerhetsskyld ble han utstyrt med en flaske "PROST AID", som førstehjelp og trøst når PROST-hverdagen melder seg for fullt.



Hans Lødrup og operasjef Bjørn Simensen er glade for at Siemens nå er innlemmet i OPUS7, sponsergruppen for Den Norske Opera.



Han får daglig harde nøtter å knekke, Hans Lødrup. Likevel tar han ikke seg selv mer høytidelig enn at han spanderer en arie fra Nøtteknekkersuiten til ære for Siemens Intern i foajeen til Den Norske Opera, hvor messingskiltet med Siemenslogoen snart er på plass.

Siemens inn i siste akt

Tekst og foto: Tor Cederkvist

- Den Norske Opera har nå seks sponsorer, og Siemens er den eneste industribedriften på listen. Hva er din kommentar til det?
- På tide!

Kontant svar fra operasjef Bjørn Simensen. Og vi kan gi ham rett, på flere måter. Ikke bare er det på tide at en industribedrift kommer med blant de 7 firmaene som støtter Den Norske Opera, det er også på tide at Siemens går inn i et relativt tungt engasjement som sponsor av norsk kultur. Hittil har vi gjort det i relativt beskjedent format, blant annet gjennom et samarbeid med Griegselskapet i Oslo og multikunstneren Marianne Heske med konseptet "Stone Story". Samarbeidet med DNO har større dimensjoner økonomisk, og tidshorisonten strekker seg langt inn i det nye årtusenet.

Langsiktig samarbeid

Både operasjef Bjørn Simensen og Terje Bogen (Sponsorservice) understreket viktigheten av å få kontrakten til å leve, å videreutvikle den ut over det som står i avtaleteksten. De oppfordret også

Siemens til å ta tak i det vi ikke er fornøyd med straks det oppstår, slik at de gjenytelser DNO legger i potten blir til nytte for oss og til glede for våre kunder. Bjørn Simensen minnet også om at hans og DNOs store siktemål nå er det nye operahuset. Bengt Elter, som har forhandlet frem kontrakten på vegne av Siemens, kunne bekrefte at dette også er i tråd med det perspektiv vi legger i det samarbeidet som nå er innledet.

Idrett eller kultur?

Til nå har idrett representert et større marked når det dreier seg om sponsormidler enn tilfellet har vært for kultur. Dette er en trend som nå synes å snu. Vi ba Sponsorservices sjef Terje Bogen kommentere dette.

- Idrett har nok fortsatt et bredere nedslagsfelt, kultursponsing må være mer spisset både med hensyn på målgruppe og i innhold, sa Bogen.

- Idretten er jo foreløpig mer synlig, spesielt på grunn av den dekning idrett får i massemedia. Men jeg ser ingen grunn til at kultur skal fortsette å ligge etter på dette området, f.eks. representerer jo opera også en opplevelse, mer enn et tankeinnhold. Musikk og dans er noe alle kan forstå, språket er i høyeste grad internasjonalt. Og en fordel er åpenbar - opera spilles hele året, VM på ski foregår en uke annet hvert år!

Opera er for alle

Operasjefen er enig i Bogens vurderinger. Han minner dessuten om at det norske operapublikummet fra starten av ble rekruttert ikke bare fra overklassen og kultureliten, men fra det brede lag av det norske folk.

- Slik er det fortsatt. Det er en iøynefallende forskjell på en premiere i Oslo og i Milano, slår Bjørn Simensen fast.

Siemens AS har tegnet en langsiktig kontrakt med Sponsor Service om støtte til Den Norske Opera. Vi blir med dette en av syv hovedsponsorer for vår nasjonale operascene. Den eksklusive "klubben" OPUS 7, med deltagere som blant andre SAS og VG, er med dette lukket.

Gjenytelsene fra Operaen går på forhold som Siemens' rett til gratis billetter, spesialforestillinger, kunstneriske innslag ved kundearrangementer osv. Dessuten profilering i programmer, plakater, på pressekonferanser osv,

samt bruk av Operaen og dens logo i reklamekampanjer o.l. Gjenytelsene går således primært på våre kunder, kunderelasjoner og firmaprofilering, mer enn på våre ansatte som privatpersoner.

Den praktiske håndteringen av avtalen og arrangementene i forbindelsen av den skjer ved SAM.

- En gledelig avtale, sier SAM-sjef Arne Nesheim.

- Vi har lenge jaktet på et egnet kulturobjekt i vårt profileringsarbeide. Den Norske Opera er en ypperlig kandidat!



● Samarbeid gir resultater

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Posten har i mange år vært en stor og viktig kunde hos Siemens Nixdorf Informasjonssystemer. Høsten '98 inngikk etaten en rammeavtale med Divisjon ICProducts, som omfatter blant annet PCer, servere og skrivere.

Postens såkalte PNI-2 prosjekt har vært den største anvendelsen av rammeavtalen dette året, med utstyr til Postetatens nærmere 450 postkontorer.

Utstyret skal blant annet være en del av Postens moderne mottakersystem som behandler brev og pakker, holder orden på hvem som til enhver tid eier de enkelte postkasser osv. I bransjen kalt postproduksjon. Samtlige postkontorer med pakkehåndtering får også "pakkesporing", det vil si løsninger som gjør at kundene kan finne igjen sin pakke på Internett. Systemet skal også knytte alle postkontorene opp i et nett som gir dem tilgang til fellesressurser som e-post og større støttesystemer.

Leveransen fra Siemens dreide seg i første omgang om utstyr og standard software. Det videre arbeid, roll out eller "utrulling" på moderne norsk, skulle i utgangspunktet Posten selv ta seg av. Tidsrammene var imidlertid stramme, og Posten innså relativt raskt at oppgaven var større enn Posten/SDS hadde kapasitet til å gjennomføre.

Installasjon til Siemens

Siemens ble bedt om å komme med tilbud på klargjøring, installasjon og idriftsettelse av utstyret ute på de lokale postkontorer. Hos oss var Divisjon IT-Service den naturlige partner. I tillegg ble Divisjon Installasjon bedt om å være med i prosjektet. Gjennom sine avdelingskontorer er divisjonen representert over store deler av Norge, og kunne dessuten tilby å administrere det hele fra en sentral prosjektledelse. En prosjektgruppe ble opprettet, og arbeidet fordelt. Grovt sett består dette i at ITS konfigurerer og "prefabrikerer" mest mulig på Linderud, mens INS står for fysisk installasjon, sprednett osv ute i distriktene.

- Vi er meget godt fornøyd med det

arbeidet Divisjon Installasjon gjorde og med de løsninger vi kom frem til i samarbeid, sier representanter i Posten SDS som gjennomfører utrulling for Posten.

- Det er gunstig at de in-



stallasjonsmessige løsningene blir like i alle postkontorer i landet, noe som ikke ville være like lett med flere lokale installatører inne i bildet på bakgrunn av installasjonenes kompleksitet og detaljnivå.

INS + ICP er sant

Internt hos oss har prosjektet fått flere positive følger enn man hadde regnet med fra starten av. Divisjon ITS har erfart at Divisjon Installasjon har kompetanse ikke bare på tradisjonell sterkstrømmontasje, men også på IT-området. Divisjon Installasjon er derfor ikke lenger bare en integrert del av dette konkrete prosjektet, men Divisjon ICProducts faste partner ved tilbud av tilsvarende art.

- Det er klart dette er viktig for oss, både fordi det gir oppdrag til distriktkontorene og ikke minst fordi det gir våre montører en rosin i pølsa som krydrer hverdagen, sier Tore Olsen på Divisjon Installasjon.



- Gjennom dette prosjektet har også Posten blitt klar over Siemens som en aktuell partner på alle former for installasjon, vi er kommet med på "bidders list" på en helt annen måte enn tidligere.

Account Manager samler kreftene

Dette eksemplet på samarbeid på tvers av organisasjonen er ekstra kjærkomment i dag, i en periode der vårt firma merker sentrifugalkreftene sterkere enn noensinne. En tid med store omveltninger, hvor divisjoner opprettes og forsvinner, enheter splittes opp og datterselskaper opprettes i et tempo raskere enn de fleste kan følge med i. Hvordan skal vi da sikre at kunden fortsatt oppfatter Siemens som ett firma, som den solide og langsiktige partner han trenger for et varig forretningsforhold?

- Account management, svarer Tron Hovde på divisjon ICProducts. Han burde vite det, som representant for den tredje Siemensdivisjonen i Postprosjektet, og selv account manager. - Account manageren vil normalt være en person med lang fartstid i Siemens, og kjenne organisasjonen rimelig bra. Han kan være det faste punktet kunden trenger inn mot et mangehodet "uhyre" som Siemens, og samtidig det formidlene ledd internt som kan lime de forskjellige partene sammen til et team som løser oppgaven på en optimal måte.



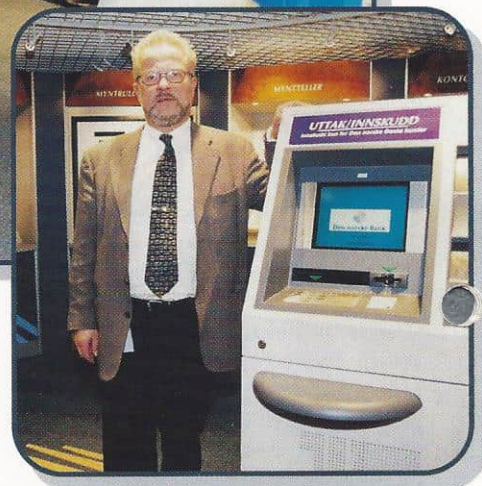
Morgendagens bank på Tårnplass



Det mest spesielle banklokale i Norge?

- I alle fall det hyggeligste, mener filialsjef Svein Lien, her ved siden av en cash recycling-automat fra Siemens-Nixdorf.

Automatveggen er designet av firmaet Tom P, ut fra tankegangen at publikum skal "suges" mot automatene, og først ved behov søke hjelp hos bankpersonalet.



Tekst og foto: Tor Cederkvist

Ingen kasser, ingen kølapper, ingen skilt med "vent på tur bak den gule streken". Bare en rekke terminaler, og hyggelige mennesker som spør hva de kan hjelpe deg med.

Du er kommet inn i DnBs filial på Tårnplass i Bergen, Norges kanskje mest moderne og fremtidsrettede banklokale. Er det rart mange som kommer inn her for første gang stiller spørsmålet "Unnskyld, men hvor er banken?"

Her kan du i prinsippet utføre enhver pengetransaksjon selv - innskudd, uttak, valutaveksling osv. Men trenger du hjelp, står serviceorienterte bankverter til din disposisjon.

CRS hjertet i konseptet

Den nye ProCash CRS (Cash Recycling System) fra Siemens Nixdorf, en miniban-kautomat som også tillater innskudd, er ryggraden i den kassefrie banken. Prinsippet er resirkulering av penger, de sedlene som en kunde setter inn kan umiddelbart hentes ut av den neste. Fordelen for kunden som setter inn penger er blant annet at pengene er på konto momentant, ikke først påfølgende dag som er vanlig i tradisjonelle systemer. For kunden som skal ta ut, er terminalens evne til ikke å gå tom, en av de største fordelene. Tradisjonelle systemer for innskudd og uttak må jo fylles/tømmes av banken, i ProCash CRS sirkulerer pengemengden

kontinuerlig. Bankens fordeler er mindre arbeid med tømning/fylling, samt en kraftig avlastning av bankboks- og nattsafe-systemene.

