

SIEMENS

3/01

Siemens *Intern*





*Siemens Intern
ønsker alle sine lesere en
God Jul og et Godt
Nytt År!*



Tre ting på en gang!

Det er tre ting som må til for å få gjennomført noe:

- Vi må tenke det
- Vi må ville det
- Vi må gjøre det

I det kommende året er det mye som avhenger av vår vilje til å gjøre de nødvendige endringer som skal til for at Siemens igjen skal bli lønnsom og livskraftig. Ett viktig verktøy er allerede på plass: Hans Lødrup har nettopp lansert et program med åtte punkter som skal prioriteres for å oppnå forbedring. I 8-punktsprogrammet er det samlet aktiviteter innen flere områder vi også tidligere har vært opptatt av å jobbe med.

Vi har alltid behov for tilpasning og forandring, men etter forrige forretningsårs resultat for Siemens, er behovet nå sterkere enn det har vært på lenge. Det kan være fristende å fortsette i samme spor man alltid har fulgt, og det er lett å tenke at det er "alle de andre" som burde justere kurs og endre seg. Men det som gir best effekt er når vi klarer å forandre oss selv. Tenk derfor nøye over hva du kan gjøre for at din arbeidsinnsats skal bidra til å gjennomføre det forbedringsarbeidet som er nødvendig. Deretter må du ville det, og gjøre det. Å gjøre det betyr også å holde ut og fullføre løpet. Det kalles gjennomføringsevne. Stå på!

Arne Nesheim

Arne Nesheim

Ny redaktør i Siemens Intern



- Internavis og intranett er meget viktige kanaler for kommunikasjon, spesielt når det gjelder å kommunisere med så mange som vi

er i Siemens og Siemens-gruppen. Men aller viktigst er naturligvis personlig kommunikasjon med nærmeste leder, sier Siemens Interns nye redaktør Anne Tollerud.

1. oktober i år fikk Siemens Intern ny redaktør. Anne Tollerud kommer fra informasjonsjobb i OBOS hvor hun i fire år blant annet var redaktør for deres internavis og intranett. Tidligere har Anne jobbet som journalist i Telecom Revy og nettavisen Dagens Telecom. Hun har også en rekke år bak seg som teknisk tegner i Telenor. Av utdannelse er hun diplommarkedsfører fra Norges Markedshøyskole (NMH) med spesialisering i informasjon og samfunnskontakt.

Arne Nesheim

Arne Nesheim

INNHold

8-punktsprogrammet	3
903 oppgaver å løse	4
Bratt år for IC	5
Siemens-profilen svekket?	6
Avtaler til 60 millioner	7
SEH får igjen varmen	8
Nye divisjoner	
Helse-Norge blir elektronisk	12
Julehilsen fra Lødrup	13
Siemens i teten - UMTS	13
Stempling til besvær?	14
Giverglede	15
Let's Share	15
Mobil	16
Siemens-barna	17
UKA	17
Farlig arbeidsplass?	
Siemens på TV2	18
Brannøvelse i K-bygget	19
I farten	20

Siemens Intern

Utgitt av Siemens AS
Informasjon & Markedskontakt
I&M0006-12015.0
Ansvarlig redaktør: Arne Nesheim
Produksjon/trykk: Transfer AS

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

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

Forsidefoto: Bilde av Karoline
Sønsterudbråten

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

Drastiske forbedringer påkrevet

Forretningsåret 2000/2001 endte med et av de svakeste resultatene for Siemens AS på lang tid. Selskapet er i en situasjon som ikke kan betegnes som annet enn særdeles vanskelig. – Forbedringsarbeidet som er startet må drives fremover med stor styrke og konsekvens, sier administrerende direktør Hans Lødrup.

Tekst: Arne Nesheim
Foto: Anne Tollerud

- Forretningsåret 00/01 bød på problemer i de fleste av våre markeder. Det er lett å peke på fallet i IKT-markedet. Dessuten har hele industri-Norge hatt et labert år, noe som har truffet flere av våre divisjoner. Dertil pådrar vi oss helt nødvendige og store merkostnader ved at vi dessverre ikke alltid jobber profesjonelt nok. La meg også føye til at Enitel- og Broadband Mobile-konkursene, samt Kværners problemer, gjorde at vi på tampen av forretningsåret måtte ta avsetninger og tap som gjorde vårt resultat ekstraordinært svakt. Selv uten disse tap hadde imidlertid resultatet vært utilfredsstillende, om enn i plussonen.

- *Er vi trygge på at forretningsåret 2001/2002 blir bedre?*

- Lite tyder på at vi får mer drahjelp fra markedene. De ferskeste interne prognosene understreker at vi fortsatt har en vanskelig situasjon. Vi er rett og slett nødt til å intensivere forbedringsarbeidet vårt drastisk. Vi må få orden i eget hus, og har derfor utviklet et eget fokusert forbedringsprogram.

Åtte punkter til forbedring

- *Forbedringsarbeid er vi jo vant til! Hva gjøres spesielt nå?*

- Det finnes ingen trylleformel. Det dreier seg utelukkende om hardt og fokusert arbeid. Rapporten fra Stammhaus-revisjonen gir oss en god start i dette arbeidet. Vi har valgt å samle våre ulike aktiviteter i et 8-punktsprogram. Dette programmet vil vi følge opp nøye.

- *Når skal arbeidet være avsluttet?*

- Dette er en type forandringsarbeid som i og for seg aldri slutter. Allerede i inneværende forretningsår må vi kunne se resultater av arbeidet. Og vi må ha oppnådd betydelige forbedringer innen 30. september 2003, slik at vi resultatmessig ligger på et nivå som vi og våre eiere er tilfreds med.

- *Hvordan blir Siemens' medarbeidere holdt orientert om utviklingen?*

- Jeg vil det kommende året gi en status i hvert eneste nummer av Siemens Intern. Vi ønsker at alle ansatte skal gjøre seg kjent med programmet og lojalt medvirke til at det blir virkeliggjort!

