

1/07 innblikk

SIEMENS

Megatrend urbanisering:

Morgendagens samfunn krever miljøvennlig transport

Side 4

■ Samler lov og orden
i Siemens
Side 3

■ Møt en nysgjerrig
kollega fra Nittedal
Side 10

■ Verden er fremtidens
lekeplass
Side 12

Siemens er et fantastisk selskap å jobbe i akkurat nå



På sin reise til Kina nylig uttalte statsminister Jens Stoltenberg at nøkkelen til å løse verdens klimautfordringer, er teknologien. Og utfordringene er mange. FNs klimarapport viser at verden allerede er påvirket av klimændringer og temperaturøkninger i langt større grad enn hittil antatt. Konsekvensen av endringene kommer raskere, er mer dramatiske, og de rammer alle – uansett hvilken del av verden man befinner seg i. Vår egen globale megatrendrapport, beskriver også tydelig konsekvensene av økt urbanisering og demografiske endringer. Og teknologien vil, som Stoltenberg påpeker, være avgjørende for å dekke de behovene vi allerede nå ser vil komme i fremtiden.

Dette er også en av grunnene til at vi nylig inngikk en treårig samarbeids-

avtale med Bellona. Bellona har gjennom mange år ført en utrettelig kamp for miljøet, og de skal nå i samarbeid med oss utarbeide det som trolig er Norges første energiregnskap. Dette regnskapet skal gi et bilde av hva Norge kan oppnå ved å benytte energi-effektiv teknologi. Beregninger gjort av Siemens i Tyskland viser at en gjennomsnittlig storby i Europa kan halvere energiforbruket ved å implementere moderne teknologi. Bellona og Siemens sitt energiregnskap vil trolig vise at EUs mål om 20 prosent reduksjon av drivhusgasser innen 2020, allerede er innen rekkevidde uten at ny teknologi må utvikles.

Selvfølgerlig ligger det store forretningsmuligheter for Siemens i energi-effektivisering både på kort og lang sikt. Men hvis vi tillater oss å løfte

blikket noe og tenke over hva slags verden vi lever i, og hva slags verden vi ønsker å overlate til våre barnebarn, så er Siemens et fantastisk selskap å jobbe i akkurat nå. Vår teknologi har stor innvirkning på miljøet. Vår teknologi kan være med å redusere klimautslippene. Vår teknologi kan spille en viktig rolle i utviklingen av morgendagens samfunn, og våre løsninger kan få stor betydning for den fremtiden vi overlater til neste generasjon.

Store tanker kan skape store muligheter – det tar bare litt tid! ■

Per Otto

- 4 Fremtiden går på skinner
- 7 Kampanje gir resultater
- 8 Nye selskaper inn i Siemens
- 10 Portrett: Nysgjerrige Kjetil
- 12 Storkontrakter innen Olje og Gass
- 14 Nye regler for sponning
- 15 Nødnettprosjektet er i gang
- 16 HMS-regler i utlandet

1000 kroner til beste PR-tips

Skjer det noe spennende der du jobber? Vi trenger dine tips. **Månedens beste tips får et gavekort på 1000 kroner.**

Send ditt beste PR-tips til gry.nordhus@siemens.com

Innblikk
Internmagasin
Utgitt av Siemens AS
Corporate Communications

Ansvarlig redaktør
Gry Rohde Nordhus, tlf. 22 63 22 54
gry.nordhus@siemens.com

Redaktør
Anne Tollerud, tlf. 22 63 34 26
anne.tollerud@siemens.com

Redaksjon/kontakt personalsider
Sissel E. Bergh, tlf. 22 63 20 72
sissel.bergh@siemens.com

Design og layout
Cox Design: www.cox.no
Trykk Grøset: www.groset.no
Forside foto: Berit Roald

Samler lov og orden

Fra 1. april har Trond Johannesen ansvaret for å etterse at Siemens lever opp til både etiske og lovmessige krav. Som juridisk direktør blir det hans jobb å koordinere bedriftens compliance-arbeid som omfatter både norsk lov og interne etiske og forretningsmessige retningslinjer. Tidligere var denne rollen fordelt på flere.

– Compliance og juss hører sammen. Vi har et stort antall kontrakter, og stor aktivitet på områder som omfattes av våre etiske retningslinjer. Det er mye jus i dette, og ofte de samme problemstillingene som oppstår i ulike divisjoner. Nå samler vi all kompetanse og koordinering på ett sted, slik at vi sikrer best mulig læring og optimalisering, sier juridisk direktør Trond Johannessen. Trond er selv utdannet jurist og har i flere år arbeidet som prosedyreadvokat, blant annet med Olav Hestnes som tidligere kollega. Han har også betydelig erfaring fra krisehåndtering, som eneste gjenlevende etter at ledelsen i Wilhelmsen-datterselskapet han arbeidet i, omkom i Partnair-ulykken i 1989. De siste årene har han vært innkjøpsdirektør i Siemens med skandinavisk ansvar, og siden i fjor høst har han vært engasjert av ledelsen for å gå gjennom kundekontrakter og reiseoppgjør for å sikre at disse har vært i tråd med Siemens' etiske og forretningsmessige retningslinjer.

STRENGERE ENN LOVENE

Han ser at ansatte ofte er opptatt av hva som er riktig og galt i forhold til norsk lov, men understreker betydningen av også å holde seg innenfor Siemens' interne retningslinjer (Business Conduct Guidelines).

– Våre interne retningslinjer er på mange områder strengere enn lovene i samfunnet forøvrig. Skal de følges må de være enkle å forstå, samt praktiske og anvendbare. Jeg vil sammen med konsernledelsen bruke tid fremover på å

skape større bevissthet og større forståelse for disse retningslinjene, understreker Trond.

SKAL STILLE SPØRSMÅL

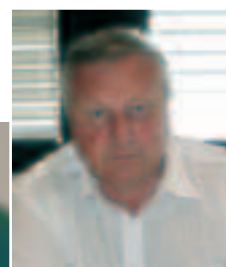
For ansatte som ønsker å varsle om forhold de mener ikke er i tråd med selskapets retningslinjer, er det nå Trond de skal henvende seg til.

– Det er ulik praksis i mange selskaper for hvordan Compliance-funksjonen organiseres. I Siemens samler vi nå

ansvaret for å sikre at inngåtte avtaler er juridisk holdbare, og ansvaret for å følge opp hvis dette ikke er tilfelle (Compliance Officer). Mitt mandat er å stille gode spørsmål slik at vi hele tiden handler i tråd med retningslinjer, samtidig som jeg skal legge til rette for at gode spørsmål også stilles av andre, sier Trond. ■

Tekst: Gry Rohde Nordhus/Anne Tollerud
Foto: Anne Tollerud

BYGGER KOMPETANSE: - Vi skal fremdeles benytte ekstern ekspertise, men nå får vi bedre koordinering av vårt juridiske arbeid samtidig som vi bygger juridisk erfaring og kompetanse internt, sier juridisk direktør Trond Johannessen.



Fremtiden går på skinner

Den største befolkningsveksten skjer i de allerede tette bebodde områdene som også har store utfordringer innen miljø og samferdsel. For å sikre effektiv og miljøvennlig transport, vil mange av morgendagens løsninger gå på skinner.

I 2007 vil det på verdensbasis for første gang bo flere mennesker i byer enn utenfor. Til tross for Norges aktive distriktpolitikk er tendensen den samme også her: Over halvparten av all vekst i Norges folketall skjer i Oslo/Akershus alene, og utenom Oslo er det i dag kun Stavanger- og Trondheimsregionene som har innflytting fra andre deler av landet.

MANGE PRESTISJEPROSJEKTER

Siemens er ledende innen de fleste områdene for samferdsel, og kan bidra med effektive og miljøvennlige løsninger. Vi leverer moderne teknologi for overvåking, styring og kommunikasjon for trygg ferdsel på vei og i tunneler, og våre T-bane- og jernbanesystemer gir

sikker transport, mens veier og miljø spares.

– Siemens har levert flere prestisjeprosjekter innen norsk samferdsel, og var for snart 20 år siden hovedentreprenør for Fjellinjen AS, bompengeringen rundt Oslo. Et flertall av de største tunnelene i Norge har dessuten styrings- og overvåkingssystemer fra oss. Da Gardermobanen åpnet i 1998, var det Siemens som leverte det første signalanlegget for høyhastighetsbane i Norge. Vi leverte også alt av strømforsyning til infrastrukturen for Oslos nye trikker som kom for noen år siden. Av flere større prosjekter for Jernbaneverket, kan blant annet nevnes togledersentralene i Drammen og Oslo, samt Kjelland og Stavne omformerstasjoner. Siemens

leverte også kjørestrømsanlegget til den nye strekningen på T-baneringen som åpnet i 2006, og i disse dager er våre energieffektive T-banetrokker på full fart inn i Oslo, sier divisjonsdirektør Leif Karlsen i divisjon Transportation Systems.