Gøy å gå i banken

Mange av dagens bankkunder tenker vel fortsatt tilbake på de gode gamle dager, da kassere i dress både tok imot kontantinnskudd og betalte ut de sedlene man trengte for de nærmeste dages handel. Ikke før har vi vent oss til en mer upersonlig variant av bankfilialen, før en ny revolusjon er på gang. Hvordan forholder publikum seg til dette? Vi stiller spørsmålet til Svein Lien, filialsjef i DnBs avdeling Tårnplass, som har kjørt et pilotprosjekt i samarbeid med Siemens Nixdorf og NOVIT det siste halve året.

- Naturligvis er det snakk om en tilvenningsprosess, sier Lien.

- Den første tiden søkte nok en del av våre mer konservative kunder ned til hovedkontoret på Torgalmenningen, som fortsatt benytter det tradisjonelle opplegget. Men også kundeadferd kan endres, og vi merker nå en tendens til at mange kommer tilbake til oss.

Vi ser også at de eldre, som i utgangspunktet var mest skeptiske, etter hvert blir svært så begeistret. For dem er dette kanskje en myk overgang til internett og andre sider ved den elektroniske hverdag som er i emning. Ikke sjelden hører vi nå utsagn som "Nå bruker jeg bare dere,

det er blitt gøy å gå i banken!"

De ansatte fornøyd

For de ansatte i banken representerer naturligvis omstillingen i arbeidsoppgaver og rutiner en meget stor utfordring. Kassereren trygt plassert bak sin skranke flyttes ut i banklokalet som "bankvert", til en funksjon som guide og kundebehandler. Det kan være en tøff, men nødvendig omstilling. En forutsetning for at kundene skal akseptere løsningen, er nemlig tilgang til dyktige bankverter. Kundene må følge de "får service", og med dyktige bankverter får de faktisk bedre service enn tidligere.

- Dette har de ansatte taklet til alles tilfredshet, sier filialsjef Lien.

- Ved at tid er frigjort fra tradisjonelt kassarbeide, har vi nå mye mer tid til kunden.

En annen meget positiv effekt er at vi også har fått mer tid til oss selv, til å diskutere aktuelle problemstillinger med hverandre. Dette fordi mye av for- og etterarbeidet har falt bort. Tidligere gikk halvtimen før åpningstid med til åpning av hvelv, henting av kassa osv, og halvtimen etter stenging til opptelling. Denne tiden kan vi nå benytte til både nyttigere og hyggeligere oppgaver.

Alt i alt tror vi at vi her på Tårnplass nå har konseptet til det som vil være fremtidens bank i ganske mange år fremover, sier en fornøyd filialsjef Svein Lien.



Filialen på Tårn plass ble etablert i 1971. I dag har DnB Tårn plass en filialsjef, fem bankverter, to salgskonsulenter, to finanskonsulenter/plaseringsrådgivere, en forsikringskonsulent og ingen kasserere. Men 6000 fornøyde kunder.

Lånespørsmål, konsulenttjenester osv skjer naturligvis fortsatt i tradisjonelle kontorer, men alle vanlige banktjenester foregår ute i det åpne lokalet mot gaten.

Filialen fremsto allerede før dette pilotprosjektet som en "moderne" filial, blant annet var de tradisjonelle kassene skiftet ut med en (betjent) "Circomat"-terminal hvor publikum gjorde sine innskudd og uttak. Dette har nok lettet overgangen til den "fullautomatiserte" banken Tårn plass representerer i dag.

Innskuddskort

Når man skal benytte cash-automaten trengs et vanlig bankkort med PIN-kode for å identifisere brukeren og bokføre transaksjonen på riktig konto. Et praktisk problem i dag ligger i det faktum at mange forretningsdrivende ikke ønsker å sende sine ansatte til banken med kassabeholdningen og bedriftens bankkort - kanskje kunne fristelsen til å benytte "uttak" i stedet for "innskudd" bli for stor for noen svake sjeler. Det jobbes derfor med et rent innskuddskort som kan benyttes i slike tilfeller.

Bankvertkort

For å kunne hjelpe kunder som er usikre eller av andre grunner trenger hjelp, er de ansatte i banken utstyrt med et "bankvertkort". Dette er en slags universalnøkkel som gir tilgang til systemet, ved at en dialogbok kommer opp på skjermen. Sammen med kunden kan så bankverten taste inn kundens kontonummer samt transaksjonens art og størrelse. Transaksjonen fremkommer på vanlig måte på kundens kontoutskrift, samtidig som det er dokumentert hvilken funksjon nær som utførte operasjonen.



På vegne av redaksjonen i PCMagazine overrakte Nina Østerhus utmerkelsen "Editors choice" til produksjef for vår konsumentproduktlinje Svein Erik Hansen og marketingsjef Andreas Tollefsen.

Til topps i PCMagazine

Tekst og foto: Tor Cederkvist

LO valgte i sommer Siemens-maskinen Xpert som hovedalternativ i sitt hjemme-PC-konsept til sine medlemmer. Noen måneder senere gikk den til topps i PC Magazines "Editors choice".

Xpert 862 er en av de kraftigst multimediamaskinene på markedet, og den største av de to modellene som tilbys LO-medlemmene (og Siemensansatte!). Den er en av de 8 maskinene PCMagazine testet, og hvor kravet var at prosessoren skulle være en Intel Pentium III.

Vanskelig valg

"Å velge rett PC er ikke lett. Alle de testede maskinene er gode kjøp", mener PCMagazine.

Valget ble basert på objektive tester som WinBench99 og Winstone99. Men i en jevn test blir det til syvende og sist jury-

ens subjektive oppfatning som påvirker den endelige avgjørelsen. Denne juryen lever av og med PC-problematikken, og utvikler derfor en stor evne til å føle markedet på pulsen. De landet altså på Siemens Xpert!

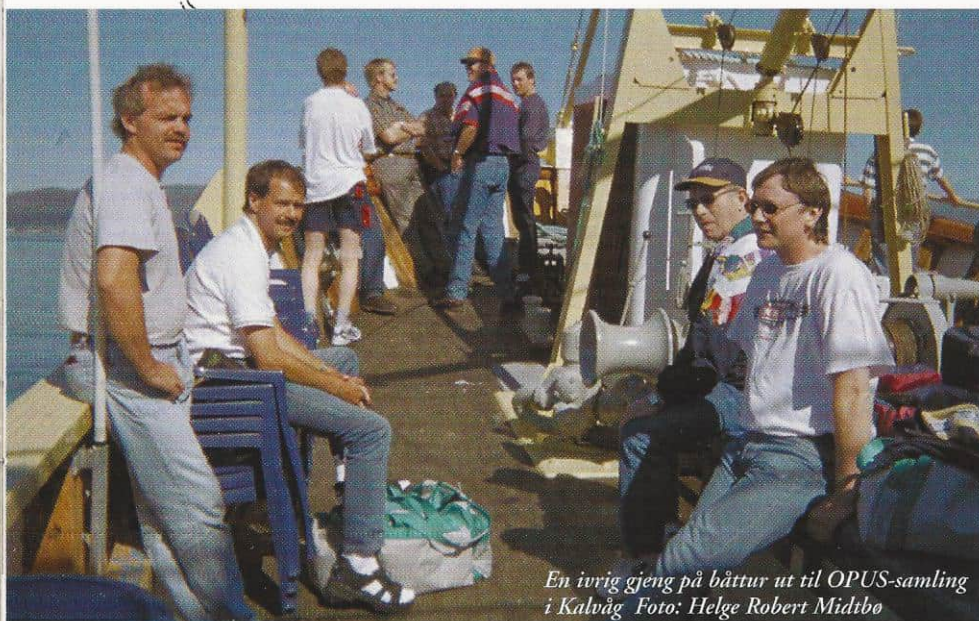
Hjemme-PC til Siemensansatte

Det tilbud vi som Siemensansatte kan slå til på, baserer seg på den avtalen LO og Telenor Bedrift har inngått og som innebærer at Telenors hjemme-PC-konsept blir tilbudt alle LOs medlemmer.

Siemens er hovedleverandør av PCene som inngår i denne pakken. Den kraftigste som nevnt basert på Intelprosessen Pentium III med 500 MHz, den billigere versjonen på Intel Celeron 433 MHz. På Siemens har foreløpig ca. 300 ansatte benyttet seg av tilbudet, mens tallet for LO-medlemmer på landsbasis er ca. 1000.



OPUS-99 i divisjon Installasjon



En ivrig gjeng på båttur ut til OPUS-samling i Kalvåg. Foto: Helge Robert Midtbø

Tekst: Elin Harbak

OPUS-99 er Divisjon Installasjons initiativ for forbedringer. Det velklingende navnet står for Optimal Prosess Utvikling gir Suksess, og det skal vi få til i fellesskap! OPUS-99 tilsvarer de øvrige divisjoners PROST-prosjekt.

Prosjektet startet i november 1998, for å få i gang en endringskultur i divisjonen. Målet er å beholde og forbedre vår konkurransekraft og lønnsomhet gjennom varige endringer. Skal vi lykkes, må alle være med og dra lasset sammen, og så langt er 200 medarbeidere involvert i OPUS-arbeid.

Mer ansvar til den enkelte

Et viktig del av OPUS-99 er å sørge for at aktiviteter som ikke gir verdi fjernes, så vi i stedet kan bruke tiden til det som gir verdi. Den enkelte medarbeider skal få mer ansvar og myndighet til å ta beslutninger og foreta endringer – uten unødig byråkrati. Som IT-verktøy for å støtte prosessene har divisjonen valgt Concorde.

Balanced Scorecard

OPUS-99 er en viktig del av divisjonens strategiarbeid. Vi har valgt å bruke Balanced Scorecard som rammeverk (se egen ramme). Vi vil i første omgang fokusere på våre arbeidsprosesser og systemer. Blir vi flinkere til å jobbe riktig, vil vi stå sterkere i konkurransen.

Lokale prosjekter

Hver avdeling har opprettet sin egen

tværfaglige prosjektgruppe, som har ansvaret for å gjennomføre dette arbeidet lokalt. De har utarbeidet hver sin strategiplan, som skal være kjent i avdelingene. Denne bygger selvfølgelig på divisjonens visjon og overordnede mål. Gjennom konkrete prosjekter har alle forpliktet seg til å forbedre resultatet for innværende og neste forretningsår. En hoved-prosjektgruppe koordinerer dette arbeidet, med Elin Harbak som prosjektleder.

Faglig og sosialt påfyll

I første omgang har vi tatt for oss leveringsprosessen på småjobb. Vi har også satt fokus på ting som bør forbedres som er enkle både å måle og følge opp. Dette virker motiverende i startfasen.