Lederne må gå foran

- La meg understreke ledernes viktige rolle i forbedringsarbeidet. De må gå foran i gjennomføringen av programmet. Ledere på alle plan må demonstrere i praksis at de etterlever mottoet "Vi gjør som vi sier".

Vi håper at dette vil bidra til en kulturendring hvor vi i større grad enn tidligere kombinerer en individuell frihet med en fast og forutsigbar oppførsel.

Både fast og fri kultur

- *En fast og fri kultur, lyder ikke det som en selvmotsigelse?*

- På ingen måte. Vi ønsker at vår kultur i fremtiden skal være fast og forutsigbar

på en rekke prinsipielle punkter, samtidig som det gis stor handlingsfrihet innenfor rammene. For eksempel vil jeg at alle skal slutte opp om følgende prinsipper:

- Vi holder fast ved målene;- vi gjør som vi sier
- Vi er lojale overfor vedtatte prosesser, rutiner og spilleregler
- Vi reagerer raskt på avvik, og tar konsekvensene av dem.

En konsekvent håndtering av disse punktene vil styrke vår effektivitet og evne til gjennomføring. Noe som i dag åpenbart er en av våre store svakheter.



- *Det finnes ingen trylleformel for å bli bedre, det dreier seg utelukkende om hardt og fokusert arbeid, sier Hans Lødrup. Nå er våre ulike aktiviteter til forbedring og kvalitet samlet i et 8-punktsprogram.*

8-punktsprogrammet:

1. Styrke forretningsprosessene

Vi tilstreber „business excellence“ og har en rekke forbedringspunkter i våre arbeidsprosesser.

2. Styrke vår kapitalstyring

Vi skal sikre en bedre avkastning på vår kapital og våre innsatsmidler gjennom styrket "asset management"

3. Styrke vår kundeorientering

Kunden skal oppleve en økt verdi ved å ha Siemens som leverandør og partner.

4. Optimalisering av forretningsporteføljen

Vi skal hele tiden tilstrebe en ledende posisjon i markedet for våre ulike forretningsområder. Dette er en viktig forutsetning for lønnsomhet.

5. Måltrettet medarbeiderutvikling

Den dynamiske markedsutviklingen stiller løpende krav til vår kompetanseutvikling.

6. God samfunnsborger

Vi er bevisst vår rolle som representant for et globalt konsern samtidig som vi er en lokal samfunnsborger. Vi er opptatt av miljøet og samfunnet omkring oss.

7. Restrukturering

Alle våre organisasjonsenheter må kontinuerlig tilpasses et dynamisk og skiftende marked og de løpende forandringer i Siemens-konsernet. Disse forandringsprosessene må vi møte med fleksible og konstruktive holdninger.

8. Styrke vår handlingsevne

Vi ønsker vi en fastere kultur, hvor lojalitet overfor definerte spilleregler er like selvfølgelig som lojalitet overfor vedtatte mål og tiltak.

Les mer om 8-punktsprogrammet på Siemens Intranett, under Konsern/direksjon

903 oppgaver å gå løs på



Gjennomføringen av tiltakene fra Stammhaus-revisjonen baserer seg på at de alle bidrar til å styrke selskapets inntjening, trygger våre arbeidsplasser og bereder grunnen for vekst i virksomheten vår, skriver avdelingsdirektør Frank Almaas i SFU (Strategi og forretningsutvikling).

som en svært nyttig gjennomgang av selskapet. Det er i tillegg gratis konsulenttjenester i et omfang som vi aldri ville tatt oss råd til dersom vi skulle betalt for det.

Gjennom de tre ukene revisjonen varte, ble det gjennomført et meget stort antall samtaler mellom revisorene og ledere og nøkkelpersoner i Siemens

AS og de andre Siemens-selskapene i Norge. Disse samtalenene førte til over 900 forslag til forbedringstiltak.

Må bidra til inntjening

Gjennomføring av alle disse tiltakene må basere seg på at de alle bidrar til å styrke selskapets inntjening, trygger våre arbeidsplasser og bereder grunnen for vekst i virksomheten. Revisjonen peker spesielt på viktigheten av at vi er lojale til de vedtatte prosesser og retningslinjer. Det er bare ved å spille etter det avtalte mønster at vi kan gjøre hverandre gode. Videre settes fokus på kompetanse og kompetanseutvikling, betydningen av at forhold som påvirker resultatene tidligst

mulig rapporteres videre, og at vi organiserer oss så effektivt som mulig.

Viser behov for tiltak

Det ble et historisk dårlig år for Siemens, og ferden frem mot dette resultatet viser klart nødvendigheten av forbedringer på svært mange områder. Dette forsterker ytterligere det behovet for handling som fremkommer av rapporten fra Stammhausrevisjonen. Innenfor hver divisjon, hvert datterselskap og hver avdeling i konsernsenteret skal det i det kommende året arbeides med de foreslåtte tiltakene. Status rapporteres inn sentralt hver måned, og sammenfattes i en oversikt for Direksjonen.

Vi drar lasset sammen

Etter revisjonen skal alle tiltak gjennomgås og implementeres under ledelse av divisjonsledere, ledere av datterselskaper og ledere i konsernsenteret. Status følges opp hver måned gjennom rapporter som sendes til konsernsenteret og gjennomgås annenhver måned mellom den enkelte leder og dennes overordnede. Status refereres også i møtene i konserngruppen annenhver måned.

Inntrykket så langt er at det er stort eierskap til å gjennomføre revisjonstiltakene i divisjonene, og Direksjonen kommer til å følge opp meget tett. Dette må selvfølgelig gjennomføres ved siden av at den daglige kampen i markedet vinnes, og prosjekter og leveranser gjennomføres med stor lønnsomhet. Derfor er det enda viktigere enn før at vi drar lasset sammen, overholder avtaler og terminer, og ivaretar våre egne funksjoner i det store Siemensmaskineriet på en effektiv måte.

I løpet av tre hektiske uker i september i år ble både "nyrer og lever" i Siemens AS grundig gransket av 35 revisorer fra vår eier. Ut av dette kom over 900 forslag til forbedring, de fleste skal være gjennomført innen 1. oktober 2002, skriver avdelingsdirektør Frank Almaas i SFU (Strategi og forretningsutvikling).