ØKT SATSING PÅ BANE OG KOLLEKTIVTRAFIKK

Baner, med sitt behov for elektroniske systemer, er naturlig nok Siemens' største område innen samferdsel i Norge. Og det er i den tett befolkede Oslo/Akershus-regionen de største prosjektene pågår. De viktigste prosjektene akkurat nå er leveranser av 189 nye T-banetrokker til Oslo Sporveier og signalanlegget til dobbeltsporet mellom

Globale megatrender

Verdenssamfunnet er i endring og det er to trender vi i Siemens tror vil påvirke oss mer enn noe annet. Den ene er økt urbanisering som følge av at flere flytter inn til byer og tettsteder, den andre er demografiske endringer som følge av at vi lever stadig lenger. For å kunne være med å forme morgendagens samfunn, er det avgjørende å kjenne morgendagens behov. Megatrendene viser hvilke behov som vil prege fremtiden, og viktige satsningsområder for Siemens i denne sammenheng er energi, helse, sikkerhet og samferdsel.



«...utfordringen blir å ha mange nok tog på plass til rett tid...»

Leif Karlsen, divisjonsdir. Transportation Systems

Lysaker og Sandvika som skal stå ferdig i 2011. Begge disse prosjektene er vesentlige for å øke kapasiteten i kollektivtilbudet og redusere trafikkproblemene i og rundt hovedstaden.

– Utskiftingen av T-baneparkeringen til Oslo Sporveier er det største enkeltstående prosjekt i sitt slag i Norge. Kontraksverdien så langt er på mer enn 2,6 milliarder kroner. Nå snakkes det blant annet om å øke frekvensen på flere av T-banelinjene, dette betyr behov for enda flere vogner og opprustning av infrastrukturen, sier Leif, som er svært fornøyd med Siemens' fremtidsutsikter innen samferdsel. Det ser ut til at fremtiden kan bli lys på riktig mange områder for bane og rullende materiell. Kolsåsbanen skal

bygges om til normal T-banestandard, og prosjektet, som er i forespørselsfasen nå, omfatter både nye vogner og infrastruktur. Mye tyder på at det er Siemens' MX-vogner som kommer til å trafikkere strekningen.

Skiftet til en rød-grønn regjering har gitt en politikk som er mer positiv til kollektivtrafikk, og i statsbudsjettet for 2007 fikk blant annet Jernbaneverket økte bevilgninger til både person- og godstrafikk. Jernbaneverket fortsetter dermed sin utbygging av vestkorridoren, og østover fra Oslo til Ski skal det bygges nytt dobbeltspor, begge prosjekter bygges for å avhjelpe flaskehalsene som gjerne oppstår rundt større byer. Et nytt dobbeltspor fra Sandnes til Stavanger er allerede under bygging,

og Vestfoldbanen skal utvides med nytt dobbeltspor mot Tønsberg. Dette er alle prosjekter der Siemens er en meget aktuell leverandør.

ØKT TRAFIKK KREVER UTBYGGING

– Det er et mål for både myndighetene og Jernbaneverket å flytte mye av godstrafikken over fra vei til bane, og det er betydelige investeringsplaner for området. Før godstrafikken kan øke, må infrastrukturen oppgraderes med signalanlegg, strømforsyning og nye kryssnings- og dobbeltspor. Vi ser også økt satsing på kollektivtrafikk generelt. T-banen i Oslo frakter 70 millioner passasjerer i året, mens NSB har 50 millioner passasjerer. Både Sporveien og NSB spår en økning i antall reisende i årene som

kommer, utfordringen blir å ha mange nok tog på plass til rett tid, sier Leif som gjerne leverer både tog og anlegg for signaler og strømforsyning.

Før sommeren vil NSB etter all sannsynlighet gå ut med forespørsel på 50 nye togsett som skal trafikkere både lokal- og InterCity-strekninger. Dette er en formidabel kontrakt i milliardklassen, med opsjon på ytterligere 50 togsett. Kontrakten inngås i 2008 med leveranse fra 2010/2011.

T-baneprosjektet som har vært ekstremt vellykket så langt, er en god referanse å ta med seg i konkurransen om denne avtalen, sier Leif.

BYBANE I BERGEN

Bergen bybane er det første nye bane-prosjektet for trikk i Norge i nyere tid. Trikkelinjen skal i første etappe bygges ut fra sentrum i byen, i andre etappe bygges banen helt ut til flyplassen.

– Første etappe skal være operativ fra 2010, og prosjekt/tilbudsfase er i gang. Dette er et viktig prosjekt for oss som leverandør, men viser dessuten også et godt eksempel på offentlig satsing på kollektivtrafikk, sier Leif.

Det er også snakk om en tilsvarende bane i Stavanger, men det er foreløpig ikke konkretisert.

FØRERLØST PÅ FORNEBU

Den førerløse automatbanen fra Lysaker til Fornebu er omdiskutert, og prosjektet besluttet politisk i Akershus fylkeskommune i nær fremtid. Blir prosjektet vedtatt, starter byggingen i 2008 med drift fra 2011.

– Dette blir det første førerløse tog i Norge, og er et prestisjefyllt prosjekt som kan bli helt unikt. Togene kan gå med to minutters intervaller, så det blir ikke behov for noen rutetabell. Det er snakk om en turn key leveranse for både utbygging og drift. Siemens har svært gode referanser fra blant annet Frankrike, når det gjelder førerløse baner, sier Leif.

TRAFIKKSTYRING FOR VEI

– Vei er også et viktig område for Siemens, men her finner vi ikke samme type prosjekter som innenfor bane. Vei-utbygging handler ofte mer om «å rulle ut» en ny veistrekning, mens elektrobiten er en mindre del av disse prosjek-

tene. Trafikkstyring, overvåking og videodeduksjon som vi leverer, er oftest relatert til veier med tunneler og her har Siemens en ledende posisjon som leverandør, sier Leif.

Bompengesystemer, samt service og vedlikehold på slike anlegg, er et viktig område for oss. Det ventes flere nye bompengeprojekter for å finansiere nye veier i årene fremover. Parkerings-systemer og systemer for overvåking av lyskryss er også en del av Siemens' leveringsomfang.

– Vi ser at økt innflytting til allerede tett befolkede områder gir større behov for gode løsninger innefor samferdsel. Gjennom avansert, energieffektiv og miljøvennlig teknologi tilbyr Siemens løsninger for dagens og morgendagens trafikale problemer, avslutter divisjonsdirektøren. ■

Tekst: Anne Tollerud

Foto: Scanpix, Anne Tollerud / Siemens

Les mer Artikkelen om samferdsel er den femte i en serie om globale megatrender og Siemens' fire satsingsområder. Tidligere artikler finner du i Innblikk nr 4/2005 (energi), nr 2/2006 (sikkerhet), nr 3/2006 (globale megatrender), nr 4/2006 (helse).

Ny epoke for togtrafikk i Europa

Europas nye universelle signalsystem for jernbaner, ERTMS, vil gi raskere og sikrere togtrafikk over landegrensene. Med disse forbedringene regner EU med at toget vil ta markedsandeler fra både bil- og flytrafikk. Jernbaneverket vil investere flere milliarder kroner for å bygge ut systemet i Norge.

– Dette kommer til å revolusjonere togtrafikk over grensene. Det norske jernbanenettet er allerede forberedt gjennom kommunikasjonssystemet GSM-R som Siemens har levert til Jernbaneverket.

I Norge blir det første testprosjektet Østfoldbanens østre linje som skal

være i drift i 2012, sier divisjonsdirektør Leif Karlsen i divisjon Transportation Systems.

European Rail Traffic Management System (ERTMS) er et nytt signalsystem for jernbaner i Europa. I dag har hver statsbane sitt eget signalsystem, men gjennom tre faser vil signalsystemet bli felles. ERTMS er designet for toghastigheter opp til 500 km/t. I det fremtidige systemet vil de faste signalene langs linjen være borte og en lokfører styrer etter informasjon i et display. Hvert tog vil ha en sone foran og bak som beveger seg i takt med toget. Sonens utstrekning er blant



annet avhengig av togets hastighet. Kommer togets sone i kontakt med sonen til et tog foran i sporet, vil lokfører få beskjed. Sentralt i oppbyggingen av ERTMS, ved siden av kontrollsystemene, er mobiltelefonnettet GSM-R. Siemens er en av flere leverandører av signalteknologi for ERTMS.