I stedet for å ha mange, korte gruppe-møter, har vi valgt å reise bort på helgesamlinger hvor vi kombinerer det faglige med det sosiale. Hittil har vi hatt to samlinger – i Svelgen og i Kalvåg. Erfaringene herfra er positive, og vi har fått utrettet mye. Etter å ha kartlagt nåsituasjonen, hvor vi vil og barrierer på veien dit, har vi definert forbedrings-områder og tiltak for å nå målene.

Veien videre

OPUS-99 er en kontinuerlig prosess, som vil fortsette for fullt i tiden fremover. Vi ser en stor utfordring i å få alle i

divisjonen med oss, og god informasjon blir svært viktig i den sammenheng. Å påpeke forbedringsområder er en ting, men å gjøre noe med det er noe annet!

Sunnfjord ble årets OPUS-avdeling!

Ved vår INS-samling i midten av november ble avdeling Sunnfjord kåret til "årets OPUS-avdeling". Premien er på 50.000 kroner, som avdelingen kan bruke til sosiale aktiviteter.

I Sunnfjord har arbeidet med OPUS-99 pågått i et halvt års tid. Vi dannet en lokal OPUS-gruppe på 10 mann som dekker alle aktivitetsområder. De fleste er montører som ikke har deltatt i tilsvarende arbeid tidligere. De innspillene de har kommet med, har vært svært verdifulle for arbeidet. Vårt inntrykk er at gruppedeltakerne er godt motivert for arbeidet og setter pris på å få være med på å utforme sin egen hverdag.



Gratulerer! Svein Inge Midtun (t.v) og Helge Robert Midtbø (t.h) fra avdeling Sunnfjord er svært fornøyd med juryformann Otto Frøseths avgjørelse i konkurransen "Årets OPUS-avdeling".
Foto: Ivar Ræder

Balanced Scorecard er et ledelsessystem som fokuserer på fire sentrale områder i en bedrift, som kontinuerlig må bearbeides og balanseres mot hverandre for å oppnå lønnsom drift. Områdene er Kompetanse (opplæring/utvikling av medarbeidere), Prosesser og systemer (effektivitet/produktivitet), Kundepleie (hvordan opp-



Dagens Bedrift

Tekst og foto: Tor Cederkvist



"Dagens Bedrift" er et populært tiltak blant studentene på NTNU. Laila Brødsjømoen og Vibeke Rosset hadde hendene fulle med å orientere interesserte ingeniørstudenter om de mulighetene Siemens har å by på.



Studentene er vel mest opptatt av det som foregår på kveldstid under UKA i Trondheim. Men på dagtid gir de også bedriftene en sjanse, når de presenterer seg selv som attraktiv arbeidsgiver på NTNU under vignetten "Dagens Bedrift".

Det er studentenes egen organisasjon som står bak tiltaket "Dagens Bedrift", og flere av de toneangivende bedriftene i Norge benytter anledningen til å legge beslag på en dag for å presentere seg selv og informere om jobb- og karrieremuligheter. Siemens var som vanlig en av disse.

Gjensidig nytte

- Siemens trenger unge sivilingeniører, og unge sivilingeniører trenger en solid arbeidsplass med utfordrende oppgaver. Derfor trenger dere og Siemens hverandre, sa Aage Amundsen til de drøye 100 studentene som møtte til foredrag og premiekonkurranse i Elektrobygget på Gløshaugen. Og studentene syntes å være enige, det var forbausende liten gjennomtrekk i auditoriet de to timene Aage og 5 andre

lever kunden oss?) og lønnsomhet (hva er kravet?). Balanced Scorecard er et ledelsesverktøy som etter hvert har fått stor utbredelse internasjonalt. Siemens AG er i full gang med å innføre Balanced Scorecard i store deler av konsernet. Divisjon Installasjon har vedtatt å implementere Balanced Scorecard for fullt fra 01.10.01.

siemensianere brukte på presentasjonen.

Vis menneskelig ansikt!

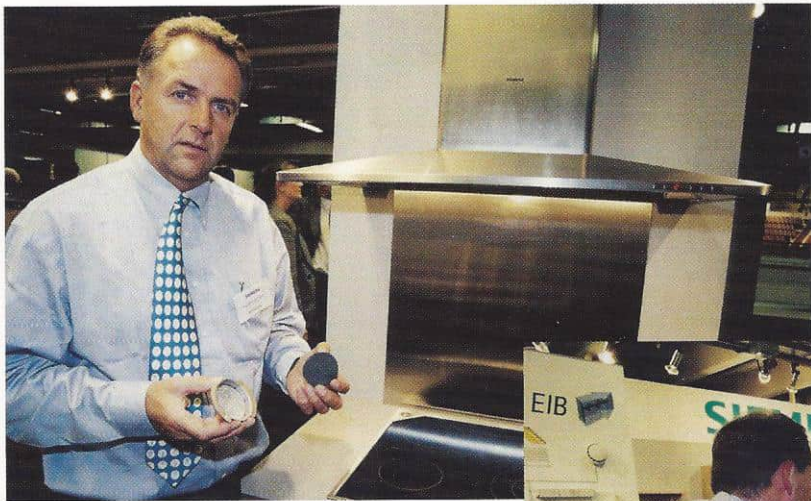
Alle våre foredragsholdere hadde interesserte tilhørere, selv om det nok var større respons på de innleggene som la hovedvekten på hvordan det daglige liv arter seg for en sivilingeniør som arbeider i Siemens, enn på de mer teknisk orienterte foredragene. Som rimelig kan være. Teknikk får studentene nok av til daglig, og det på et meget avansert nivå. Langt sjeldnere vanker det kunnskaper om hvordan livet etter studiene kan fortone seg. Og de setter pris på en avslappet tone. Det viste responsen da Aage fremførte noen strofer av "Donna est mobile" på ekte smørtornormaner. Applaus for åpen scene!

Kan forbedres

Jevnt over må "vår dag" kunne betegnes som absolutt tilfredsstillende. Men det er alltid rom for forbedringer. Både som nevnt ved å myke opp enkelte av presentasjonene i auditoriet, og på informasjonsstanden. Bare en divisjon - Olje og Gass - tok seg bryet med å la en fagmann være på standen for å svare interesserte studenter på spørsmål om jobbtyper og tekniske finesser. Likeledes burde personalkonsulentene kunne ta kjenne på jobbjakt der og da, selv om de mangler støttespillere til å besvare rent faglige spørsmål. Dagens studenter har drøsevis av tilbud, og er seg sin markedsverdi bevisst. Det er viktig å huke dem når sjansen er der!



Det er jo et liv etter UKA også..... Personalkonsulent Sverre Stav hadde derfor ingen problemer med å trekke studenter til vår informasjonsstand utenfor kantina på Norges Teknisk Naturvitenskapelige Universitet (NTNU).



Perfekt stek med PC: Har du basert husets elektriske installasjoner på instabus og HES-merkede hvitevarer, kan du bare putte inn CD'en Siemens HouseAssistant og sette i gang. Resultatet er sikret.

Vekk med matosen: En moderne avtrekksbette er et must på ethvert moderne kjøkken. Denne suger unna 600 m³ luft i timen. Men når stekeovnen plasseres i høyskap, uten avtrekk, siver likevel matos ut i kjøkkenet.

- Siemens leverer derfor nå sine stekeovner med innebygget filter, sier Jan Kvernmo.

- Det er snakk om et meget effektivt katalysatorfilter. Naturligvis kan det ikke erstatte kjøkkenventilatoren, men med sin 1000m² store overflate(!) fjerner det effektivt det meste av matosen.



Stadig bedre kjøkken

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Moderne privatboliger følger nå i forretningsbyggenes spor, og satser på installasjonsbussen instabus EIB for sine elektriske installasjoner. I første omgang erstattes tradisjonell kabling og styring av lys, varme osv av bussystemet. Men også hvitevarene kommer etter hvert på banen, med styring og overvåkning direkte fra husets hjemme-PC!

Forutsetningen for å kunne betjene komfyr eller vaskemaskin direkte fra hjemme-PC'en er altså at man har basert seg på en moderne instabus-løsning i boligen. I tillegg må hvitevareproduktene være HES-merket, det vil si forberedt for samspill med et HES-system. (House

Electronic System).

Siemens demonstrerte konseptet på årets "Bygg reis deg" på Sjølyst. Der fikk vi også se det nyeste BSH har å by på av hvitevarer - sannsynligvis noe av det mest moderne på konsumentmarkedet, både når det gjelder funksjon og design. Blant annet registrerte vi at aluminium nå er på vei inn, for de som ønsker å følge trenden!

Allerede på markedet

Siemens var tidlig ute med installasjonsbuss-løsninger for styring av lys, varme, alarm osv. Konseptet er nå utvidet til også å omfatte kjøkkenutstyr, samtidig som BSH følger opp med HES-kompatible komfyrer, vaskemaskiner, oppvaskmaski-

ner og kjøøl/frys. Det betyr at du kan putte en CDROM med egnet program (Siemens HomeAssistant) i PC'en, og styre temperaturer, koke/steketider osv over skjermen. Eller kalle opp oppskrifter og tilberedningstips for den aktuelle retten du ønsker å tilberede.

Vanskelig?

Nytt og uvant, javel. Men ikke vanskelig. Dagens husmor (og husfar) er jo vant til å jonglere med PC på jobben, så hvorfor vike tilbake for skjerm og tastatur på kjøkkenbenken? Programmene baserer seg i utstrakt grad på enkle grafiske symboler, og dialogkommunikasjon med brukeren.



SSP-Sales Stimulation Program

Å gjøre hverandre gode - Best Practice Sharing

Tekst: Svein Erik Nordby

Direksjonen stilte seg følgende spørsmål, ett år tilbake: Får vi maksimal uttelling mot kunder som blir betjent fra flere avdelinger og divisjoner? De mente nei, og besluttet å prøve ut SSP i Siemens AS. Direktør Odd Trones sa det slik: Våre analyser på tilgjengelig marked tilsier en mulig tredobling av omsetningen. Med felles strategi og opptreden skal vi ta ut maksimalt.

Et resultatet av denne beslutningen ser vi nå. På en SSP-samling i Italia, fikk vi diplom for godt utført arbeid. Diplomet ble mottatt av John Tverberg på vegne av alle SSP-teamene. Deretter klarte vårt team "Aluminium Vest" med personell fra IND, INS, EFO og SEE å bli blant de aller beste i hele Europa.

Av 175 som startet opp, gikk 30 videre til finalen. Som belønning fikk 6 av de 30 lov til å presentere seg på et top+ Best Practice Forum i München 3. desember. "Aluminium Vest" var med. Det var von Pierer og Hans Lødrup også.

- Magne Fiskvik og John Tverberg, hvordan opplevde dere å være med på noe så stort?

- Aller først vil vi få gratulere Karl Morten Busk (SBS). Han var med i et internasjonalt SBS-team som gikk helt til topps i kategorien Sales Stimulation.

- Teamet vårt, John?

- "And the winning team is" fortsetter John; Trygve Jetmundsen (IND), Rolf Matsen (EFO), Kjell Strand (INS), Jon Eriksen (INS) og Jørn Pettersen (SEE).