Tekst: Frank Almaas
Foto: Terje Heiestad

La meg først understreke at Stammhaus-revisjonen, som er en standard prosedyre som gjennomføres i alle RG'er med jevne mellomrom, fra vår side betraktes

Følg med i "konkurransen"

Det er satt frister for alle tiltakene vi skal gjennomføre etter Stammhaus-revisjonen. Hvert tiltak er kategorisert enten som "Strategisk", "Operativt/prosess" eller "Detaljer/formaliteter". For hvert tiltak er det satt en frist for når det skal være gjennomført. Disse fristene er på enten 6, 12 eller 18 måneder avhengig av hvilken kategori tiltakene er. Av de over 900 tiltakene skal

ca 500 være gjennomført innen 6 måneder, det vil si 1. april 2002, og ca 330 innen 12 måneder, det vil si 1. oktober 2002.

En oversikt som viser status for divisjoner og selskap blir lagt ut på intranettet/SFU og oppdatert hver måned. Der kan du følge med hvordan din enhet gjør det i "konkurransen" om å få tiltakene på plass før fristen utløper.

Fakta om Stammhaus-revisjonen

Alle enheter i Siemenskonsernet skal gjennom en revisjon ca hvert syvende år. Revisjonen tar både for seg regnskap, strategi, arbeidsprosesser og organisering av hele konsernet. Etter intervjuer og analyser kommer revisjonsteamet med forslag til forbedringstiltak for å bedre inntjeningen og øke konkurranseevnen i enheten. Siemens AS hadde forrige gang revisjon i 1991/92.

IC i 2001 – det året som var så bratt



Vår divisjon IC startet forrige forretningsår med gode resultater og stor optimisme. Da status skulle gjøres opp for forretningsåret 2000/2001 var bildet forandret. Divisjonen hadde satt i gang en nedbemanningsprosess, og regnskapstallene var røde. Hva hadde skjedd?

Tekst: Stein Bjørnbekk
Foto: Siemens

2001 var året da alt så ut til å gå den rette veien for IC. Divisjonen hadde etablert seg som hovedleverandør til en av de store aktørene på fastnettmarkedet, Enitel, og satset tungt på å få kontrakter med to av fire utbyggere av 3. generasjons mobilnett, UMTS.

Det første halvåret startet da også positivt, med kontrakt for utbygging av NetComs UMTS-nett. Samtidig var forhandlingene med en annen av UMTS-lisenshaverne, Broadband Mobile, meget løfterike. Divisjonen rustet derfor opp organisasjonen for å kunne møte den forventede økte oppdragsmengde.

Broadband slått konkurs

Prosesen med Broadband Mobile viste seg å trekke ut i tid. En av årsakene til dette var at både Broadband Mobile og Enitel, som eide Broadband Mobile sammen med finske Sonera, fikk økonomiske problemer. I august ble Broadband Mobile slått konkurs uten at en avtale var underskrevet.

UMTS-lisensen var i utgangspunktet en del av konkursboet, men myndighetene trakk senere lisensen ut. Det er ikke avklart hva som videre kommer til å skje med denne, men situasjonen etter Broadband Mobiles konkurs var så usikker, at IC måtte iverksette tiltak i form av permitteringsvarsler til de ansatte, permitteringer og oppsigelser.

Enitels konkurs ga milliontap

I september gikk også Enitel overende. Mens Broadband Mobiles konkurs i første rekke hadde hatt indirekte økonomiske konsekvenser for Siemens ved at man unødvendig hadde rustet opp organisasjonen gjennom nyansettelser og investeringer, medførte konkursen i Enitel direkte økonomiske tap i millionklassen. Det er likevel et lyspunkt at divisjonen faktisk ville fått et godt resultat uten de ekstraordinære problemene konkursene medførte. På vegne av divisjonen er det derfor verdt å koste på seg en betinget fremtidsoptimisme.

Det ble ikke så mange avtaler om UMTS-utbygging som IC hadde håpet. Da Broadband Mobile og Enitel gikk konkurs måtte divisjonen nedbemanne. Uten disse konkursene ville divisjonen fått et godt resultat i forretningsåret 2000/2001.

Siemens-profilen svekket?



Tidlig på 90-tallet hadde seks av ti nordmenn et godt eller meget godt inntrykk av Siemens. I 2001 viser tilsvarende MMI-undersøkelse at fem av ti er av samme oppfatning. Heldigvis er det få som har dårlig inntrykk av Siemens, men det har blitt flere som ikke har noe forhold til oss i det hele tatt.

Tekst: Arne Nesheim

Siemens-profilens utvikling var hovedtemaet på en MarKom-Workshop i regi av I&M (Informasjon og markedskontakt) den 23. oktober. Deltakerne kom fra hele Siemens-gruppen i Norge. I tillegg deltok representanter for samarbeidende byråer.

Negativ utvikling

Tidlig på 90-tallet hadde bortimot 60 prosent av befolkningen et godt eller meget godt inntrykk av Siemens. Dette viste en undersøkelse som MMI (Markeds og mediainstituttet) gjorde i Norge i 1992. Denne undersøkelsen har blitt gjentatt hvert år senere. I 2001 er andelen "godt/meget godt inntrykk" redusert til snau 50 prosent. Dette er en utvikling vi selvsagt ikke liker. Imidlertid kan vi trøste oss over at det er svært få som har et dårlig eller svært dårlig inntrykk av Siemens. Dette har kun økt ubetydelig, fra to til fem prosent.

Det er vet-ikke-andelen som har økt gjennom 90-tallet. Her ligger det en stor utfordring for det generelle profileringsarbeidet i Siemens.

Bedre enn konkurrentene

Sammenligner vi Siemens med ABB og Alcatel kan vi konstatere at de har betydelig høyere vet-ikke andeler og betydelig lavere andel positivt inntrykk i den norske befolkningen. Dette er nok først og fremst et uttrykk for at Siemens har et mye større tilbud av forbrukernære produkter enn ABB og Alcatel.