Tekst: Anne Tollerud

Foto: Siemens

Kilder: Wikipedia, TU.no

Gode kampanjeresultater

Med en overivrig og uheldig sportsfunksjonær i front, har folk møtt et annerledes Siemens enn tidligere. Vår tilstedeværelse i det norske mediebildet har de siste månedene økt betraktelig, og har endelig hatt et positivt fortegn. Dette har skjedd gjennom målrettede aktiviteter som tv-reklame, profilannonser, rekrutteringskampanjer og økt trykk på PR.

Med et mål om å vise Siemens som norsk, teknologisk avansert, menneskelig og sympatisk har reklamefilmene rullet og gått på norske tv-skjermer siden midten av januar. Etter siste visning 20. februar var det faktisk hele 3,3 millioner personer som hadde sett minst en av filmene.

– Det tilsvarer 87 prosent av befolkningen over 12 år, og det er vi godt fornøyd med, sier kommunikasjonsdirektør Gry Rhode Nordhus.

SJELDENT GOD DEKNING

Hun forteller videre at det i følge mediebyrået OMD er sjelden man får så god dekning. Filmene kom også godt ut i Dagens Næringslivs (DN) månedlige reklamebarometer, der man måler hvor godt folk liker filmene.

– Det er selvfølgelig hyggelig at filmene ble likt, men det viktigste er at de øker kunnskapen om Siemens og oppfyller målene vi har satt for kampanjen, sier Gry.

VIDEREFØRING AV TV-REKLAMEN

Filmene ble fulgt opp av en profilkampanje i DN der spydet fra filmene



ble dratt videre. DN utførte en måling på en av annonsene, som ble lagt merke til av halvparten av avisens lesere, hvorav flertallet var svært positive til både innhold og design. De så på annonsen som både spennende og nyttig. Blant divisjonene er det spesielt Electrical Installations som har benyttet spydkonseptet aktivt i sine markedsaktiviteter, og som følge av annonsering i aviser og radio har de hatt godt oppmøte på sine åpne rekrutteringsdager, samt et hundretalls søkere på ledige stillinger.

OMDØMMEMÅLING

Etter påske starter omdømmemålinger som skal avdekke helt konkret hva slags effekt dette arbeidet har hatt. Målingene

POSITIVE MEDIEOPPSLAG: - Parallelt med kampanjen har vi også fått gode resultater fra vårt PR-arbeide, blant annet med flere positive artikler rundt megatrender, energiløsninger og installasjonsvirksomhet, sier kommunikasjonsdirektør Gry Rhode Nordhus fornøyd.

utføres i ulike grupper; både blant næringslivsledere, befolkningen generelt og blant journalister.

– Det tar lang tid å bygge en merkevare, men vi håper vi vil se en tendens til at folk kjenner bedre til Siemens' virksomhet, og at vi fremstår som en interessant og fremtidsrettet aktør i Norge, sier Gry. ■

Tekst: Christine Sørvaag
Foto: Anne Tollerud

Vekststrategi gir både kjøp og

Siemens har en global vekststrategi som tilsier at vi skal være nummer en eller nummer to i samtlige av våre hovedmarkeder. Dette er en ambisiøs strategi som krever investeringsvilje eller vilje til å gjøre endringer hvis målene ikke nås. Siemens både kjøper, selger og fisjonerer for å styrke sin posisjon i det norske markedet.

WM-data overtar verdiene i SBS

WM-data overtar deler av IT-selskapet SBS, avtalen omfatter ca 20 kundekontrakter, rundt 250 medarbeidere og topp moderne IT-driftsanlegg. WM-data blir en av de største IT-aktørene i det norske markedet med rundt 600 medarbeidere.

WM-data overtar en betydelig IT-kompetanse gjennom 250 medarbeidere i et ellers overopphøyet arbeidsmarked. SBS blir grunnstenen i en utvidelse og styrking av selskapets infrastruktur- og driftstjenester i Norge.

– Vi mener at dette er en svært god avtale. WM-data er en betydelig aktør som vil ivareta de ansattes og kundenes

interesser på en god måte. De ansatte får en god arbeidsgiver og kundene en solid og fremtidsrettet samarbeidspartner, sier administrerende direktør Ove Guttormsen i SBS som også understreker at WM-data er et strategisk riktig valg for å sikre leveranser til Siemens i fremtiden.

SBS består som et eget AS for å ivareta selskapets juridiske forpliktelser, samt håndtere Siemens som kunde. Samarbeidet med Forsvaret under FISBasis-kontrakten ble, i henhold til kontrakt, avviklet 31. desember 2006. SBS har hatt rollen som Siemens' leverandør av IT tjenester, WM-data vil nå, som en del av avtalen, overta denne rollen.

Bedre helse med DPC og Bayer Diagnostics

Bayer Diagnostics og DPC ble en del av det nye selskapet Siemens Medical Solutions Diagnostics fra 1. april. Siemens er nå verdens første selskap med komplette løsninger for diagnostisering i porteføljen. I Norge holder det nye selskapet til på Linderud i Oslo.

Siemens Diagnostics i Norge har 23 medarbeidere og ledes av Contry Manager Gulli Ann Rogde Endresen. Oppkjøpet av de to selskapene Bayer Diagnostics og Diagnostic Products Corporation (DPC) er en del av Siemens' strategi om å være ledende innen helse. Med DPCs veletablerte posisjon som en leder innen immuno-diagnostikk, Bayer Diagnostics brede

instrumentportefølje innen medisinsk biokjemi, molekylærttesting og pasientnære løsninger og Siemens' omfattende produktspekter innen billeddiagnostikk, terapi og IT-løsninger blir Siemens Diagnostics det første diagnostiske selskapet som kan tilby både in-vitro og in-vivo diagnostikk, billeddiagnostikk og klinisk IT.

Nokia Siemens på lufta

1. april gikk startskuddet for Nokia Siemens Networks. Siemens og Nokia har 50 prosent eierandel hver, men i Norge blir Siemens storebror. Av 200 ansatte kommer 35 fra Nokia og resten fra Siemens. Finn Hermansen, tidligere ansvarlig for Nokia i Norge, blir øverstkommenderende for Nokia Siemens Networks Norge. Det nye selskapet blir Norges største leverandør av fast- og mobilnettsystemer, og teleoperatørene Netcom, Telenor og Network Norway er blant selskapets største kunder. Alene kunne ikke de to selskapene konkurrere i tet, men sammen har de et av verdens beste team på forskning og utvikling, et sterkt utgangspunkt for videre vekst. Nokia Siemens Networks skal bygge ut og drifte det norske nødnett. Les mer om dette på side 15.



Nytt olje og gass-selskap

1. april ble selskapet Siemens Oil & Gas Offshore AS etablert. Selskapet får ansvaret for all utvikling av Siemens' olje- og gassvirksomhet offshore på verdensbasis. Les mer om det nye selskapet på side 12.

salg av selskaper

Dobler i drives med El-Trade

Med overtakelsen av El-Trade forventer Siemens å doble virksomheten i markedet for store motorer og motordrifter. Siemens har nå samlet kompetanse innen drives, koblinger, gir, motorer og frekvensomformere i én enhet. Et viktig skritt i strategien for å kunne tilby det bredeste produktutvalget innen drives i Norge.

El-Trade AS er et salgs- og kunnskapsselskap innen drives og generatorer. Drives er en betegnelse for elektromotorer, frekvensomformere og gir-systemer.

Siemens AS overtar 51 prosent av aksjene i El-Trade AS, mens øvrige 49 prosent eies

av Siemens AG. El-trade blir et datterselskap av Siemens AS frem til integrering. Overtakelse av selskapet betinger godkjenning fra Konkurransetilsynet.



STRATEGISK GREP: Representanter fra El-Trade og administrerende direktør i Siemens, Per Otto Dyb, signerer avtalen som gir Siemens Norges bredeste produktutvalg innen drives.

Tar Siemens-navnet

Fra 1. april blir tre av Siemens' datterselskaper innen elektroinstallasjon en helintegrert del av Siemens. 120 medarbeidere fra Alf H. Andersen i Sandefjord/ Larvik, Høvik Elektriske på Høvik og Mosness & Mosness i Drammen blir nå en direkte del av Siemens' divisjon Electrical Installations.

Selskapene er lokale aktører kjent for kvalitet og pålitelighet i sine markeder, og integrasjonen bidrar til å oppfylle Siemens' mål om å bli ledende innen elektroinstallasjon i Norge.

Eier hele Osram

Siemens AG har økt sin eierandel i Osram AS fra 29 til 56 prosent. Fra før eier Siemens AS 44 prosent av selskapet. Osram er markedsledende lyskildeleverandør i Norge.



Mini-portrett



NAVN: Anne Marit Panengstuen

ALDER: 44 år

SIVILSTAND: Gift, fire barn

BOSTED: Auli, Nes

STILLING: Seksjonsleder

AVDELING: Engineering & Service

DIVISJON: Energy & Automation (E&A)

I SIEMENS FRA: 1985

HVA JOBBER DU MED NÅ?