Støtteapparatet rundt teamet består av Inger Aalia (IND) og oss to. Vi var det eneste landet fra Norden!

At Trygve Jetmundsen, vår teamleder, ikke kunne være med var leit.

Kontraktsforhandlinger måtte, i beste SSP-ånd, få første prioritet. Må få gi ros til Magne, uten han hadde vi ikke vært i München!

- Hva lærte dere bort, Magne?

- Ønsker å være litt ydmyk her.

På enkelte områder har vi kommet langt, men det gjenstår mye hardt arbeid. Vår hovedbudskap var at for å kunne øke vår egen lønnsomhet må vi lære å kjenne kunden og butikken hans bedre.

- Hva sa du om SSP?

- John bryter inn; Må få nevne hva vi allerede har oppnådd mot felles kunder. Det Magne fortalte om er ikke lenger teori. Vi har fått til en overordnet strategisk planlegging, vi deler gode ideer, vi lærer av hverandre og har "ett ansikt" ut mot kunden.

- Dere fikk ros.

- Ja. Det var fryktelig moro, som sjefen vår pleier å si.

Premien er økt fokus fra våre eiere.

De forventer at vi, på kort sikt, kan vise til en kraftig omsetningsutvikling mot navngitte kunder.

- Hvem er kundene, John?

- I hovedprosjektet er det Elkem, Norsk Hydro, Statoil, Norske Skog og Hustadmarmor. Nå startet "bølge 2" hvor IND står for etableringen av SSP-Orkla. Samtidig har også divisjonene MED, SBT, ITS, ICP og ICN startet tilsvarende prosjekter.



John Tverberg og Rolf Madsen - mange erfaringer rikere.

- Er kundene fornøyde?

- Ja, prosessen har gitt økt kunnskap om våre kunder, og tilbakemeldingene er gode. Vi opptre som et team og våre løsninger gir økt nytteverdi for kunden.

- Hvem setter krav til dere?

- En styringskomite med Odd Trones og Magnar Uv i spissen. Knallhard styring og oppfølging av resultater og framdrift. Min jobb er å holde trøkket oppe, slår John fast.

- Forventninger?

- Hans Lødrup sa faktisk at han forventet oss på pallen neste år! Team "Aluminium Vest" har vist vei. - Nå må vi vise oss tilliten verdig, avslutter to svært engasjerte kolleger.

- Er så sjefen vår, Magnar Uv, fornøyd?

- Ja. Det jeg både trodde og håpet på for ett år siden, se Siemens Intern 1/99, har slått til.

Det handler om å gjøre hverandre gode! Det er som team vi og Siemens er best. Med et stort smil kommer det: Helt fornøyd blir jeg først når "SSP" synes på EBIT'en.



Hva fortalte du von Pierer, Inger?

IT-området vil fortsatt øke

Tekst: Henning Bergesen
Foto: Tor Cederkvist

Innføringen av SAP og nye arbeidsprosesser i store deler av firmaet (PROST prosjektet) har fått mye fokus det siste året. Det er ingen tvil om at dette er et stort og viktig skritt videre i vår IT-utvikling. Men det er også en lang rekke andre ting som skjer innen IT-området.

Vår Chief Information Officer (CIO), Henning Denstad, har mange jern i ilden, men svarer villig på hva som har skjedd og hvilken utvikling han forventer de nærmeste årene.

- Vi har det siste året fokusert på fire områder i Siemens;

- 1) Nytt systemlandskap
- 2) Forbedret infrastruktur
- 3) Mer effektiv drift
- 4) Standardisering. Målsettingen er at IT-løsningene både skal bidra til økt inntjening og at kostnadene skal reduseres der dette er mulig.

Innføringen av SAP og av Concorde hos divisjon INS har gjort det mulig å avvikle stormaskinen BS2000, Infoland og en rekke gamle systemer. Vi er nå i ferd med å ferdigstille oppgraderingen av datanettverket på Linderud. En ny brannmurløsning skal stå ferdig på nyåret. Linjekapasiteten mellom Oslo, Bergen og Trondheim har blitt fordoblet. SBS gjør mye for å effektivisere driften. Mange av tiltakene har med standardisering å gjøre, både av hardware, software og arbeidsprosesser. Dette betyr at vi har et godt utgangspunkt for å takle de utfordringer vi ser for oss de nærmeste årene, bl.a knyttet til den økte bruk av internett.

Bruken av internett mot kunder, leverandører og partnere kommer til å bli meget stor?

Utvilsomt. Men for å kunne etablere gode løsninger må først fundamentet - dvs infrastruktur og systemlandskap - være på plass. Alle snakker om e-commerce (elektronisk handel), og det vil påvirke divisjonene og datterselskapene hos oss også. Utfordringen ligger i å finne modeller som er optimale for forretningshetene. Handel over internett vil fortone seg annerledes for en produktleverandør enn hos en tjenesteleverandør. Hver divisjon må nøye vurdere hvor i verdikjeden potensialet er størst og sette inn ressurs-

ene der. En av hovedoppgavene til CIO er nettopp å bidra til å bygge bro mellom business og IT-siden. Men vi kan ikke fortelle divisjonene hva de skal gjøre. Vår oppgave er å vise mulighetene og hjelpe til med å realisere best mulige løsninger.

I løpet av neste år vil det helt sikkert bli etablert flere spennende løsninger rundt



elektronisk handel på internett. Siemens AG omsetter stadig mer gjennom slike løsninger. Utviklingen går meget hurtig, så her gjelder det å reagere og iverksette raskt.

Hva med vårt eget intranett?

Vi har i løpet av meget kort tid etablert en helt ny intranett løsning. Prosjektet startet opp i juni og løsningen gikk på lufta i oktober. Det er jeg veldig fornøyd med. Men vi skaper bare på overflaten når man ser på hvordan systemet brukes i dag. Det vil bli langt mer interaktivt, kunnskapsorientert og integrert i våre daglige gjøremål hvis man ser litt frem i tid. Vårt intranett vil kontinuerlig endre og utvikle seg fremover. Jeg tror vi har valgt et godt verktøy for å dekke behovene de neste årene, selv om vi ser enkelte barnesykdommer nå i innkjøringsperioden. Utviklingen skjer imidlertid så raskt

at å spå hvor vi vil være om 2-3 år er veldig vanskelig.

Hva skjer etter PROST?

Situasjonen nå er preget av konsolidering. Restaktiviteter fra PROST utføres løpende og en del nye aktiviteter er igangsatt. Viktige områder vil være kobling mot e-handel løsninger og utvidet innføring av SAP HR (Human Relations). Full utnyttelse av et mer oversiktlig systemlandskap får vi ikke før alle divisjonene har innført SAP. Foreløpig er 5 divisjoner med, men 4 står fortsatt utenfor. Det er ICP, ITS, INS og ELV, samt selskapene FSC og SBS. Det vurderes løpende om og når disse skal ta SAP i bruk. Samtidig er det flere meget interessante moduler i SAP som divisjonene også kan ta i bruk, f.eks datavarehus og kundeoppfølging.

Betyr det at det blir SAP over alt etter hvert?

Det tror jeg ikke. SAP er et meget omfattende og komplekst system som krever mye av brukerne. Når systemet benyttes godt gir det mye tilbake, men etter mitt syn er det ikke selvsagt at SAP skal inn over alt. Men SAP-bruken vil bre om seg både i bredde og dybde i løpet av de kommende årene.

Det blir mange prosjekter å koordinere. Hvordan løses det fremover?

Hos CIO etableres det nå et konsept for Program Management eller programstyring. Det innebærer at alle relevante IT- og prosessutviklingsprosjekter vil legges inn under et slikt program. Hensikten er å styre den samlede prosjektmasse på en bedre måte enn tidligere og derved unngå suboptimalisering og dobbeltarbeid.

Hva er de største utfordringene på IT-siden fremover?

Utviklingen skjer vanvittig raskt. Det betyr at vi kontinuerlig må satse offensivt samtidig som vi fokuserer på kostnadsreduksjon der det er mulig. Men jeg tror IT-kostnadene samlet sett vil øke. Det er rett og slett nødvendig for å være konkurransedyktig. Det å fokusere investeringene i riktig retning og levere løsninger raskt blir derfor viktigere enn noen sinne.

Divisjon IC Networks blir Center of Competence

Tekst: Stein H. Bjørnbekk

Siemens har valgt å opprette et kompetansesenter, Center of Competence, for utvikling av fremtidige nettverksløsninger for digitalt TV. Og det er Siemens i Norge som har fått jobben.

Å være et kompetansesenter innebærer at man skal være en kunnskapsbase for hele Siemens-konsernet. At senteret blir lagt til vår divisjon IC Networks er dermed også en honnør til Siemens i Norge, og til miljøet som arbeider med tjenesteintegreerte nettverksløsninger for kringkastingsmarkedet.

Tillit

-Beslutningen viser at vi har tillit innad i Siemens-konsernet. De betrakter oss som et element som tilfører de aktuelle produktene økt verdi, sier Magne Orderløkken, Business Manager i divisjon IC Networks. At kompetansesenteret for oppbygging av fremtidens digitale nett er lagt til Norge, innebærer en mulighet til å etablere et faglig miljø som både dekker verdensmarkedet og det norske markedet. - Til sammen får vi et større miljø, med stor grad av fleksibilitet. Målet vårt er at Siemens skal bli den ledende leverandøren av nettverksløsninger, sier Orderløkken.

Viktig kontrakt

Årsaken til at IC Networks ble valgt som kompetansesenter for Siemenskonsernet er flere, men en viktig faktor har vært at kundene har gitt divisjonen positiv respons over lenger tid. - Vi har bygget opp god ekspertise på dette området og har et lite, kompakt miljø som behersker alt fra SDH til tek-



Forløpig er bare lederen Frank Schmull (t.h) på plass i vårt nye Center of Competence, men allerede på nyåret slutter en ny medarbeider seg til gruppen. Hermund Slaatsveen og Magne Orderløkken (t.v) har vært pådriverne for å få sentret lagt til Norge.

nologier som ATM og IP, sier Orderløkken.

Det har nok også hatt betydning at Siemens i sommer inngikk en viktig avtale med Norkring, Norges eneste distributør av radio- og TV-signaler. Prosjektet er den største radiolinjeutbyggingen i Norge på 15 år, og en stor og spennende utfordring for Siemens. - Vi har fått oppgaven med å digitalisere strekningene Oslo-Bergen og Oslo-Trondheim. Dette nye landsomfattende nettet vil gi grunnlaget for digital kringkasting i Norge, forteller Orderløkken. Det nye nettet vil gi langt høyere kvalitet

på overføringen av signaler til landets radio- og fjernsynsstasjoner. I neste omgang vil norske TV- og radiobrukere få et bedre tilbud.

Tysk støtte

I startfasen som Center of Competence vil divisjonen få støtte fra konsernet i Tyskland, selv om det faglige miljøet i Oslo også vil bli styrket.