Siemens-merket har alltid vært assosiert med kvalitet. Dette bekreftes også av nyere undersøkelser. Ved inngangen til 90-tallet var det nok våre lange og gode tradisjoner på hvitevarer som la grunnlaget for den gode posisjonen. I de siste årene er Siemens-navnet også blitt sterkt knyttet til PC og ikke minst mobiltelefoner. Med utgangspunkt i økt bredde i forbrukernære produkter og økte reklamebudsjetter for Siemens-produktene totalt, kunne man ha håpet på et løft i det gode inntrykket av Siemens generelt. Dette har vi dessverre ikke kunnet registrere hittil. For hva har ikke skjedd i løpet av de siste 10 år? En eksplosjon i informasjon og inntrykk! En rekke nye navn og aktører har dukket opp, mange med svært tunge reklamebudsjetter. Nokia, Compaq, Cisco, Dell og Microsoft er

Profilen vår står ikke lenger like sterkt i folkes bevissthet som den gjorde for ti år siden. Flere nye konkurrenter og mer støy i markedet i form av reklame og markedsføring gjør at det er vanskeligere å nå frem til folk med vårt budskap.

bare noen av mange sterke navn i markedet. Undersøkelsen viser gledelig nok at kjennsapsgraden til Siemens ligger på nivå med de beste innen produktområdene elektronikk, tele og data.

Du kan lese mer om undersøkelsene på intranett: I&M/MarKom-Forum/MarKom Workshop 23.10.01

Hjelp oss å bygge

I arbeidet med å bygge Siemens-profilen i folkes bevissthet kombinerer vi både firmareklame, produktmarkedsføring og arbeid med pressen. Som bakgrunn vil vi gjerne bruke gode historier fra vellykkede prosjekter ute i divisjonene og selskapene. I&M utfordrer deg til å tipse oss om gode historier fra din enhet.

Det koster penger og krever tålmodighet å bygge ut en merkeposisjon. En god posisjon i bevisstheten til den enkelte forbruker er av stor betydning for all vår forretningsvirksomhet. Beslutningstakere i bedrifts-markedet er også forbrukere!

Produktene selv, med tilhørende reklamebudsjetter, er en meget viktig faktor i arbeidet med å bygge Siemensprofilen i folkes bevissthet. Medienes omtale av bedriften spiller også en betydelig rolle, og positiv redaksjonell omtale gir stor uttelling. Vi må imidlertid ha noe å fortelle, i konkurransen med alle som roper om oppmerksomheten er det stadig vanskeligere å få spalteplass i avisene. Siemens er et betydelig selskap i Norge, og vi bør ha mye interessant på hjertet. Gode historier fra vellykkede prosjekter ute i divisjonene og selskapene tas derfor imot med stor takk. Gjerne med fokus på hva akkurat deres løsning eller produkt kunne hjelpe firmaer eller enkeltpersoner med.

Tips om gode cases sendes til anne.tollerud@siemens.no, eller stein.h.bjoernbekk@siemens.no, du kan også ringe Anne på tel: 22 63 34 26 eller Stein på tel: 22 63 47 89.

Hva er en profil?

En bedriftsprofil er kort fortalt hva folk assosierer når de ser logoen og hører navnet vårt. Profilen gir et bilde av våre positive og negative sider, slik markedet ser det.

Erik Dalen i MMI (Markeds og Mediainstituttet) forklarer her hvorfor profilen vår er så viktig for våre aktiviteter i markedet:

”Det teoretiske fundamentet for profilundersøkelser hviler på at holdninger påvirker handlinger. En bedrifts profil er markedets subjektive oppfatninger av bedriften med hensyn

til de faktorer man spør om. Disse subjektive oppfatningene påvirker etterspørselen etter en bedrifts varer og tjenester. De subjektive oppfatningene blir derfor bedriftens objektive virkelighet i markedet og gir et bilde av bedriftens sterke og svake sider i markedets øyne.

En bedrifts profil blant folk flest er også viktig for bedrifter som ikke retter sin produksjon direkte mot forbrukere. Omdømmet til bedriften spiller inn på hvilke holdninger man møter i flere sammenhenger der rammevilkårene for virksomheten fastsettes, for eksempel i offentlig forvaltning, blant politikere og i pressen.”

Avtale til 60 millioner kroner

Mandag 12. oktober undertegnet Divisjon TS (Transportation Systems) en ny reforhandlet serviceavtale med FJELLINJEN AS. Avtalen er verdt ca 60 millioner kroner og gjelder frem til bomringen blir nedlagt den 31.12.2007

Tekst: Svein Erik Nordby

Siemens har i tillegg til opprinnelig prosjektleveranse hatt totalansvaret for service og vedlikehold helt siden bomringen ble åpnet i februar 1990.

Avtalen, som er basert på et vann/vinn forhold mellom TS og IND, er et godt eksempel på hvordan vi kan fronte kunden optimalt, på tvers av divisjonsgrenser.

Før iverksettelsen av den nye avtalen har vi fra 1990 til 2001 hatt en samlet omsetning på ca 100 millioner kroner. Dette er inklusiv ytelser fra underleverandører.

I neste nummer av Siemens Intern kan du lese mer om hvordan Kunden, TS, Direksjonen og System Service ser på forpliktelser, utførelse og muligheter i den største landbaserte service- og vedlikeholdsavtalen Siemens noen gang har inngått.



Vellykket kundetreff med NetCom

Onsdag 21. november arrangerte Siemens IC og IC MD et stort kundetreff med NetCom på hotell Opera i Oslo.