For tiden er rekruttering veldig viktig for oss. I løpet av de neste to årene trenger vi rundt 50-60 nye medarbeidere. Nå har vi også begynt å se utenfor Norges grenser. I tillegg arbeider vi selvsagt for at de som allerede er i Siemens skal trives.

HVA LIKER DU BEST MED JOBBEN?

Det å arbeide med mennesker! Her er alle avhengige av alle, og det å skape engasjement og få folk til å jobbe sammen i team er utrolig spennende.

DU KAN FORBEDRE ÉN TING I SIEMENS, HVA VELGER DU?

Det må være å forsterke arbeidet med kultur og verdier. Vi må i større grad løfte blikket fra rene tall, regnskap og rutiner til å se mer på hvordan verdiene våre kan påvirke resultatet.

HVA GJØR DU HELST I FRITIDEN?

Å være sammen med familien. Med fire barn som driver aktivt med både håndball og ishockey er jeg profesjonell lagleder og heiajeng.

HVILKEN BOK LESTE DU SIST?

«Ved elven Piedra satt jeg og gråt» av Paulo Coelho.

HVA ER DITT LIVSMOTTO?

Å, den var vanskelig! Det må være å tenke positivt og benytte tiden godt!

Avstanden er ikke så stor fra Nittedal til Simens i Østre Aker vei 90, men Kjetil K. Stenersen er nysgjerrig og tok veien om teknisk kybernetikk og internasjonalt salg før han begynte som leder for seksjon Industri i divisjon Energy & Automation.

Drives av nysgjerrighet

Mellomnavnet er Kjærulf, og kommer av at Kjetil er oppvokst med dansk mor og norsk far. Norge var hjemstedet, og Danmark ferielandet, under oppveksten øverst i Nittedal. Ikke et vondt ord om Nittedal. Ei heller en moralsk pekefinger om hva hver enkelt av oss gjør med livet, men i følge Kjetil var en motorsykel, og det å skaffe seg jobb i nærheten hjemstedet et av målene med livet for mange av hans jevngamle i nærmiljøet. Kjetil gjorde det samme. Han kjørte motorsykel, gikk på yrkesskolen og fikk jobb i Simonsen Elektro. Simonsen var en norsk pionerbedrift som utviklet og produserte noe så eksotisk som automatiske, bærbare mobiltelefoner. – Jobben var ikke veldig avansert, og jeg skjønnte at det var noen som gjorde mer spennende ting i bedriften. De kalte seg ingeniører og sivilingeniører, og utviklet de telefonene jeg rutinemessig feilsøkte og gjorde service på, sier Kjetil, og avslører noe av det som virker å være en sentral drivkraft i de valgene han har tatt. Han er nysgjerrig på det meste.

ABSTRAKT DYPDYKK

– Jeg gjorde ferdig en treårig ingeniørskole og hoppet rett over til kybernetikk-studier i Trondheim. Jeg likte rett

å slett å lære nye ting, og tenkte som så at når muligheten var der så var det like greit å satse på noe som var abstrakt og vanskelig. Virkelig gjøre et skikkelig dypdykk i teorien. Jeg var også fascinert av økonomi, men regnet med at det ville være lettere å lære teknikk først og så kanskje økonomi på et senere tidspunkt, sier Kjetil.

Da Kjetil begynte å skaffe seg grunnleggende kompetanse i «handelsfagene» var han i full jobb og reiste verden rundt for å installere og kjøre i gang automatiseringsanlegg for sin første arbeidsgiver Alfsen og Gunderson. Hotellrom rundt om i verden fungerte som lesesal. Når han var hjemme, var det for å gjøre seg klar til neste jobb og avlegge eksamener. Han ble bedriftsøkonom, og har senere utvidet økonomikompetansen slik at han i dag kan ha både sivilingeniør og MBA på visittkortet med den petrolgrønne logoen.

IKKE NOK MED TEORI

Etter en stund fristet store, internasjonale prosjekter innen olje og gass, og Kjetil meldte overgang til ABB. Studenten som i sin tid lykksalig dykket ned i teorien og som trodde at et teknisk perfekt anlegg var nøkkelen til suksess, erfarte sakte men sikkert at det var noe

mer som måtte til. Det vanskelige samspillet mellom mennesker.

– Da jeg studerte, var nok salg det siste jeg trodde jeg kom til å drive med. Men det er det man ikke har prøvd før som er spennende. Automasjon er ikke lett, men det er noe som kan defineres og beskrives. Det å ha med mennesker å gjøre er mer udefinerbart. Selv om jeg ikke er en typisk selger, så føler jeg at jeg kan mestre skjæringspunktet mellom teknologi og mennesker på en måte som skaper tillit og får tingene til å gli, sier Kjetil.

ET NYTT MILJØ

Etter å ha reist verden rundt for ABB i mange år, ble nysgjerrigheten fristet av en jobbannonse fra Siemens. Kjetil er mer opptatt av innhold enn av form – han klatrer ikke for å klatre, men byttet jobb for å drive med noe han er nysgjerrig på og trives med. Han jogger og sykler for å slå seg selv og kjører motorcross fordi det er morsomt å bli bedre. Sommerfuglene flagret rundt i magen de siste dagene i ABB – hvordan ville det bli å lede Seksjon Industri, en salgsavdeling i en divisjon i en norsk avlegger av et enormt tysk konsern? – Arbeidsmiljøet her har overrasket meg positivt. Det er en struktur og



VINNER MED KUNNSKAP:

– Det er en spennende og utfordrende hverdag å følge med på alt som skjer i norsk industri. Vi vinner ikke uten å kjenne dem vi skal forholde oss til og må vite noe om deres utfordringer, ambisjoner og planer, sier Kjetil K. Stenersen.

Seksjon Industri

Seksjon Industri i divisjon Energy & Automation utvikler, selger og følger opp prosjekter innen automatisering og energi rettet mot norsk industri. Det er en tverrfaglig avdeling som utnytter og syr sammen løsninger basert på Siemens' kompetanse og kapasitet på mange fagområder. Seksjonen har 16 ansatte og omsetter for ca 300 millioner kroner årlig.

orden i Siemens som av og til kan virke frustrerende, men som bidrar til trygghet. Trygghet er for mange en forutsetning for en langsiktig blomstring av kreativitet og initiativ, sier Kjetil.

– I ABB var det konkurranse om de store, internasjonale jobbene. I Siemens er det om å gjøre å få alle de norske ballene fort og effektivt i mål. Vi jobber med en skog av prosjekter. Noen er store med rammer på ca 20 millioner kroner. De små er imidlertid like viktige. Det er en spennende og utfordrende hverdag å følge med på alt som skjer i norsk

industri. Vi vinner ikke uten å kjenne dem vi skal forholde oss til og må vite noe om deres utfordringer, ambisjoner og planer. Det er viktig å gi positive signaler, enten det er å gjennomføre oppdragene på en god måte, drive PR på vellykkete prosjekter eller snakke positivt om arbeidsgiveren i sosiale sammenhenger. Jeg har bare vært ansatt her ett år, og har kanskje ikke rukket å bli en innbarket Siemensianer ennå, men jeg er ikke forbauset over at så mange her er ihuga fan av arbeidsplassen sin. Ledelsen er bevisst på at

de skal pleie medarbeidere, og Siemens har systemer som fungerer. Fortsatt er jeg nysgjerrig, men trygghet er blitt viktigere med årene, sier familiefaren, som bor med samboer og en jente på ni og en gutt på syv på Gjelleråsen. Når ikke badestranda frister familien, benytter han anledningen til å taue med seg en Husquarna 450 motorsykkel til en bane for å kjøre motorcross.

– Motorsykkelen slapp nok aldri helt taket i meg, sier Kjetil. ■

Tekst og foto: Pål Silberg

Verden er fremtidens lekeplass

Fra 1. april er Norge uttrykkelig plassert på kartet i Siemens-sammenheng. Det nye, norske selskapet Siemens Oil & Gas Offshore AS får ansvaret for all utvikling av Siemens' olje- og gassvirksomhet offshore på verdensbasis.

«Enter the future» og «Future playground» er slagordene som skulle trekke folk med inn i det nye selskapet. Ledelsen trengte ikke være bekymret, alle ville være med inn i fremtiden. Når dette leses, har mer enn 360 medarbeidere nettopp vært på Gardermoen og hatt avspark for selskapet som skal operere på verdens største lekeplass.