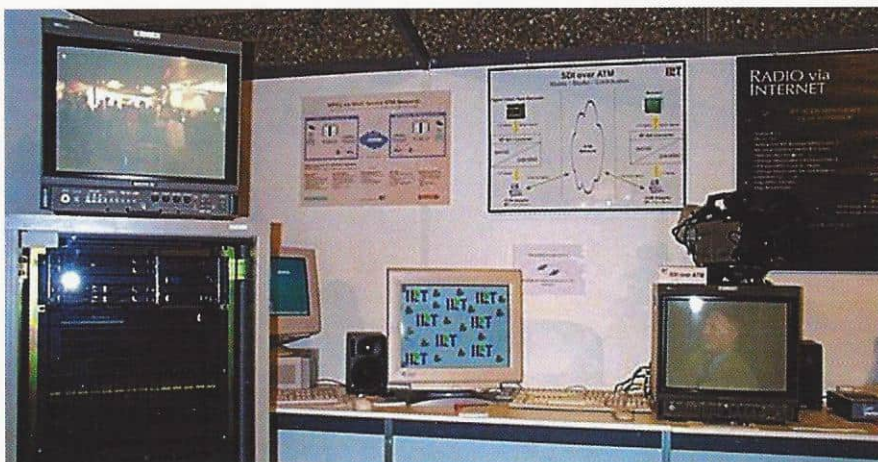
- Vi kommer til å spille på de ressursene som Siemensmiljøet i Tyskland besitter innenfor marketing og teknisk kunnskap, og vi kommer også til å benytte oss

av konsernets avanserte testlaboratorium, sier Orderløkken.

Jakt på medarbeidere

IC Networks søker nå etter kompetente medarbeidere som kan bekle rollene i det nye kompetansesenteret.

-I første omgang ser vi for oss et team på 3 personer, og deretter vil etterspørselen etter våre tjenester bestemme den endelige størrelsen på senteret. Til syvende og sist er senterets fremtid avhengig av at vi maktet å vise at vi representerer en verdioøkning i Siemens' salgsprosess, sier Orderløkken.





Innvielsen av nødhjelpsprosjektet fant sted i øsende regnvær i et landskap som er svært likt norske dalstrøk. Representanter for Norwegian Power Group - Carl O Solberg (Siemens), Snorre Færøyvik (Nord-Trøndelag Everk) og Ragnar Petterson (Alcatel Kabel) - foran en Siemenskiosk i Bihac.

EFO satser i sør

Tekst: Carl O Solberg og Geir Simonsen

Power Days i Bosnia

Norwegian Power Group (NPG), der Divisjon Energiforsyning er med sammen med 3 andre partnere, arrangerte energiseminar i Banja Luka og Sarajevo 22. og 23.09.99. Seminaret ble åpnet av Norges ambassadør i Bosnia Herzegovina, Thor Gislesen, og det ble gitt oversikt over energisituasjonen i hhv. Republika Srpska og Føderasjonen Bosnia Hercegovina ved landets energiministre og representanter for energiverkene. Representanter for Nord-Trøndelag Everk, Alcatel Kabel Norge og Siemens AS foredro diverse tekniske tema.

Det møtte frem ca 75 representanter for energiverkene på begge steder, og i Banja Luka var også folk fra serbisk energiforsyning med. I Sarajevo hadde 2 direktører fra Kosovos energiforsyning tatt turen til Power Days.

NPG ble takket for initiativet til seminaret og ønsket tilbake senere med nye tema. Det ga en god følelse å merke at arrangementet ble satt stor pris på.

Nødhjelpsprosjekt til Bosnia innviet

21.09.99 ble nødhjelpsprosjektet til Una Sana i Bihac-området høytidelig innviet. Den norske stat ved Utenriksdepartementet har bevilget ca 20 mill. kroner til elektrifiseringsprosjektet. I sin takketal sa representanten for energiverket at midler bevilget til leveranser gjennom

Norwegian Power Group gir 3 ganger mer leveranser enn prosjekter levert av andre konstellasjoner. Rask og sikker leveranse med et minimum av byråkrati gir mest igjen til de som skal ha glede av leveransen. Det ble også nevnt at mange områder nå opplever en eksplosjon av hjemvendte flyktninger, noe som øker behovet for hjelp.

Ambassadør Thor Gislesen understreket at Norge føler et særlig behov for å hjelpe minoritetsgrupper som vender tilbake, f.eks. serbere til bosniske muslimske områder.

Besøk fra verdensbanken

Mandag 4 oktober var det celebrert besøk på Siemens i Trondheim.

Siemens og NPG (Norwegian Power Group) var vertskap for blant annet vise-energiminister Nsimbi fra Zimbabwe og Mark Tomlinson fra Verdensbanken.

Bakgrunnen for besøket er deres interesse for elektrifisering av landsbygda i afrikanske land. Delegatene ville ha informasjon om hva norske bedrifter har av kompetanse på blant annet micro- og småkraftverk. Slike små kraftverk kan være et viktig bidrag til rimelig utbygging av elektrisitetsforsyning til store deler av den afrikanske befolkning. I Afrika har kun ca 5% av befolkningen i dag tilgang til elektrisitet.

NPG er et samarbeid mellom Siemens, Nord-Trøndelag Elverk, Alcatel Kabel og Statnett Entreprenør.

Messe i Mosambik

Siemens EFO Distribusjon har, som en del av Norwegian Power Group (NPG), deltatt på FACIM '99 som fant sted 30 august til 5 september i Mosambik.

NPG var en del av den norske paviljongen hvor 14 norske firmaer var representert, deriblant også våre sterkeste konkurrenter nasjonalt og internasjonalt. FACIM er en årlig international messe som foregår i hovedstaden Maputo.

Messen er ingentema-messe, så her kan man finne alt fra dagligvarer til kraftstasjoner. Messen går over 7 dager og interessen for messen fra den vanlige mann i gata er meget stor. F.eks. kan nevnes at i løpet av lørdag og søndag var ca. 130 000 mennesker innom vår norske paviljong!

Mosambik er land med ca. 19 millioner innbyggere og hvor kun 5% av disse har tilgang til elektrisitet. Verdensbanken rangerer Mosambik som verdens fattigste land beregnet ut fra brutto nasjonalprodukt pr innbygger. Mye av dette skyldes krigen som varte i 16 år frem til 1992.

Dette er noe av grunnen til at Norge har valgt Mosambik som hovedsamarbeidsland i årene fremover.

Både president Joaquim Alberto Chissano og statsminister Pascoal Manuel Mocumbi var innom den norske paviljongen og NPG's stand og ble informert om våre aktiviteter.

De som vil vite mer om Mosambik kan slå opp på følgende web side: www.norad.no



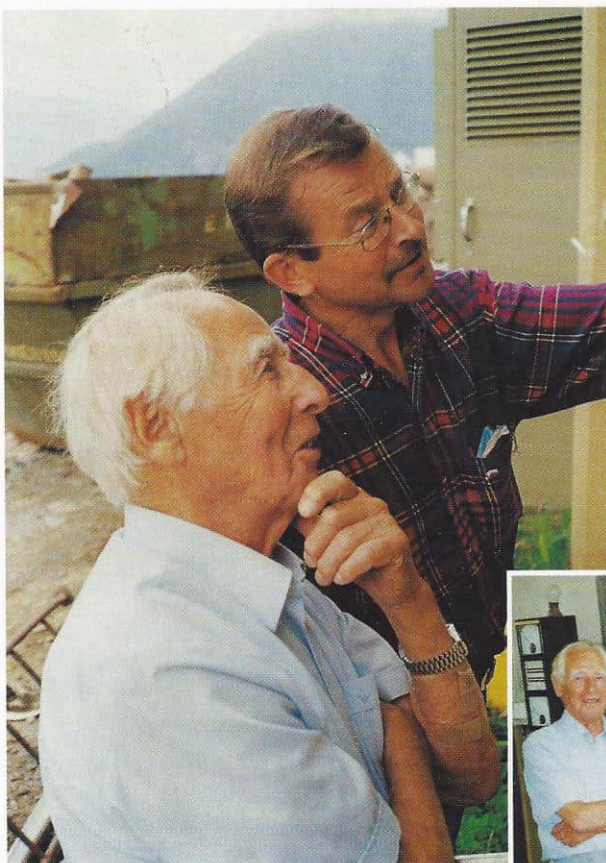
Statsministeren i Mosambik, dr. Pascoal Manuel Mocumbi, tas imot av Geir Simonsen på vegne av NPG.



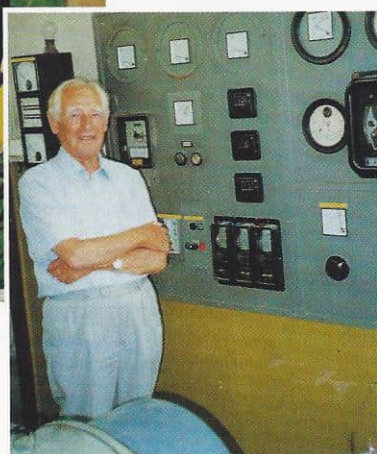
Fargerikt besøk fra Verdensbanken på Sluppen.

Gjensyn med Meisal

Tekst: Øyvind Holm, Foto: Kåre Melkild



Basmonter anno 1936 og 1999, Arvid Weisæth og Reidar Kulseth. De to basmontørene hadde mye å snakke om, blant annet utvekslet de erfaringer om montørens hverdag før og nå. Det vanket nok en og annen historie om Meisal også.



I 1936 var Arvid Weisæth montør for Siemens i Meisal Kraftstasjon i Neset kommune i Romsdal. 63 år senere var han tilbake for å se på nye Meisal kraftstasjon som Siemens satte i drift i juni i år.

Weisæth er viden kjent innen bransjen for sin innsats som montør i hele den nordlige delen av Norge. I løpet av de 63 årene som har gått siden Meisal 1 ble satt i drift har det skjedd en stor utvikling av teknikk og utstyr. Weisæth fikk presentert det nye anlegget og la for dagen en forbausende stor interesse for så vel maskineri som elektrisk utrustning. De tilstedeværende lot seg imponere av at hans grundige kjennskap til kraftstasjonen så langt fra hadde gått i glemmeboken, selv etter nesten 20 år som pensjonist.

Denne gang kom Weisæth sammen med Kåre Melkild, pensjonert sjef for teknisk avdeling i Siemens Trondheim. Begge gjestene syntes at anlegget var elegant og at montasjen var utført etter alle kunstens regler. Det er ingen liten honnør fra to veteraner som satte store krav til seg selv den gangen de selv jobbet med kraftverk.

Et nostalgisk gjensyn med den gamle støpejernstavl til gamle Meisal kraftstasjon. Selv om en del instrumenter har gått i stykker i årenes løp, er det fortsatt mye av utstyret som fortsatt er høyst oppegående. Akkurat som Weisæth selv, i sitt nittiende år.

Brus uten kontanter

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Tom for kontanter, men med mobilen for hånden? Slå brusautomatens mobilnummer, og Pepsien er bare en armlengde unna! Belastningen kommer på din neste GSM-regning.