Tekst og foto: Anne Tollerud

Over 110 personer fra både NetCom og Siemens var tilstede for å bli informert om eksisterende og kommende teknologi og prosjekter. I en pause dukket også kjendisen Alex Rosén opp i kjent stil. Han demonstrerte den nye PDA-

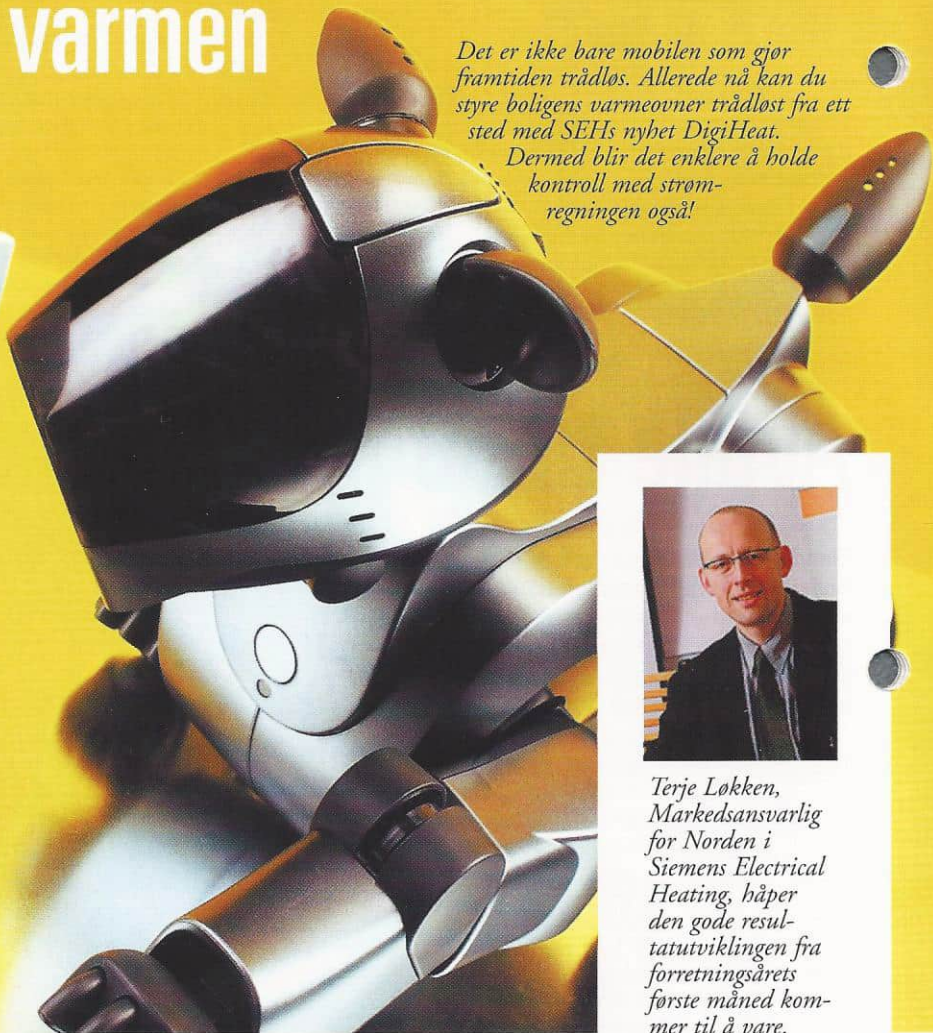
telefonen SX45 som er et samarbeidsprosjekt mellom Siemens og Casio.

- Det var et svært vellykket arrangement, og vi har fått positive tilbakemeldinger fra flere deltakere, sier Stian Botten Olsen i IC. Siemens Proactive Seminar er, som navnet tilsier, en aktivitet for å være mer proaktive mot kundene.

Vi ønsker å fortelle både om ting vi har gjort, nye prosjekter i fremtiden og naturligvis håper vi å få i stand nye salg.

SEH får igjen varmen

Det er ikke bare mobilen som gjør framtiden trådløs. Allerede nå kan du styre boligens varmeovner trådløst fra ett sted med SEHs nyhet DigiHeat. Dermed blir det enklere å holde kontroll med strømregningen også!



Terje Løkken, Markedsansvarlig for Norden i Siemens Electrical Heating, håper den gode resultatutviklingen fra forretningsårets første måned kommer til å vare.

Etter et resultatmessig kjølig år, ser det nå ut til at Siemens Electrical Heating (SEH) begynner å få igjen varmen. I oktober, forretningsårets første måned, lå omsetningen 15 prosent foran budsjett.

Tekst: Anne Tollerud

- Det er jo en veldig kort periode som grunnlag for å si noe om resultatet, men hvis utviklingen vedvarer får vi et godt resultat frem til jul, sier Terje Løkken, markedsansvarlig for eksport Norden i Siemens Electrical Heating. SEHs dårlige resultat i forrige forretningsår skyldes i hovedsak at aktivitetene i Tyskland ikke gikk særlig bra, men disse problemene er nå på det nærmeste løst.

I tillegg har SEH hatt ekstra kostnader ved innføring av nytt datasystem, og uforutsette oppstartkostnader i produksjonen i forbindelse med sitt nye hovedprodukt oven Unique med styringsenheten DigiHeat.

Gir sentral styring

- Siemens Unique er en ny panelovn med ny design og ny teknikk som gir

bedre styringsmuligheter enn før. Tidligere kunne man bruke en såkalt spareplugg på hver ovn for å regulere varmen, men nå kan alt kontrolleres via en sentral enhet. Den nye styringsenheten kan plasseres hvor som helst i huset, og kommuniserer trådløst med flere ovner via radiosignaler.

De nye ovnene og det nye styresystemet er svært godt mottatt i markedet, spesielt fordi det er så enkelt å betjene.

Valotalotteri

SEH selger 75 prosent av produksjonen sin utenlands, og Terje Løkken påpeker at eksport er litt av et lotteri på grunn av valutakursene:

- Ja dette er jo et problem som mesteparten av norsk eksportindustri opplever. Vi selger i lokal valuta og når den norske krona er så sterk som nå, i forhold til både amerikanske dollar og euroen, blir det mindre penger i kassen. Spesielt ille er det i Sverige, hvor den svenske krona er meget svak. Hvis vi for eksempel hadde budsjettert med ei svenskekroner på 0,90, og den i virkeligheten ble 0,83, ville inntektene bli redusert med to millioner norske kroner! Derfor blir eksport litt av et lotteri, der

mye avhenger av hvor "heldige" vi er med kronekursen. Å ta valutaforbehold, som er vanlig i andre sammenhenger, er ingen løsning for oss. Vi har som regel nasjonale konkurrenter som ikke i samme grad er påvirket av valutakursen.