ANSETTER FLERE: - Det blir stadig vanskeligere å få tak i dyktige folk. Siemens må bli bedre på rekruttering, og vi må sørge for at jobbene blir enda mer attraktive. Å drive lønnsom business skal være gøy, denne gøyfaktoren må være tilstede både for å beholde folk og for å trekke dem til oss, sier administrerende direktør Are D. Dahl i Siemens Oil & Gas Offshore.

– Jeg er svært glad for at alle ville være med over. Vi har store ambisjoner og det er store forventninger i Siemens til det nye selskapet, sier administrerende direktør Are D. Dahl. Han har ansvaret for en omsatting på to milliarder kroner, og en målsatt økning om å øke til tre milliarder kroner i løpet av et par år.

– Primæroppavænen blir å dyrke kompetanse og nye løsninger i Norge. Vi skal også øke det lokale engasjement rundt i verden for å styrke Siemens' konkurransedyktighet innen vårt område. Vi skal videreutvikle vårt produktspekter innenfor de to hovedområdene vannbehandling offshore og undervannsteknologi.

NORSK KOMPETANSE I BUNNEN

Når GZ-ansvaret i I&S flyttes fra Tyskland, setter det Norge på verdenskartet på en helt ny måte i Siemens-sammenheng. Bare tre enheter er tidligere flyttet ut av Tyskland på denne måten. Med

Norges bakgrunn i «olje- og gass» og som ett av verdens tre Oil- og Gas Clustre (Norge, Houston og Singapore), er det klart at norsk kompetanse og erfaring har stor betydning.

– Selskapet skal utvikles videre gjennom seks såkalte Business Center i Brasil, Houston, Singapore, Kina, Nederland og Norge. Alle de seks enhetene videreutvikles til selvstendige enheter med egen business på bakgrunn av den kompetanse og de løsninger vi utvikler her i Norge. Vi vil naturligvis ha tett kontakt med Siemens AS og divisjon Oil & Gas, sier Are.

HØY GØYFAKTOR

Med sine høye ambisjoner, er Are avhengig av å få tak i flere medarbeidere raskt. I løpet av det siste året har 150 nye kommet til, og det er behov for enda 100 nye i løpet av det nærmeste året. Han ser også etter krefter i andre land, det dreier seg om global kompe-

Siemens Oil & Gas Offshore AS

- Har ansvar for all utvikling av Siemens' olje- og gassvirksomhet offshore på verdensbasis.
- Opererer via seks business-sentre i Brasil, Houston, Singapore, Kina, Nederland og Norge.
- Leverer automatiserings-, elektro-, og telekommunikasjonssystemer, samt vannbehandlingsutstyr til den globale offshoreindustrien.
- Heleid datterselskap av Siemens AS.
- Omsetning: 2 milliarder kroner.
- Ansatte: 400 i Norge, 500 i resten av verden.

Stor-kontrakt med Statoil

Siemens og Statoil har inngått en rammeavtale verdt inntil 747 millioner kroner, inkludert opsjoner. Avtalen dekker service, vedlikehold og modifikasjonsprosjekter på Statoils installasjoner.

Siemens har lange relasjoner med Statoil, og vi er svært fornøyd med å få fornyet tillit. Med en etter hvert

betydelig installert base med off-shore- og landinstallasjoner merker Siemens et økende marked for vedlikeholdstjenester, sier Inge Husefest, leder for divisjon Oil & Gas.

Rammeavtalen er konserndekkende for Statoil, og har en varighet på fem år, med opsjoner på to ganger to år. Avtalen gjelder vedlikehold, service og

mindre modifikasjoner på systemer og utstyr levert av Siemens og får et omfang på 70-75 millioner kroner i året. Det har tatt rundt tre år å forhandle frem avtalen, som erstatter den tidligere rammeavtalen med Statoil. Forhandlingene ble ledet av Bjørn Fjeld, Arne Broch og Øyulf Levinsky. De som bruker avtalen i dag er OGM, E&A og EI.

tanse i en global bransje. Men det betyr naturligvis at også rekrutteringen er et globalt problem.

– Det blir stadig vanskeligere å få tak i dyktige folk. Siemens må bli bedre på rekruttering, og vi må sørge for at jobbene blir enda mer attraktive. Å drive lønnsom business skal være gøy, denne gøyfaktoren må være tilstede både for å beholde folk og for å trekke dem til oss. Vi må se på jobbinnholdet og vi må jobbe for å videreutvikle folks kompetanse. Generelt har det vært en forgubbing i Olje- og gassbransjen, nå må vi få inn flere yngre, også i Siemens. Og vi vil ha flere kvinner, vi ser at vi får et bedre miljø med en jevnere miks. I dag er kvinneandelen vår på 20 prosent.

NY TID GIR NYE KRAV

Når hele verden blir lekeplass, blir det mye reisevirksomhet og møter med nye kulturer.

– Dette er en ny tid som krever stor mobilitet og forståelse for andre kulturer. Våre folk får mulighet til å reise til mange spennende steder og treffe mange ulike mennesker. Samtidig må de være villig til å være mye borte fra familie og venner her i Norge. Det er en utfordring å finne en balanse og de rette incentivene for å lykkes med dette. Andre utfordringer kommer i møtet med kundene. Siemens har tradisjonelt vært produktrevet, men nå skal vi, som alle andre i Siemens, selge engineering. Vi skal bli bedre til å lytte til kundene og

forstå hva de vil ha, og så skal vi gi dem det.

– Olje- og gassnæringen har blitt kalt en solnedgangsbransje, men oljeproduksjonen blir stadig renere og sikrere. Dette er en bransje som vil eksistere i

minst 100 år til, avslutter Are, som slett ikke har tenkt å ri inn i solnedgangen med det første. ■

Tekst: Anne Tollerud
Foto: Inger Anne Vik

Rekordmange avtaler

Siemens har fått mange store avtaler innenfor olje og gass offshore. Her er noen av de viktigste internasjonale avtalene fra inneværende forretningsår:

Al Shaheen i Qatar: Skal levere integrert automasjonssystem i forbindelse med utvidelsen av Qatars største oljefelt «Al Shaheen», som opereres av Maersk Oil. Verdi: 200 millioner kroner over to år.

Cosco Shipyard Group i Kina: Et Siemens-ledet konsortium har fått leveranser til en halvt nedsenkbar rigg for brønnintervensjonsboring. Siemens skal levere kraftanlegg og telekommunikasjonssystemer. Verdi: Over 300 millioner kroner.

Prestisjekontrakt med Transocean: Verdens største riggselskap Transo-

cean har tildelt Siemens en betydelig kontrakt på installering av et «fault tolerant electrical system» på tre nye drillingskip. Verdi: 222 millioner kroner.

Tungløft for Monitor Oil PLC: Et Siemens-ledet konsortium har fått avtale om leveranser til den halvt nedsenkbare løfteriggen Single Lift Vessel (SLV). Siemens skal levere kraftanlegg og telekommunikasjonssystemer. Verdi: Over 300 millioner kroner.

Andre avtale med Yantai Raffles Shipyard: Et Siemens-ledet konsortium har fått leveranser til den andre riggen kontrahert av Schahin Petroleum Brazil. Siemens skal levere kraftanlegg og telekommunikasjonssystemer. Verdi: 135 millioner kroner (opsjoner: 500 millioner kroner).

Nye retningslinjer for sponsering

Hvert år bruker Siemens flere millioner kroner på sponsering, og det er mange givere involvert. Nå har det kommet nye globale retningslinjer som er tilpasset lokale forhold. Reglene skal sikre at Siemens har en helhetlig strategi for alle sponseraktivitetene, og målsetningen er å øke kunnskapen om hva Siemens står for, og bidra til at Siemens opptrer som en god samfunnsborger.

– Alle sponseraktivitetene skal følge våre etiske retningslinjer (Business Conduct Guidelines). I praksis betyr dette at det ikke er anledning til å koble sponseraktiviteter til kundeleveranser, redaksjonell omtale eller tilsvarende, sier kommunikasjonsdirektør Gry Rohde Nordhus.

FIRE OMRÅDER

Sponserreglene omfatter fire områder, og bruk av sponsermidler planlegges ut fra disse.

1. Kunderelasjoner: Alle kundeaktiviteter skal ha et faglig innhold og forankring. Fagseminarer og kundebesøk som øker kunnskap om Siemens' produkter og løsninger anbefales.

2. Imagebygging: Vi skal styrke Siemens' image og brand gjennom gode sponserprogrammer og aktiviteter innen utdanning og realfag. Vi velger kunnskapsbygging fremfor logoprofilering. Samarbeid med skoler om foredrag og bedriftsbesøk er gode aktiviteter her.

3. Siemens som samfunnsborger: Vi skal være en god samfunnsborger, og en ansvarlig nabo i nærmiljøet. Dette gjør vi gjennom lokalt engasjement for

gode formål, for eksempel innen miljøvern.