Ideen kom fra NetCom, og Siemens tok utfordringen med å utvikle utstyret. Den nye automaten er nå i prøvedrift i NetComs lokaler i Oslo, og blir plassert ut blant publikum og tilgjengelig for NetCom-abonnenter i løpet av desember. Den første på Aker Brygge i Oslo.

ABC i elektronisk handel

Elektronisk handel på nett er i rask vekst, men er fortsatt forbeholdt de som har tilgang til internett og trening på PC. Brushandel på den nye automaten er derimot innen rekkevidde for alle med mobiltelefon, og prosedyren er meget enkel og lettfattelig. Slå nummeret, følg de anvisningene som blir gitt, velg vareslag - og drikk. Regningen kommer senere. For mange er dette kanskje første gang man gjennomfører en handel på denne måten, og dermed et skritt på veien mot å bryte den barrieren elektronisk handel har representert.

Slå det angitte mobilnummeret, og brusen er din! Lettvint og greit for voksne, men kanskje en litt for stor fristelse for de mange barn som etter hvert disponerer en mobiltelefon?



Historieskriving i Siemens?

Tekst og foto: Arne Næverdal



Hele konferansen samlet på Selbu Hotell.

Den 2. og 3. oktober ble det avholdt en to-dagers konferanse på Selbu Hotell om dannelse av et forum der alle klubbledere i EL&IT i Siemens Divisjon Installasjon kan møtes. Dette er historisk i Siemens. Det har aldri vært opprettet et slikt forum tidligere, men tillitsvalgte i EL&IT har arbeidet for en slik ordning i mange år.

Det har tidligere ikke vært mulig å få til dette i Siemens - systemet, men nå med ny divisjonsledelse kan dette gå i orden. Det er ikke tvil om at dette er et resultat av at det er nye ledere i Divisjon Installasjon som ser nødvendigheten av at hele divisjonen samarbeider på alle områder og nivåer. Det er en uttalt mål-

setting fra divisjonsledelsen at den enkelte avdeling skal være nummer en eller to i sitt eget nærmiljø hva markedsandeler angår. Det betyr at i installasjonsavdelingene må en være nummer en også i samarbeid.

Et slikt møte kan kanskje bli lagt i forbindelse med divisjonens "landsmøte", eller installasjonsmøte som det heter, etter det Siemens Intern erfarer. I tillegg ligger det i lufta at de tillitsvalgte representant også møter i de kvartalsvise ledermøtene i divisjonen.

Proessen er ikke avsluttet ennå, men det ser i skrivende stund ut til at dette kan gå i orden. En slik sammenslutning vil

ved første øyekast kunne likne på en ordning med en konserntillitsvalgt i Siemens innenfor divisjon Installasjon, men dette er ikke egentlig hovedhensikten. Hovedhensikten er å skape en arena der klubbledere og avdelingsledere kan treffes for felles forståelse, dyktiggjøring og samarbeid. Det har lenge vært et behov for en slik ordning i Siemens, der aktørene kan bli best også på dette området.

Arenaen ser ut til å få navnet "Forum for Samhandling og Utvikling" (FSU). FSU har som målsetting å "aktivt arbeide for å møte de utfordringer vi står overfor med å realisere divisjonens visjon og strategi, og for å sikre eierskap hos tillitsvalgte og ledelse både sentralt og lokalt."

Det er i dag 17 avdelinger i Divisjon Installasjon, og det sier seg selv at det er mange ting som gjøres mange steder som kunne vært gjort bare ett sted. Det er derfor ressursbesparende å få til ordninger hvor "divisjonssaker" kan behandles. Det er en forutsetning at FSU ikke skal ta for seg saker som tilhører de enkelte avdelingenes myndighetsområde. Det er det fremdeles partene i den enkelte avdeling som skal ta seg av.

Denne saken om dannelse av et slikt forum ble behandlet på divisjonens installasjonsmøte den 17. og 18. november. Det var en positiv holdning til et slikt forum, og divisjonsledelsen vil ta en avgjørelse på om FSU skal opprettes innen 1. januar 2000. Det blir spennende å se om historien blir fullendt.

Siemens på profftoppen

10 spørsmål og svar om Siemens mobiltelefoner

1. Hva er forskjellen på Siemens S25 og C25? C25 er en rimelig mobiltelefon uten data- og faksmuligheter. Den har ikke funksjoner som vibrasjonsalarm, kalkulator og kalender. Displayet er også mindre og batteritiden kortere (inntil 5/100 timer).

2. Kan jeg beholde tilbehør som er kjøpt til en tidligere modell dersom jeg kjøper en ny S25/C25?

Nei. En del av tilbehøret til C25 og S25 er felles, men har man en eldre modell må man kjøpe nytt. Dette er fordi C25/S25 tilhører en helt ny generasjon mobiltelefoner.

3. Hvor får jeg kjøpt Siemens mobiltelefoner til ansatt-pris?

Hos NetCom Bedriftssenter eller hos en av våre samarbeidspartnere i Klart Svar-kjeden. Liste over utsalgssteder finner du på Intranett.

4. Hvorfor varierer prisene på mobiltelefoner til stadighet?

Det er operatørene (NetCom og Telenor Mobil) som i stor grad bestemmer prisnivået gjennom bruk av subsidier. Subsidiene varierer gjerne i forhold til generelle sesongsvingninger i markedet, slik at prisene går opp og ned til forskjellige tider på året.

5. Hvordan kan prisen på en Siemens mobiltelefon være lavere ute i butikkene enn internt i Siemens?

Av og til subsidieres enkelte merker mer enn andre. Årsaken kan være at operatørene ønsker å øke utskiftningstakten av eldre modeller, for å kunne oppgradere sine tjenester i henhold til nyere teknologi. Overgangen fra GSM 900 til Dual Band er et eksempel på dette. Da vi lanserte C25 i mars, var dette den rimeligste og nyeste Dual Band-telefonen på markedet. Operatørene ønsket derfor å selge denne fremfor andre, rimeligere mo-



Dr. Hermann Franz hos Kongen



Tekst og foto: Tor Cederkvist

Vårt mangeårige styremedlem og norgesvenn, dr. Hermann Franz, ble for en tid siden utnevnt til kommandør av Den Kongelige Norske Fortjentsorden. Utmerkelsen ble begrunnet med hans store innsats for norsk næringsliv, og ble utdelt av Norges ambassadør i Bonn, Morten Wetland. I oktober fikk dr. Franz møte Kong Harald i audiens. Vi benyttet anledningen til å gratulere ham og til å stille et par spørsmål:

- Herr dr. Franz, hva var det viktigste tema Hans Majestet Kong Harald ville diskutere med Dem?
- Norges forhold til Europa og den europeiske union.
- Og hva var Deres viktigste budskap til Kongen?
- At Norge snarest må bli fullverdig medlem!



Det var med både glede og stolthet Hans Lødrup fulgte vårt tidligere styremedlem dr. Hermann Franz til audiens hos Kongen.

deller med "gammel" teknologi. Dermed kunne enkelte store forhandlerkjeder selge våre produkter til en pris som lå under vår inntakskost.

6. *Hvorfor tar det så lang tid fra lansering til ansatte får kjøpe de nyeste telefonene?* Produksjonskapasiteten ved fabrikkene i Tyskland er begrenset. Når nye produkter lanseres er det stor kamp om telefonene landene i mellom. Da C25 ble lansert eksploderte salget av Siemens mobiltelefoner over hele verden, og "kvoten" som ble tildelt Norge var for liten i forhold til etterspørselen. Vi kunne dessverre ikke bryte leveringsavtalen med vår største kunde til fordel for salg til ansatte.

7. *Den avdelingen som selger telefoner i Siemens er jo helt håpløs! Hvordan kan de nedprioritere salg til ansatte slik de gjør?* "Siemens Communication" er en

liten avdeling med 9 ansatte som omsetter for ca. 300 mill. i forretningsåret 1998/99. Hver ansatt er ansvarlig for en spesifikk funksjon, dvs. det er ingen overlapping eller back-up. Avdelingen har 10-15 store kunder som distribuerer varene til over 2-2.500 butikker spredt omkring i Norges land. Beregner vi 3 selgere per butikk i snitt, blir det over 7.000 personer som trenger kunnskap, informasjon, opplæring og motivasjon for å selge Siemens produkter. I tillegg er det ca. 500.000 nordmenn som eier en Siemens mobiltelefon, trådløs- eller ISDN-telefon. Med 1% feil på apparatene, og 1% som ikke orker å lese bruksanvisningen, er det 10.000 sluttbrukere som før eller senere kontakter Siemens for å få hjelp. Da sier det seg selv at både sentralbord og medarbeidere blir overbelastet til tider. Det jobbes nå med nyansettelse samt utvikling av Intranett-løsninger som skal avhjelpe situasjonen på sikt. I tillegg er det opprettet en Helpdesk (se sp.mål 9) i Irland med norske medarbeidere. Denne instansen er

stadig under oppbygging, og derfor er det noe ventetid i perioder på denne tjenesten.

8. *Hvor skal jeg henvende meg for å kjøpe ekstraustyr til min mobiltelefon?* Tilbehør skal bestilles via NetCom Bedriftssenter eller Klart Svar partnere (se oversikt over utsalgssteder på Intranett). Vi jobber også for å få etablert en online-butikk på Intranett hvor ansatte kan kjøpe både mobiltelefoner og utstyr. Forhåpentligvis blir denne ferdig til jul.

9. *Hvor får jeg råd og veiledning dersom det er noe jeg lurer på i forbindelse med telefoner og utstyr?* Ring vår Hotline, tlf. 4130 (internt) eller 22 70 41 00 (eksternt).

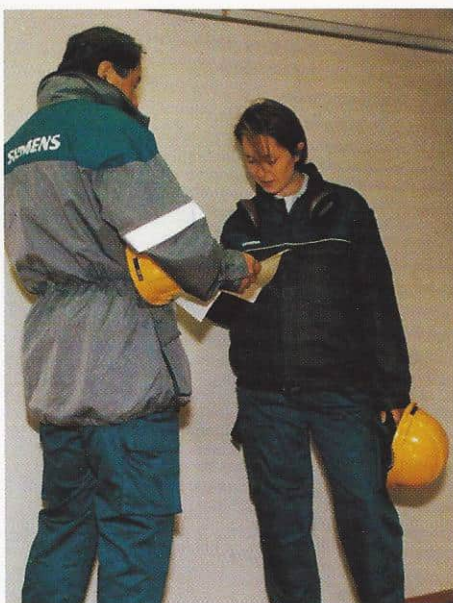
10. *Hva gjør jeg når noe går i stykker, eller ikke virker lenger?* Ta kontakt med vår service-partner Zodiac Norge AS, tlf. 22 79 68 00.

Mona Tønne



Ny profil på Siemens arbeidstøy

Fra 1. januar 2000 har Siemens inngått en avtale med Tess Oslo AS for levering av spesialprofilert arbeidstøy og sikkerhetsutstyr. Om du jobber på anlegg, i fabrikk eller på kontor, dekker utvalget de fleste behov og gir i tillegg Siemens mange ambassadører en enhetlig og profesjonell image! Mer utfyllende informasjon kommer i neste nummer av Siemens Intern.