Ovner er sesongprodukt

En annen utfordring for SEH er at varmeovner er et sesongprodukt. Salget starter for alvor i september, og etter januar/februar begynner salget å avta igjen, mens produksjonen ikke kan varieres i samme grad. I lavsesong bygges derfor lageret opp til neste salgssesong. Dermed kommer de fleste inntektene i en kort periode, mens utgiftene er mer jevnt fordelt over hele året.

- Totalt sett er det nordiske markedet vårt viktigste, og i det siste har vi solgt veldig mye i Sverige. Omsetningen på det norske markedet utvikler seg også bra, og det er et veldig positivt tegn at våre markedsandeler har økt etter innføring av det nye hovedproduktet.

Du kan lese mer om Siemens Electrical Heating på deres nettsider: <http://www.siemens-ch.no>

Fire nye divisjoner i Siemens

Fra 1. oktober ble divisjon Industri, Skip og Samferdsel delt i tre divisjoner. Ut av den ene kom divisjon Automation & Drives (A&D), divisjon Samferdsel (TS) og divisjon Industri og Skip (IND). Oppdelingen ble gjort for å øke fokus på lønnsomhet ved å kunne rendyrke de forskjellige forretningsområdene. Fra samme dato ble Siemens Eiendom (SE) egen divisjon.

På følgende tre sider i Siemens Intern kan du lese om de to nye divisjonene Samferdsel og Automation & Drives. De to andre finner du mer om i det første nummeret av Siemens Intern i 2002.

Ny divisjon presenterer seg

- Vi har vært på Nordic Rail før, men da som tilskuere. Nå er vi her som fullverdige deltagere, med produkter og kompetanse!

Tekst og foto: Tor Cederkvist

Jo, han har grunn til å være stolt, Leif Karlsen, leder av den nye Divisjon Samferdsel. Samme dag som divisjonen offisielt sto på egne ben, kunne Leif og hans folk profilere Siemens i Norge som en komplett leverandør på området baneteknikk for et internasjonalt publikum på den store fagmessen Nordic Rail i Jønkøping.

Stor bredde

Nordic Rail er en årlig begivenhet hvor fagfolk fra Norden møter hverandre for erfaringsutveksling og presentasjon av nye produkter. De tradisjonelle brukerne

utgjør fortsatt hovedtyngden på kundesiden, men også denne sektoren er inne i en dereguleringsfase, med stadig nye aktører på banen.

Siemensstanden på årets Nordic Rail var et samarbeidsprosjekt mellom de skandinaviske Siemenselskapene og våre partnere i Tyskland. Dette betød at Siemens kunne oppvise en større bredde i produktspekter og kompetanse enn de fleste andre utstillere.

- Det mest positive for oss er jo at dette nå også gjelder i Norge, sier Leif. Siemens er ikke lenger bare leverandør av strømforsyningsanlegg til baneselskapene i Norge, men kan dekke alt fra signalanlegg til rullende materiell.

Det startet med veitrafikk

De første famlende steg inn på området samferdsel i Norge fant sted på 80-tallet, med levering av overvåking- og

styringssystemene til Oslostunnelen. Skjønt, ikke famlende. Forbausende raskt kom Siemens på kartet som den ledende leverandøren på feltet. Mest kjent for publikum er vel Bomringen rundt Oslo, et anlegg som fortsatt gir oss inntekter i form av oppgraderinger og service. I øyeblikket er parkeringssystemet for Telenors nye anlegg på Fornebu et aktuelt eksempel på et nytt område for oss.

- Ja, veitrafikk var starten, og er fortsatt et viktig felt for oss, sier Leif. Men de store summene ligger likevel på

Siemensstanden på årets Nordic Rail i Jønkøping, var et samarbeidsprosjekt mellom de skandinaviske Siemenselskapene og våre partnere i Tyskland. Dermed kunne Siemens oppvise både bredere produktspekter og kompetanse enn de fleste andre utstillerne.





Over: Oslo Sporveier står på spranget til å skifte ut vognparken for T-banen (Metro Oslo). De nye T-banevognene skal være solide, gjennomprøvede, ujalte, grå og med en stripe som angir rutennummeret. - Som du ser har vi den allerede, humrer Leif Karlsen foran modellen av tilsvarende leveranse fra Siemens til metroen i Wien på fagmessen Nordic Rail i Jønkjøping.

Under: Ingen kunne ta feil av standpersonalet fra Siemens, med de slipsene! Fra venstre: Terje Storøy, Lars Andresen, Per Even Holen, Frank Olaf Holter, Reidar Karlsen, og i midten Åshild Bråten.



baneteknikk, infrastruktur for tog, trikk og T-bane. Her er vi fortsatt i en fase hvor vi arbeider oss inn på nye markeder, blant annet rullende materiell og moderne elektroniske billetterings-systemer.

Gjennombruddet når det gjelder baneteknikk kom med kontrakten for signalanlegget til Gardermobanen i 1994. Da vi ble prekvalifisert som tilbyder til den nye flytogbanen i 1993, tok firmaet en strategisk beslutning om å satse bredt på baneteknikk. Omtrent samtidig fikk vi kontrakt med Jernbaneverket om levering av strømforsyningsprosjektene Kjelland og Stavne omformerstasjoner på henholdsvis Sørlandsbanen og Dovrebanen.

- Men dere fikk ikke kontrakten på strømforsyning til Gardermobanen?

- Nei, det var kontrakten på signalanleggsdelen vi vant der. Heldigvis, kan vi si i ettertid. Strømforsyning kunne vi fra før, med oppbygging av kompetanse på signalsiden har vi blitt en komplett leverandør av baneteknikk. Jeg kan likevel ikke unnlate å nevne at vi i dag har en klar posisjon som ledende leverandør av strømforsyning på det norske markedet, både når det gjelder nærtrafikk og fjerntrafikk. Samarbeidet med fabrikkene i Trondheim er viktig i denne forbindelse.