4. Donasjoner: Frivillige bidrag, uten gjenytelse, innen områdene utdanning og realfag, kunst og kultur eller sosiale og humanitære prosjekter. Medlemskap og støtte til frivillige organisasjoner innen disse områdene er gode valg.

NEI KAN VÆRE ET GREIT SVAR

En helhetlig plan for sponseringen gir det beste resultatet, men mange forespørsler om sponsermidler kommer tilfeldig og uforberedt.

– Vi vil alle gjerne hjelpe, men er ikke sponseraktiviteten i tråd med våre retningslinjer, er det viktig å formidle nettopp dette. Dette er et svar som vil bli respektert, og som viser at Siemens har tatt et tydelig og gjennomtenkt standpunkt, sier Gry.

Du finner mer informasjon om sponsering, etiske retningslinjer, samt spørsmål og svar på intranett. Ved forespørsler om sponsering kan du også gjerne ta kontakt med Anne Tollerud eller Gry Rohde Nordhus i Corporate Communications. ■

Tekst og foto: Anne Tollerud

BØR PLANLEGGES: Mange forespørsler om sponsermidler kommer tilfeldig og uforberedt, men Siemens bør være den som tar initiativet til sponsering. Planlegging ut fra de nye retningslinjene skal gi gjennomtenkte og gode aktiviteter, og samtidig sikre at de er etisk forsvarlige.





NORGES STØRSTE: Bidteamet som har jobbet frem avtalen om Nødnettet, Norges største offentlige IT-kontrakt. Foran fra venstre: Ann Hilde Veastad, Tommy Barkenes, Tore Torgersen, Roar Andreassen, Erik Steineck, Hanne Bjørntvedt. Bak fra venstre: Volker Raths, Martin Strehl, Halvor Floden, Jarle Mortensen, Magnus Wibe, Erik Grøttum, Jan Øyvind Ovesen, Terje Hoemsnes (leder).

Nødnettprosjektet er i gang

I forrige nummer av Innblikk leste vi at divisjon Com var valgt som utbygger av nytt nødnett i Norge. Kontrakten ble signert like før jul og Nødnettprosjektet er godt i gang med arbeidet.



RASK OG EFFEKTIV: - Nødnettprosjektet er avhenging av rask og effektiv fremdrift, og opplæring og informasjon er viktige suksessfaktorer for en vellykket innføring, sier Steve Paulsen, som er prosjektdirektør i Com.

Myndighetene har også valgt Siemens som leverandør av brukerutstyr til brann, politi og helsevesen. Rammavtalen ble signert i mars og omfatter 9800 terminaler fra Motorola, hovedsaklig håndholdte og bilmonteerte radioer. Utstyret skal leveres til de 54 østlandskommunene som er med i første utbyggingstrinn av Nødnett. Det er en avansert teknisk løsning som skal leveres i nettverket, med 1650 basestasjoner, to hovedsentraler og dekning i minst 170 tunneler. I tillegg har Siemens ansvar for levering av transmisjon og 333 kontrollrom for 110/112/113-sentralene.

RASK FREMDRIFT

– Nødnettprosjektet er avhenging av rask og effektiv fremdrift, sier Steve Paulsen, som er prosjektdirektør i Com.
– Dette betinger et nært samarbeid med myndighetene og brukerne, i tillegg til nøyaktig planlegging og avan-

sert dokumentasjonshåndtering. Vi har avholdt informasjonsmøter og workshops med brukeretatene brann, politi og helsevesen. Her er opplæring og informasjon viktige suksessfaktorer for en vellykket innføring. Vi skal også delta på etatenes egne samlinger for å sikre at de som skal ta i bruk nødnettet er godt informert om fremdriften og hovedmilepæler i prosjektet, sier Steve.

UTFORDRENDE OPPGAVER

– Prosjektorganisasjonen i T3 på Linderud teller allerede 40 medarbeidere og utvides stadig. Det er mange oppgaver og aktiviteter som skal koordineres. Blant annet har vi fått testutstyr fra Motorola som skal installeres og idriftsettes her i Telebygget. Vi har mange utfordrende oppgaver foran oss som vi ser frem til å ta fatt på. At det nye selskapet Nokia Siemens Networks overtar det formelle prosjektansvaret etter påske, innebærer ingen endringer for kunden. Vi skal sørge for at utbyggingen og innføringen av Nødnett i Norge blir en suksess, avslutter Steve. ■

Tekst: Hilde Holte Eriksen
Foto: Siemens arkiv og Anne Tollerud



NORSKE REGLER: Norsk arbeidsmiljølov gjelder ikke på arbeidsplasser utenfor Norge, som ved dette verftet i Spania. Men norske medarbeidere er ansatt på norske vilkår, og må innrette seg etter dette.



TRYGGE FORHOLD: Jan Nordgård, Svein Arne Normann og Bernt Sandsør i divisjon Energy & Automations seksjon skip meldte fra om farlige arbeidsforhold i utlandet, og fikk justert arbeidsforholdene i henhold til norske regler.

Norske HMS-regler i utlandet

Norske Siemens-medarbeidere på oppdrag i utlandet skal følge norske regler og forskrifter, men det kan være lettere sagt enn gjort. Det fikk Bernt Sandsør, Jan Nordgård og Svein Arne Normann oppleve da de var på oppdrag i Spania, og møtte helt andre arbeidsforhold enn de var vant til fra Norge.

De tre var på Siemens-oppdrag på båten Boa Sub C for Taubåtkompaniet i Trondheim på verftet Factorias Vulcano i Vigo nordvest i Spania. Der opplevde de at arbeidsmiljøet var så uforsvarlig at

det eneste rette under rådende omstendigheter var å avbryte oppdraget. Samtidig var skipet allerede forsinket og prosjektet var veldig sårbart.

På forespørsel fra prosjektleder i divisjon Energy & Automation (E&A) reiste verneleder i Siemens, Odd Karl Nyrud, i januar ned til Spania for å vurdere situasjonen, og aller helst finne en løsning med verftet.

– Vi gikk en befaring på skipet og arbeidsforholdene var svært dårlige. Malingsgasser, sveiserøyk, rot, og manglende dørkplater på arbeidsstedene var bare noen av ankepunktene. Det kunne ikke tilrådes å arbeide under slike omstendigheter, spesielt med tanke på at utstyret skulle spenningstestes, sier Odd Karl.

UTFORDRING MED ANDRE REGLER

En utfordring ved arbeid i utlandet er at norsk arbeidsmiljølov ikke gjelder utenfor Norge. I Spania gjelder egne EU-direktiver for HMS, mens våre med-

arbeidere er ansatt på vilkårene i den norske arbeidsmiljøloven. Det viste seg at EU-direktivet regulerte både risikovurdering, planlegging av arbeidet, og HMS på arbeidsplassen på en fullverdig måte. – En rapport om forholdene ble sendt til Norge og vi fikk beskjed om å komme hjem hvis vi ikke fikk til en løsning. Både rederiet og verftet ble varslet om situasjonen, og vi fikk omsider gått en ny befaring sammen med deres representanter. Løsningen ble at Siemens' folk på forhånd skulle varsle hvor de skulle jobbe. Disse områdene ble holdt utenom sveising og maling når de jobbet der, og det skulle også gås en sikkerhetsrunde før oppstart for å se at dørkplater etc. var på plass. Dette kunne vi leve med, og det ble besluttet å fortsette arbeidet. Både rederiet og verftet har konkludert med at Siemens har håndtert denne saken på en god måte, sier Odd Karl. ■

Tekst: Anne Tollerud / Odd Karl Nyrud
Foto: Odd Karl Nyrud

Strengeste regel gjelder

Man skal legge norske regler og forskrifter til grunn for utførelsen av arbeidet og innrette seg deretter. Men fordi det er landets egne lover som gjelder på stedet, bør man være forberedt på andre arbeidsforhold enn i hjemlandet og planlegge nødvendig sikkerhetstiltak. Har landet strengere regler enn vi har i Norge, er det de strengeste reglene som gjelder.

Kilde: Siemens' HMS-håndbok.

Hva er integritet?

I disse etikk-tider har en av Innblikks lesere sendt oss et dikt som forteller at integritet er å oppføre seg hederlig også når ingen ser på.

THE GUY IN THE GLASS

When you get what you want in your struggle for self,
and the world makes you king for a day,
then go to the mirror and look at yourself,
and see what the guy has to say.

For it isn't your Father, or Mother, or Wife,
who's judgment upon you must pass.
The feller whose verdict counts most in your life
is the guy staring back from the glass.

He's the feller to please, never mind all the rest,
for he's with you clear up to the end,
and you've passed your most dangerous, difficult test
if the guy in the glass is your friend.