Elektrisk julebelysning er tryggest!

Nordmenn er europeiske mestere i bruk av levende lys. 17 millioner stearinlys tenner vi hver eneste desember. Det er hyggelig, men bidrar samtidig til å gjøre julemåneden til den mest brannfarlige av alle. Årlig resulterer denne form for hyggestemning i en rekke tap av menneskeliv og 7-800 husbranner. Statistisk sett brenner det seks ganger oftere i desember enn i noen annen måned. Den verste brannbomben er nedbrente juledekorasjoner.

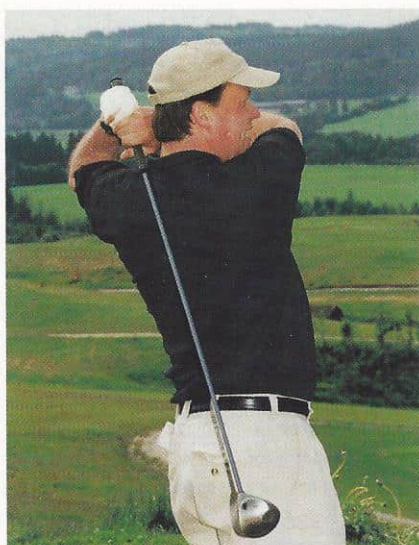
Elektriske julelys er derfor tryggest, ikke minst når man har barn i huset.



Ingen "After Sales Support"!

Siemens tilbyr alle som nærmer seg pensjonsalderen et vel tilrettelagt kurs - "Forberedelse til pensjonsalderen". Temaene er gode, og du kan stille spørsmål til foredragsholderne. Men gjør det der og da! Da en av våre medarbeidere prøvde å stille et par enkle spørsmål om AFP-ordningen til pensjonsrådgiveren noen måneder etter at kurset var avsluttet, fikk han vite at taksametret starter på 1100 kroner. Derfor - kom frem med alt du lurte på, der og da! Bare så synd at et av kjennetegnene ved en potensiell pensjonist jo nettopp er at det kanskje begynner å rotere litt langsommere

Tekst/foto: TCe



Forberedelse til pensjonsalderen

Smågutter på fotballturnering

Stakkevollan smågutter på fotballturnering i Sverige Dalecarlia Cup i Borlänge.

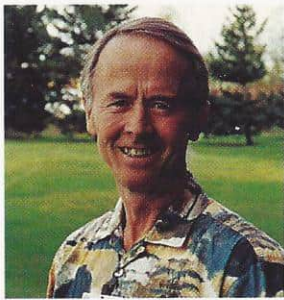
Da vi etablerte et nytt fotballag i 1997 i Stakkevollan Idrettsforening i Tromsø, møtte vi et idrettslag med skral økonomi. Dette medførte at alle nye lag måtte skaffe drakter til egne spillere selv. Heldigvis fikk vi støtte hos vår avdelingssjef i INS Tromsø, Geir H. Johansen. Han sponset nye drakter til laget, slik at alle håpefulle 11-åringene kunne føle seg som ett lag. Vi forlot Tromsø en regntung lørdag, og ankom Gävle søndag i strålende sol og 28°C og fra da var det bare fotball på menyen.

Etter noen godt gjennomførte kamper, men likevel med flere mål i mot enn vi lagde selv havnet vi i B-sluttspillet og er godt fornøyd med å ha spilt i denne kvartfinalen.

Alt i alt må vi si oss kjempefornøyd med turen og en stor takk til vår avdelingssjef som hjalp oss med nye drakter.

Trond Midtgård





Korrekt grammatikk, takk !

Vi har tidligere sett på tegnene punktum og komma. I dag tar vi for oss fire nye. Kilde er fortsatt Finn-Erik Vinjes bok "skriveregler". For mer grundig behandling viser jeg til denne.

Kolon (:)

Skilletegn som for det meste brukes foran direkte tale, oppregning og ved visse forhold mellom tall

Det står skrevet: "Skitt i Norge, leve Toten!"

Eva tenkte: "Er det meg han snakker om?"

Bruk tre farger: rødt, gult og blått.

Skal det være stor eller liten bokstav etter kolon? Her er en enkel regel: Skriv stor bokstav når det står minst én selvstendig helsetning etter kolonet, og liten bokstav ellers.

Saken er klar: Båten er for dyr.

De trente på det de kunne best: å legge lange pasninger.

Målestokk 1 : 50 000

Forholdet mellom sidene er 4 : 5

Semikolon (;)

Semikolon er en mellomting mellom punktum og komma og kan brukes når man synes at punktum er for sterkt og komma for svakt. Det er ikke obligatorisk, men et såkalt tilbuds-tegn. Etter semikolon skal det være liten bokstav.

I går var jeg i Bergen; i morgen reiser jeg til Oslo.

Brannmennene strevde energisk; likevel brant huset ned.

Slik kan semikolon brukes foran setningsinnledende *altså, ellers, følgelig, derfor, derimot, likevel, men, for, så*.

Semikolon skiller grupper i oppregning:

Papiret skal være hvitt; typene store, kraftige; oppstillingen enkel, estetisk, tiltalende.

Ved oppregning av siffergrupper hvor noen av tallene er desimaltall, bør semikolon brukes som skilletegn:

1,5; 14,8; 4; 36,7; 12

Spørsmålstegn (?)

Spørsmålstegn brukes etter spørsmål i direkte tale:

Er det du som har skrevet boka?

Er det vanskelig å være konstabel, eller går det greit?

Hvem skal ta toget? Og hvem tar egen bil? Kaffe? Te? Eller kakao?

Et spørsmålstegn som hører til det sitat e.l. som står i anførselstegn, skal stå innenfor anførselstegnene:

"Har du laget nok kollodium?" spurte han.

Et spørsmålstegn som ikke hører til sitatet, skal stå utenfor: **Hva betyr ordet "kollodium"? spurte hun.**

Utropstegn (!)

Utropstegn brukes etter utrop, befalinger, oppfordringer, ønsker, tiltaler o.l.

Sett deg! Velkommen til bords! Mine damer og herrer! Lykke til! Au!

Utropstegn etter en overraskende opplysning:

I løpet av fem år hadde komiteen tre (!) møter.

Ikke utropstegn i bruksanvisninger o. l.:

Sett bryteren i stilling II

I forbindelse med andre tegn behandles utropstegn stort sett som spørsmålstegn.

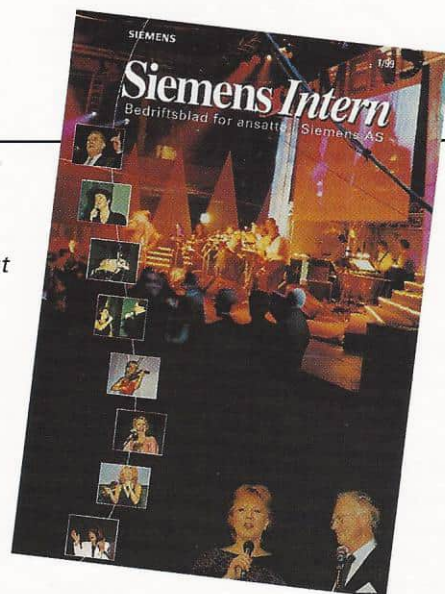
Så er det på tide med en liten grammatikalsk historie igjen. I tredje etasje i oppgang A hadde fru B gjort et dristig forsøk på å utsmykke sin entré med diverse nyanskaffet moderne, og kanskje noe dristig (?) kunst. Utpå ettermiddagen kommer herr C, naboen på andre siden av gangen, hjem fra arbeid. Han blir invitert av fru B til å beskue nyanskaffelsen. Som den sindige mann han er, tar han et rolig overblikk, hvoretter han rister oppgitt på hodet og trekker seg tilbake til sin egen leilighet.

Fru B blir meget oppbragt og klager høylydt til sin mann, når han litt senere kommer hjem. Han får i oppdrag å "snakke til" den frekke herr C, noe som resulterer i følgende korte samtale:

"Jeg hører De har ristet på hodet til min kone i dag. Det vil hun ha seg frabedt!"

"Jeg har aldeles ikke ristet på hodet til Deres kone i dag! Derimot har jeg ristet på mitt eget hode, og det gjør jeg som jeg vil med!"

På gjenhør
Tor-Odd



Enda bedre Siemens Intern?

Siemens Intern fikk 8 av 10 mulige poeng i Informasjonsforeningens konkurranse "Årets Bedriftsavis". Det er vi naturligvis langt på vei fornøyd med. Men også et godt produkt kan gjøres bedre. Vi skal gjøre vårt, men trenger også din hjelp. Det du spesielt kan gjøre, er å:

- tipse oss om interessante saker
 - sende inn stoff
 - gi oss generell feedback; hva synes du er bra, hva er dårlig?
 - gi feedback på juryuttalelsen nedenfor, er du enig?
- Ring, skriv eller mail redaksjonen!

Fra juryens uttalelse:

Dette var et positivt møte med et godt blad et som bør nå frem til målgruppa. Bladet inneholder mange gode artikler og har fin bredde i stoffet. Informasjonsverdien er høy, og temavalget bør kunne bidra til å kunne skape bedriftsidentitet hos lesergruppen. Men bladet bør

kunne komme ut oftere.

Førstesidene fungerer fordi man velger ett motiv som står.

Juryen setter pris på bladets aktuelle profil. Bladet har god trykk. Titlene er gjennomgå-

ende gode, men ingressene er gjennomgående lange og lite poengterte. Layout er ryddig og grei, men noe statisk. Ellers er enkelte av artiklene vanskelig å trenge inn i pga lengden. Positiv satsing på midtside-reportasjer, og vi kommer tett innpå folk. Personalsidene er gode. Poeng: 8 av 10 mulige.

Hjertelig takk

Hjertelig takk for oppmerksomheten i anledning min mann Sivert Bjørgans bortgang.

Frida Bjørgan m/familie. ST

- til Direksjonen, kolleger og venner for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25 års jubileum.

Helge Thorso S/T

- for all oppmerksomhet i anledning min 50 års dag den 3.10.

Leif Karlsen

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

Einar Vanvik S/T

- til Direksjonen, samt kolleger og venner for blomster og gaver i anledning min 60 års dag.

Inge Fredriksen S/O

- til kolleger og venner i avd. Kristiansand og ellers i div. INS og SRF for godt samarbeide i de 13 årene jeg har vært ansatt i Siemens Kristiansand. Hjertelig takk for koselig hilsen fra dere på "Stav-samlingen" i august. Benytter også anledning til å hilse til LU-550/95-97, og spesielt til "Kafkas venner" for en hyggelig og lærerik tid.

Takk for meg for mange gode år i Siemens!

Mie Kaasa

- til Direksjonen, samt kolleger i Siemens for blomster og gaver i forbindelse med mitt "ofisielle" 25 års jubileum.

Takker også for et kjempefint blad!

Kåre I. Løvvik

Hjertelig takk til Direksjonen for blomsterhilsen til min 75 års dag.