På egne ben

Seksjon Samferdsel var frem til 1. oktober en del av Divisjon Industri. De som arbeidet med baneteknikk, veitrafikk og flyplasssystemer, er fra samme dato sam-

let i den nye Divisjon Samferdsel. Flyplasssystemer tilhørte tidligere Divisjon Installasjon, men ved overføringen til den nye divisjonen blir begrepet Samferdsel ennå mer komplett.

- Hvorfor egen divisjon, Leif?

- Det ligger naturligvis mange forhold bak en slik beslutning. Blant annet blir vi nok enda mer fleksible, får riktig fokus på området, og vil kunne reagere kjappere som egen enhet. En enhet som er spesialisert, men samtidig komplett på et vel avgrenset forretningsområde. En forhåpentligvis positiv vekst i fremtiden er selvfølgelig også et moment i beslutningsprosessen.

- Den nye divisjonen synes å fremstå som en naturlig enhet med egen bærekraft. Men dere kommer fortsatt til å basere dere på å hente inn tjenester fra de gamle samarbeidspartnere?

- Divisjonen har bærekraft i form av kompetente ressurser og pluss på bunnlinja. Flexibiliteten vil vi opprettholde ved å kjøpe tjenester blant annet fra divisjonene Industri og Installasjon. Men kjernekompetansen sitter, og må sitte, i egen divisjon.

- Hva anslår du omsetningsvolum og bemanning til for den nye divisjonen?

- En marsjert på 200 mill (eks. rullende materiell) og et forretningsområde som gir levebrød for 50-60 personer, noen i egen divisjon, noen innleid. Small is beautiful!

Kjenner vi Leif rett, har han ikke tenkt å stoppe med dette.

Snart klar for e-business

Automation & Drives (A&D) fikk sin egen divisjon fra 1. oktober. Et viktig område de jobber med nå, er å komme i gang med e-business for å høste de fordelene dette gir både for A&D og kundene deres.

Tekst og foto: Anne Tollerud

- I løpet av 2002 får flere av våre større kunder tilbud om elektronisk bestillings-utveksling, og rundt 1. februar åpner vår internetbutikk. Vi er det niende landet i Siemens som lanserer dette, sier en tydelig stolt divisjonsleder Arne Eggen i A&D til Siemens Intern.

Internetbutikken vil fungere som et ekstranett, hvor kundene får passord for å legge inn sine ordre. Alle kunder godkjennes og kredittvurderes før de får passord og tilgang til butikken på nett. I forkant gjøres det en stor jobb for å få internetbutikken klar for "shopping":
- Vi har en prosjektleder for e-business som jobber med å utvikle prosesser og sørger for at dette blir implementert i web-systemet. I tillegg til e-business, jobber vi mye med å utvikle våre vanlige nettsider. Her skal det skje noe hele tiden slik at nettstedet vårt oppfattes som et dynamisk sted med aktuell og nyttig informasjon.

Spennende miljø

Tidligere var divisjon Automation & Drives en enhet innenfor divisjon Industri, Skip og Samferdsel. I løpet av det siste halvannet året har det vært en del utskiftninger og nyansettelser og nå er halvparten av arbeidstokken forholdsvis nye.
- Vi har hentet inn nye kollegaer fra både konkurrenter og interne rekker. Utfordringen med en så stor utskiftning er naturligvis å få til samspillet mellom alle disse menneskene ganske raskt. Det har nok tatt litt lenger tid enn vi i utgangspunktet tenkte, men mye har falt på plass nå. Sammen utgjør de nye og de som har jobbet her en stund et spennende miljø.

Da A&D flyttet inn i 1. etasje i Telebygget på Linderud ble det med moderne møbleringsplan for kontoret. Divisjonen har ca 40 ansatte, og er delt inn i arbeidsteam på tvers av avdelinger og funksjoner. Hvert team består av en produksjef, selger og ordrebehandler og teamet har sin egen "øy" hvor alle sitter samlet rundt ett bord.

- Dette gir bedre kommunikasjon og vi



Arne Eggen (t.v.) og divisjon A&D har organisert arbeidet på tvers av avdelinger og funksjoner slik at både kommunikasjon og arbeid flyter bedre i prosessen fra salg til effektivisering av bestilling. I bakgrunnen jobber (f.v.) Dag Otterstad, Berit Moen og John Kristiansen.

sparer også noe plass i forhold til mer tradisjonelle kontorløsninger. Dermed sparer vi penger, noe som igjen gir bidrag til vår lønnsomhet.

Vil doble markedsandelene

Markedsandelene har vært alt for lave i forhold til potensialet, unntatt for automatisering. Med A&Ds bredde og kvalitet på produktene, burde mulighetene for å ta en større del av markedet absolutt være til stede. Dette var også en av grunnene for utskillelsen: Sette opp en enhet med ambisjoner og høye mål for vekst i markedet. Eggen vet hva han vil med divisjonen sin, og har målene klare:

- I løpet av en fireårs periode vil vi doble markedsandelen på utvalgte produkter. På kort sikt, det vil si i løpet av kommende år, skal salget styrkes, spesielt på Vestlandet. Nye salgskanaler og e-business skal gi oss 100 prosent tilgang til markedet. Som egen divisjon får vi nå mulighet til å satse for fullt på egne marketingaktiviteter for å nå målene våre. I den forbindelse har vi knyttet til oss en egen marketingkonsulent som jobber dedikert med disse oppgavene.

A&D skal også jobbe videre med å få interne prosesser til å løpe bedre, blant annet ved å stille egne krav til SAP og få mer strømlinjeformede prosesser.

Kjernevirksomhet

A&D leverer hele spekteret av produkter innenfor automation and drives: automatiseringssystemer for industrien, omformere og motorer (drives), lavspenningsprodukter og installasjonsmateriell. Divisjonens produkter har vært kjernevirksomhet for Siemens helt siden starten, og Siemens både utvikler, produserer, markedsfører og selger alle disse produktene.

- Vi har den bredeste produktporteføljen i bransjen og kan tilby komplette løsninger med Siemensprodukter, så vel til markedene for industri som til markedene for infrastruktur.