You may be like Jack Horner* and "chisel" a plum,
and think you're a wonderful guy,
but the man in the glass says you're only a bum
if you can't look him straight in the eye.

You can fool the whole world down the pathway for years,
and get pats on the back as you pass,
but your final reward will be heartaches and tears
if you've cheated the guy in the glass.

**amerikansk eventyrfigur*

Dikt av Scott Mc Eachorn fra 1934

Det blåser i Stavanger

At det blåser på vestlandet er det ingen tvil om, og skal vi tro siste ukers klimavarbler i media, blir det ikke bedre i årene som kommer. På grunn av slitasje fra vær og vind er Siemens i Stavanger storbruker av Siemens-flagg, og flaggene må skiftes flere ganger per år, melder Ole Kristian Silseth i divisjon Oil and Gas, som har sendt oss bildet.



Skjer det noe hos deg?

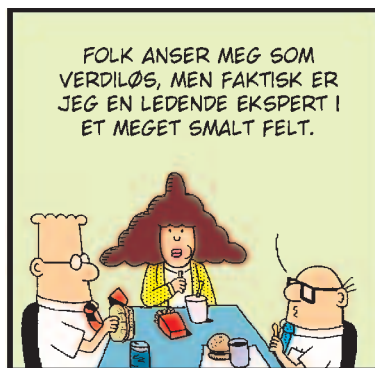
Har du eller en kollega blitt ordfører, hatt en morsom jobbfest, eller reddet en kollega i nøden? Eller har dere pusset opp trimrommet på jobben og gått over til grønnsaker til lunsj for å komme i bedre form? Vi vil gjerne ha tips om ting & tang fra vårt langstrakte Siemens-land til «I farten-siden» i Innblikk. Tips sendes til: anne.tollerud@siemens.com



Reddet liv på jobb

Jonas Olsson, Patrik Gøransson, Henrik Forken og Thomas Jonsson (alle innleide montører fra VRS) har fått HMS-pris for livreddende innsats på byggeplassen til nye Ahus. Høsten 2006 var det to tilfeller av hjerteinfarkt, og montørenes innsats bidro til å redde liv.

DILBERT



Gratulerer

25-ÅRSJUBILEUM

- 01.06 Seierstad, Unni I. S/O
 01.06 Sætherhaug, Morten S/T
 14.06 Melby, Bodil S/T
 21.06 Myrheim, Nina Vold S/O

40-ÅRSJUBILEUM

- 15.04 Myhra, Arild S/O
 22.05 Pedersen, Arve O S/T

50 ÅR

- 03.04 Jensen, Jahn-Magne S/Tromsø
 15.04 Brenden, Rudolf S/O
 19.04 Sharma, Veena Kumari S/O
 23.04 Lieungh, Carl S/O
 25.04 Søberg, Liv S/T
 14.05 Mosgren, Børge Christian S/Kr.sand
 26.05 Tveråmo Torstein S/T
 29.05 Trøan Stein Vidar S/T
 08.06 Larsen, Knut Håkon S/O
 21.06 Hundhammer, Rune S/B
 23.06 Bleken Harald S/O
 23.06 Rasmussen Thor S/O
 26.06 Johnsen Karin Muller S/O

60 ÅR

- 09.04 Tronstad, Tore S/B
 14.04 Finsrud, Reidar S/O
 17.04 Hamre, Hans Chr S/T
 20.04 Engan, Berit Christin S/T
 07.05 Kleven, Grete Synnøve S/O
 10.05 Heien, Einar Vilhelmsen S/O
 27.05 Aanderud-Larsen, Lars S/O
 29.05 Tøraasen, Arne S/O
 01.06 Floden, Halvor S/O
 13.06 Løvseth, Ottar S/T

70 ÅR

- 10.04 Tobiassen, Torbjørn, Varhaug
 11.04 Hollund, Alf Kristian, Haugesund
 12.04 Scharffenberg, Johan F., Oslo
 19.04 Wettland, Randi Strøm, Trondheim
 22.04 Knotten, Per Jostein, Fjellhamar
 22.05 Vedeler, Anne-Lise, Minnesund
 22.05 Holmstrøm, Hans Egil, Oslo
 23.05 Hjelt, Solveig, Oslo
 27.05 Mathisen, Edel, Hasselvika
 13.06 Bråten, Tor Ellinger Eivind, Horten
 20.06 Scheie, Kåre, Fjellhamar
 24.06 Skofteland, Ivar, Lillestrøm

80 ÅR

- 10.04 Sønderengen, Torbjørn, Råkvåg
 11.04 Aasen, Tore, Opppegård
 17.05 Aune, Rosa Marie, Nittedal
 19.05 Fuglesang, Johan, Oslo
 29.05 Haaland, Audun, Laksevåg
 14.06 Nilsen, Bjørn Gustav, Oslo
 18.06 Maurud, Rolf, Gjøvik

90 ÅR

- 01.04 Uppheim Viggo Oslo
 01.04 Storsten Anlaug Oslo

Takk

– til ledelsen og kolleger for hyggelig oppmerksomhet og gaver i anledning min 60-årsdag.
Jan Barlindhaug S/O

– til ledelsen for de fine blomstene jeg fikk på min 70-årsdag.
Nils Jørgen Schjelde S/T

– til ledelsen for blomster og oppmerksomhet i anledning min 60-årsdag.
Per Wammer

– til ledelsen for flott blomsterhilsen i anledning min 70-årsdag.
Astrid Olaus Larsen S/O

– til ledelsen, kolleger og HK-klubben for blomster og gave i forbindelse med min 50-årsdag.
Signe Hammer S/T

– til ledelsen, venner og kolleger for blomster, gaver og vennlige ord i forbindelse med mitt 25-årsjubileum. Takker også kolleger og venner for blomster og gave i forbindelse med at jeg sluttet i Siemens.

Anders Druglitrø

– til ledelsen for blomsterhilsen på min 67-årsdag.
Tore Gleen Skaslien S/T

– til ledelsen og kolleger for hyggelig oppmerksomhet og gaver i anledning mitt 25-årsjubileum.
Morten Sigvarden S/O

– til ledelsen for vakre blomster ved min overgang fra AFP til pensjonist.
Gunnar Iversen

– til ledelsen for fine blomster og hilsen på min 50-årsdag.
Edvin Egil Garberg

– for oppmerksomheten ved min 80-årsdag.
Grethe Blankvandsbråten, Oslo

– til kolleger for blomster og gaver i anledning min overgang til pensjonisttilværelsen.
Herman-Louis Jaques S/T

– for oppmerksomheten på min 80-årsdag.
Bjørn Selnes S/T

– for oppmerksomheten i forbindelse med min 80-årsdag.
Einar Ryen S/T

– til ledelsen for nydelig blomsterhilsen til min 75-årsdag.
Dagfinn Nordlid S/O

– til ledelsen for vakre blomster, og til Seniorklubben for hyggelig gratulasjonsbrev til min 75-årsdag.
Grethe S. Martinsen, Brandbu

– til ledelsen for blomsterhilsen på min 70-årsdag.
Arvid Bakk S/T

– til ledelsen for gaver og blomster til mitt 40-årsjubileum.
Øivind Gustafson S/T

– til ledelsen, Seniorgruppen og tidligere kolleger for flotte blomster til 80-årsdagen min.
Olaf Gjesdal, Bergen

– til ledelsen og Montørklubben for blomster og oppmerksomhet til mitt 40-årsjubileum og til min 60-årsdag.
Ivar Salberg S/T

– til ledelsen og Montørklubben for oppmerksomheten i anledning min 50-årsdag.
Reidar Odd Aulstad S/T

– til ledelsen for fin blomsterhilsen til min 67-årsdag.
Lyngve Nyhagen S/T

– til ledelsen for blomsterhilsen til min 70-årsdag.
Harald Fallang Aaserud

– til ledelsen for blomsterhilsen på min 70-årsdag.
Bjørn S. Mathisen S/O

– til ledelsen for vakre blomster til min 80-årsdag.
Gyula Papai, Oslo

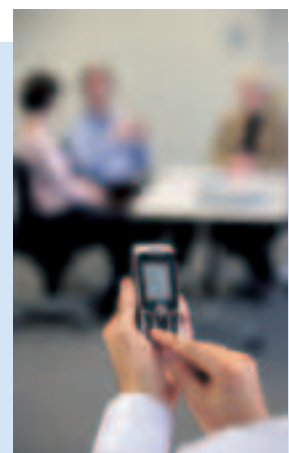
– til ledelsen og Seniorklubben i Bergen for vakre blomster til min 75-årsdag.
Olav Grindheim S/B

– for blomsterhilsen i anledning min 80-årsdag.
Arvid Sivertsgård, S/T

– til ledelsen og kolleger for gaver og oppmerksomhet i anledning mitt 40-årsjubileum.
Magnar Bjørkum S/B

Enklere og billigere å ringe internt

I løpet av våren kan de fleste medarbeidere i Oslo, Trondheim, Bergen og Stavanger ringe gratis til fast- og mobiltelefoner internt i bedriften. Ordningen gjelder NetCom-abonnenter og på sikt samles all telefoni hos NetCom. Ordningen spres i full skala fra neste forretningsår, og Siemens sparer 30 prosent på telefonkostnader når hele konseptet er på plass.