Knut Gerhardsen S/T

-til Direksjonen, divisjonsledelsen og kolleger på Serviceavdelingen for blomster og gaver i anledning min 50 års-dag.

Tor Guttormsen

- til firmaledelsen, for pen blomsteroppsett i anledning min 75 års dag.

Harald Midtsand S/T

- til Direksjon, divisjonsledelse og kolleger på Information and Communication Networks, Wired Networks K3 og Mobile Networks i K4 med takk for blomster og gaver ved min 50 års dag.

Egil Svan

-takk til Direksjonen i Siemens, ledelsen i Siemens Elektroengros og gode kolleger, for hilsener, blomster og gaver i forbindelse med min 50 års dag.

Thor-Erik Moss S/B

- til Direksjonen for blomster og gave i anledning mitt 25-års jubileum.

Liv-Berit Falkum S/T

- til kolleger og direksjon for oppmerksomheten ifb med mitt 25-års jubileum.

Helene N. Albrigtsen S/T

- til Direksjonen, divisjonsledelsen, kolleger på serviceavdelingen i S2 og andre kolleger for gaver, blomster og hyggelig oppmerksomhet i anledning min 60 års dag.

Liv Granoien S/O

- til Montørklubben og Direksjonen for oppmerksomhet på min 50 års dag.

Øyvind Svaleng S/T

- til Direksjonen for oppmerksomheten i anledning mitt 40 års jubileum.

Franz Skrogstad S/T

- til Direksjonen, divisjonsledelsen, System Service, samt alle venner og kolleger for kjempefine blomster og gaver jeg fikk tilmin 60-års dag.

Helge Sørlie S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for blomsterhilsen til min 75 års dag.

Egil Sunde S/B

- til Direksjonen og kolleger for blomster og gave i anledning min 60-års dag.

Ivar Røder S/T

- til Direksjon og Seniorklubben for nydelige blomster på min 75-års dag.

Svanhild Halvorsen S/O

- til venner og kolleger for gaver, vakre blomster og hilsener i anledning min 67-års dag samt ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Knut Wannem S/O

- til Direksjonen, kolleger og venner for blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Monika Langen S/O

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

Gudrun Sumstad S/T

- til Direksjonen og kolleger for gaver, blomster og oppmerksomhet i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Odd Gunnar Sund

- til Direksjonen og div. MED for all oppmerksomhet i forbindelse med mitt 40-års jubileum.

Astri Knudsen

- til Direksjon, venner og kjente for oppmerksomheten på min 70-års dag.

Liv Johansen S/O

- til Direksjonen og Montørklubben for blomster og gave i anledning min 50 – årsdag

Steinar Busch S/T

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

Jon Brede Pettersen S/O

-til Direksjonen og kolleger for nydelige blomster og gaver i anledning min 50-års dag.

Vigdis Johansen S/O

-til Direksjonen for de vakre blomster jeg fikk i anledning min 85-års dag.

Arne Eriksen S/O

-for blomster og oppmerksomheten i anledning min 70-års dag.

Egil Evensen S/Tromsø

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

Fanny Steen S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for vakre blomster og hyggelig hilsener til min 75-års dag.

Gunnar Djuve S/Stvgr.

- til ledelsen i Facility Management venner og kolleger for gaver, blomster og gode ønsker ved min overgang til pensjonisttilværelsen.

Solveig Hjelt S/O

- til Direksjonen og Seniorklubben for nydelige blomster og hyggelig hilsen til min 70-års dag.

Grethe Engebretsen S/O

- til nåværende og tidligere kollegaer samt Direksjonen for blomster og gaver i forbindelse med mitt 25-års jubileum.

Frank Lyder Hassel

-til Direksjonen, klubben og arbeidskamerater for blomster og gaver i anledning min 60-års dag.

Arne Valseth S/T

- til Direksjonen og kolleger for blomsterhilsen, gaver og oppmerksomhet i anledning min 60-års dag.

Tore Gleen Skastien

- til Direksjonen for fine blomster og gaver i anledning mitt 25 års jubileum.

Kjell Løvli S/T

- til alle venner i Siemens Elektroengros og Sikringen for godt samarbeid og hyggelig hilsen ved min overgang til Siemens Vannkraft.

Odd Prytz



- til Direksjonen for blomsterhilsen, til kollegaer på CIO for arrangement og til de mange kollegaer som viste meg oppmerksomhet ved min 60-årsdag.

Gunnar Iversen S/O

- til Direksjonen og alle kollegaer for nydelige blomster, de flotte gavene og all oppmerksomhet i anledning mitt 25 års jubileum i Siemens. Hadde også en artig lunsj med Direksjonen som jeg synes er en fin tradisjon. Takk!

Kari Margareth Tønder S/O

- takk for koslig blomsteroppsats i anledning min 90 års dag, den 19/11-99 og lykke til videre med firmaet. *Hanna Fiskvik S/T*

- til Direksjonen, avdelingsledelsen, venner og kolleger for gaver, blomster og hyggelige hilsner i anledning mitt 40-års jubileum. *Tore Sehm S/T*

Velkommen nyansatte

Andersen, Kjetil Agnar, Bødø
Andersen, Kjetil Agnar, Bødø
Bø, Kjartan, Stavanger
Ellefsen, Lisbeth Stensaa, Oslo
Fjeld, Lasse, Oslo
Haffenbrädl, Jørn Otto von, Oslo
Halonon, Asbjørn Olav Sneve, Bødø
Halvorsen, Helge, Oslo
Hatlelid, Terje, Bergen
Haveland, Gunnar, Trondheim
Heien, Einar Vilhelmsen, Oslo

Hemmingsen, Janne, Oslo
Henninen, Ståle, Trondheim
Herland, Richard, Sunnfjord
Hjellese, Eirin, Flekkefjord
Hordnes, Karstein, Bergen
Hornsleth, Sten Naas, Oslo
Hæstad, Odd Erlend Moldskred, Stavanger
Isaksen, Stein Tore, Oslo
Kjos, Ole A., Oslo
Kleppa, Leiv Kåre, Stavanger
Kvåle, Tore, Bergen
Lydersen, Ørjan, Oslo
Mattfolk, Linus, Oslo
Mudenia, John, Kirkenes
Myklebost, Svein, Oslo
Olsen, Robert, Oslo

Risnes, Inger Turid, Oslo
Røstad, Ole-Petter, Oslo
Røttingen, Jan, Bergen
Sakariassen, Helge Viktor, Bødø
Schanche, Rolf, Trondheim
Shoas, Dirk, Oslo
Singsaas, Jon Henrik, Oslo
Sleipnes, Robert, Oslo
Sollie, Kjell, Trondheim
Stene, Thorleif, Oslo
Stensåsen, Roar, Oslo
Stjern, Eva Margrethe, Trondheim
Sundsvold, Mette, Oslo
Thorshaug, Nils, Bødø
Torsvik, John Arve, Bergen
Ødegård, Harald, Oslo
Åslie, Geir, Oslo

Vi gratulerer:

25-års jubileum

01.01 Wæhler, Tor S/O
01.01 Rygvold, Olav S/T
02.01 Antonsen, Tove Kjøstre S/O
02.01 Dalsnes, Odd Jarle S/T
02.01 Bugten, Leif S/T
06.01 Nordang, Bjørn S/T
07.01 Foss, Helge Magne S/T
14.01 Berg, Arild S/T
15.01 Forsberg, Ada S/O
20.01 Lyngdal, Hans Chr Sandnessjøen
22.01 Alden, Stig S/T
29.01 Feragen, Anne-Mari Kløften S/T
01.02 Lillemo, Magnar S/T
01.02 Overå, Tore S/T
01.02 Karlsen, Ottar S/O
03.02 Sørensen, Olav Tor S/T
03.02 Syversen, Lars S/T
01.03 Birkeland, Solfrid S/O

40-års jubileum

29.03 Sandnes, Tore S/T
01.02 Helmersen, Benn S/T, SVA*

50 år jubileum

07.03 Thanem, Knut

50 år

01.01 Olsson, Elisabeth S/O
04.01 Nordseth, Kjell S/O
07.01 Johnsrud, Ivar Richard S/O
10.01 Johansen, Else S/O
10.01 Sund, Odd Gunnar S/O
20.01 Krieger, Kurt Franz S/O

13.02 Bøhler, Thore Reidar S/O
16.02 Aas, Vibeke S/O
20.02 Nilsen, Jan Brox S/O
01.03 Landrø, Greta S/T
07.03 Bakken, Einar S/T
08.03 Lundgren, Sunny Margareth S/B
11.03 Lium, Johan Arne S/T
11.03 Hammer, Tor S/T
16.03 Qverneland, Einar Stavanger
20.03 Eriksen, Tom S/O
24.03 Wikan, Terje Alvig S/T
24.03 Rygvold, Olav S/T
30.03 Økland, Harald S/B
31.03 Karlsen, Rolf S/T

60 år

02.01 Sveen, Arvid S/T
08.01 Von Bargen, Otto S/T
11.01 Nordli, Jan Kjell S/O
09.02 Wiik, Kåre Bernhard S/O
31.03 Hetland, Lars Konrad S/Stavanger
27.02 Eide, Kjell S/Stavanger SEE
21.03 Jon B. Nikolaisen S/Harstad SEE

67 år

24.01 Andersen, Hilde S/O
31.01 Kjensli, Gunnar S/O
05.02 Ruud, Kjell V S/O
18.02 Viken, Odd S/T
22.02 Johnsen, Tor Øistein S/T
25.02 Kåsbøl, Rolf S/T
03.03 Svendsen, Kåre S/T
22.03 Johansen, Hans Realf S/T

70 år

16.01 Berg, Arne Harry,
Bekkeliveien 5, 1400 Ski

31.01 Lindahl, Bjørn
Bydalen Alle 11, 1604 Fredrikstad
16.02 Jacobsen, Leif,
Vestavn. 48 1476 Rasta
08.03 Friedl, Gunnar,
Steinbekkåsen 36, 1472 Fjellhamar
03.02 Dahl, Helge Gottfred,
Skansegt 19, 7014 Trondheim
13.02 Sagen, Isak, 7730 Beitstad
04.02 Løvaas, Georg,
Rosenkrantz gate 28, 4010 Stavanger

75 år

12.03 Kardos, Jozsef,
Bjørnsons gate 62, 2003 Lillestrøm
17.03 Johansen, Alice,
Trolltunet 10, 1476 Rasta
26.03 Danielsen, Ivar,
Kjellergata 66, 2003 Lillestrøm
31.03 Ingberg, Nelly,
Glimmerveien 34, 1155 Oslo
22.03 Gulstad, Torbjørn,
Bernhard Hansens Vei 8, 9000 Tromsø

80 år

01.01 Løken, Philip Stevju,
Maridalsveien 234, 0467 OSLO
03.02 Jørgensen, Alf
Oberst Rodesvei 38, 1152 Oslo

85 år

08.02 Nordmark, Asbjørn,
Kapt Roosens Vei 37, 7493 Trondheim

*SEE= Siemens Elektroengros AS

**SVA= Siemens Vannkraft AS