Fikk 3. plass for beste nettsted

www.siemens.no tok tredjeprisen i Farmandprisen Beste nettsted 2007 i kategorien store bedrifter, bak Jotun på 1. og Posten på 2. plass. Det var svært jevnt mellom de nominerte, sier juryen som hadde en utfordring i å velge en vinner.

I juryens begrunnelse heter det:

«Nettstedet er ryddig og oversiktlig, og man vet til enhver tid hvor man befinner seg på sidene. Presentasjonen av bedriften på nettstedet gjør at det gis et troverdig og seriøst inntrykk, noe som oppfattes som profesjonelt av brukerne.»

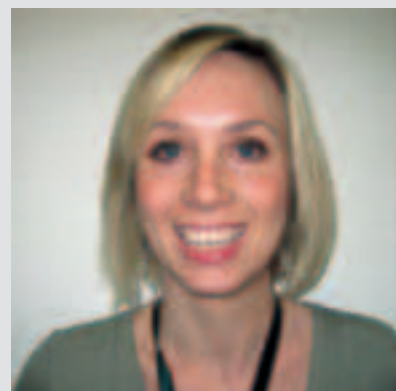


Velkommen

Andersen Per Gunnar, Oslo
 Andresen Terje, Oslo
 Bakken, Thomas, Trondheim
 Bakketun Ole, Oslo
 Berg Jarle, Oslo
 Bjørnstrøm, Jan Roger, Trondheim
 Blakset Ragnar, Oslo
 Blystad Svein, Oslo
 Borgenvik Even, Stavanger
 Brandvold Arne-Gunnar, Trondheim
 Eikeland Ole Magnus, Oslo
 Erichsen, Frode, Trondheim
 Ervik, Roger A, Tjeldbergodden
 Fjeld, Ole Jacob, Oslo
 Fjellidal, Terje, Bergen
 Fornes Eirik, Trondheim
 Frydenborg Odd, Oslo
 Fuglset, Morten, Skien
 Furuheim Per Kristian, Bergen
 Gjervik Inga, Oslo
 Grande, Bjørn, Ålesund
 Grønvold, Tommy, Oslo
 Gudmundson, Gudjon, Ålesund
 Hansen Dag-Kjetil, Oslo
 Hegedus, Arild, Oslo
 Heng Kristine Skaar, Stavanger
 Høistad, Jan Rino, Sarpsborg
 Hyde, Alexander, Kristiansand S
 Jakobsen, Magnus Vestfjell, Trondheim
 Jenssen Jørgen, Trondheim
 Jervidal, Espen, Stavanger
 Johansen Frode, Trondheim
 Jølsett Marit, Oslo
 Jørgensen Mariann, Oslo
 Kaiser, Bjørn, Oslo
 Karlsson Ronny Harboe, Trondheim
 Klippenberg Nils, Oslo
 Knardahl Stig Erik, Oslo
 Koch, Carsten, Oslo
 Korovkine Alexei, Stavanger
 Krabseth, Frank, Trondheim

Krakeli Bjørn Inge, Stavanger
 Lehne Lars Tore, Bergen
 Letnes, Trond, Trondheim
 Libråten Nils Georg, Oslo
 Magnussen, Stian, Trondheim
 Maurer Ulrich, Oslo
 Næssvold Line, Stavanger
 Nesheim Ola Åge, Oslo
 Nguyen, Thong Quoc, Oslo
 Nilsen, Nils Christian, Oslo
 Nordheim, Mats Remi, Tromsø
 Øien, Marcus, Ålesund
 Olsen, Andre Elvik, Bergen
 Orvedal, Stian, Oslo
 Price John, Oslo
 Randeberg Vidar Håkon, Stavanger
 Rasmussen Arild, Bergen
 Reinhold Chris, Oslo
 Riessler, Uwe, Stavanger
 Ringen, Vegard, Trondheim
 Risøy Lars, Bergen
 Rotvik, Trond Kjetil, Trondheim
 Sævig Christian, Bergen
 Sandø, Rune, Trondheim
 Sandsbråten, Brita, Oslo
 Sann Thomas Norman, Oslo
 Sjøe Espen, Oslo
 Stamnes, Bjørn Kristian, Verdal
 Stavnes Svein Erling, Oslo
 Stavrum-Tång Arve, Skien
 Stenvold Svein Tore, Oslo
 Stoltenberg Gunnar, Oslo
 Sveen Ståle, Bergen
 Turøy Hans Martin, Oslo
 Vik, Nils Kristian, Trondheim
 Vrålid, Anne-Kristin Sandene, Skien
 Wærhaug Trygve Bjerge, Oslo
 Wolstad, Helge, Ålesund
 Aamot, Rune, Sunnfjord
 Ådnekvam Øyvind, Bergen

For innrykk på disse sidene, ta kontakt med Sissel E. Bergh på e-post sissel.bergh@siemens.com eller telefon 22 63 20 72.



Ny i Siemens

NAVN: Kristine Skaar Heng

ALDER: 24 år

SIVILSTAND: Samboer

BOSTED: Sandnes

STILLING: Purchaser

AVDELING/DIVISJON:

Innkjøp Oil & Gas

ANSATT FRA: 1. januar 2007

HVA JOBBER DU MED?

Prosjektinnkjøp domestic

HVILKEN BAKGRUNN HAR DU?

Bachelor Markedskommunikasjon

HVORFOR VALGTE DU Å JOBBE I SIEMENS?

Jeg begynte i Siemens som innleid konsulent fra Manpower bemanning i 2006. Da var jeg nyutdannet fra Handelshøyskolen BI. Oppdraget virket veldig spennende og mulighetene i Siemens var fristende. Etter ett år fikk jeg fast ansettelse, og flere utfordrende arbeidsoppgaver.

HVA GJØR DU HELST I FRITIDEN?

Liker veldig godt å kose meg med god mat og gode venner, men prøver også å trene litt innimellom :) Gode bøker og spennende reiser er heller ikke å forakte.

HVA ER DITT LIVSMOTTO?

«Godt gjort er bedre enn godt sagt».

InnovasjonsNytt

v/ Peter J. Hagen

Ny teknologi gjør livet enklere og mer effektivt på mange forskjellige områder. Ta en titt på noen av de siste nyhetene innenfor samferdsel her.



Kun flyene mangler

Det nyåpnede flyplass-senteret til Siemens er verdens første senter for planlegging, simulering og testing av flyplasslogistikk og infrastrukturprosjekter. Senteret gjør det mulig å planlegge og evaluere nye systemer for flyplasser gjennom simulering av virkelige situasjoner med passasjerer gjennom passkontrollen, kører rundt bagasjebåndet, eller andre utfordringer som må løses på en flyplass. Det er bare flyene som mangler.



Billettkjøp med mobiltelefon

Fra våren 2007 vil det være mulig å kjøpe billetter på buss og tog med mobiltelefonen. Tjenesten, som leveres av tyske transportselskapers fellessammenslutning (VDV), vil i utgangspunktet være tilgjengelig i syv tyske storbyer, i tillegg til noen mindre byer.

Det nye systemet er utviklet av Siemens Business Services (SBS), og er svært enkelt i bruk. Brukere behøver kun å registrere seg én gang på internett. Etter registreringen, sendes et program til brukerens javastøttede mobiltelefon, og installering skjer automatisk. Brukeren kan deretter søke opp billetter gjennom en enkel navigerbar meny. Billetten kjøpes ved et enkelt tastetrykk.



Nye algoritmer gir rask navigasjon

VDO Dayton, Siemens merkevare for såkalte infotainment-produkter, har lansert et nytt, portabelt navigasjonssystem med kraftige prosessorer, og nye algoritmer, som gir svært rask navigering. Enheten har også en unik lyssensor, som tilpasser lysstyrken til endrede lysforhold. VDO Daytons portable enhet kan også, i likhet med permanente installerte navigasjonssystemer, kobles til digitale radiotrafikktjenester, der meldinger automatisk oppdateres i navigasjonssystemets rutekalkulasjoner. Navigasjonssystemet er 30 prosent raskere enn tidligere systemer, og GPS-mottakeren er betydelig mer følsom. Den portable enheten er omtrent på størrelse med en multimedia mobiltelefon.