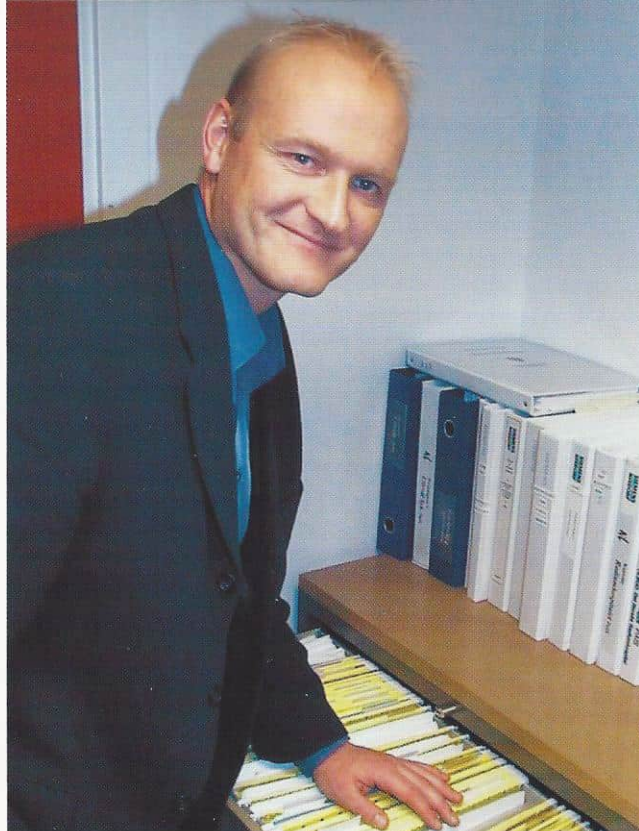


En godt "gammelt" Siemens-produkt er denne motoren som Arne Eggen viser her. Dette er bare ett av de svært mange forskjellige produktene som Automation & Drives selger.

Gjør helse-Norge elektronisk

Havner du på sykehus i Hordaland, trenger du ikke bekymre deg for at papirjournalen din skal bli borte. Der blir nemlig alle pasientdata lagret i en elektronisk pasientjournal (EPJ). Det kan du takke Siemens HS (Health Services) for. I høst har de inngått en enda større avtale om å levere EPJ til alle sykehusene i helseregion Midt-Norge.

Tekst og foto: Anne Tollerud



- Dette er en veldig stor kontrakt for Siemens og signeringen har faktisk ført til at vi nå er den mest lønnsomme HS-avdelingen i Siemens Medical i Europa, sier markedssjef Helge Halvorsen i Siemens HS, divisjon MED til Siemens Intern.

Avtalen med region Midt-Norge dekker sykehusene i de tre fylkene Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag og Nordland. Alle sykehusene i disse fylkene skal bruke samme database. Databasen, som blir plassert på Regionsykehuset i Trondheim, er to ganger større enn den største i Europa på sentrale løsninger for pasientjournaler.

Første avtale i fjor

I fjor inngikk Hordaland fylkeskommune en avtale med Siemens HS om leveranser til landets første sentrale løsning for elektroniske pasientjournaler. Databasen står og driftes på Haukeland sykehus, og de andre sykehusene i regionen knyttes fortløpende til den samme databasen.

- Prosjektet har gått veldig bra og i løpet av neste år er alle sykehusene i

Hordaland tilknyttet denne løsningen, sier Halvorsen som har stort trykk utenfra for å se på løsningene for elektroniske pasientjournaler.

Innføring av EPJ gir flere fordeler for sykehusene. Økonomisk sett sparer sykehusene penger fordi en enhet drifter systemet for sykehusene i hele fylket. De praktiske fordelene er også klare fordi alle ved sykehuset jobber mot samme database, men med forskjellige brukerrettigheter i forhold til arbeidsoppgaver:

- Når 80 prosent av pasientene har vært innom lokale sykehus i fylket før de kommer Haukeland, sier det seg selv at det er både kostnads og tidsbesparende når alle data er registrert fra før og lett kan hentes opp igjen.

Blir internasjonalt system

Arbeidet med den elektroniske pasientjournalen startet allerede i 1994. Da inngikk Siemens en avtale med alle de fem regionsykehusene i Norge. Prosjektet fikk navnet Medakis og målet

Nå skal arkivskuffene på norske sykehus tømmes. Det sørger Helge Halvorsen (bildet) og Siemens HS for, med sin nye elektroniske pasientjournal DocuLive EPR.

var å utvikle en elektronisk pasientjournal. Første versjon, DocuLive EPR 4.9, er nettopp levert og kontrakten fullføres ved neste leveranse.

- Det utvikles også en internasjonal versjon, Common EPR. Prosjektet i Norge har vært grobunn for at Siemens satser på dette i alle verdensdeler, sier Halvorsen.

Nå jobber mellom 300 og 400 utviklere videre med konseptet som er utviklet i Norge og er verdens største i sitt slag. Denne løsningen er en plattform som tilpasses kundenes behov. Plattformen bygger på norsk erfaring fra samarbeidet med regionsykehusene her.

- Vi merker et press i markedet på de løsningene vi har levert. Og det er klart at vi har håp om nye prosjekter. Våre løsninger er jo med på å oppfylle Sosial og helsedepartementets målsetninger både med hensyn til elektronisk samhandling og kostnadsbesparelser i helsesektoren.

Dette er Elektronisk pasientjournal:

Elektronisk pasientjournal (EPJ) er en applikasjon for lagring av alle pasientdata. Alle yrkesgrupper på sykehuset kan fylle inn opplysninger fra sin PC, og all informasjon lagres og finnes på ett sted. I dag registreres de fleste pasientopplysninger i papirjournaler som sendes rundt ved behov, mens med EPJ blir all informasjon behandlet i et felles elektronisk system. Flere sykehus kan jobbe mot den samme databasen.

Den engelske betegnelsen for EPJ er EPR (Electronic Patient Record).

Tar grep om helse-Norge

Siemens Divisjon MED innfører nå egne kundeansvarlige (key account) for helse-Norge. Dette skjer i forbindelse med at sykehusdriften i Norge blir statlig og deles inn i fem helseforetak fra 1. januar 2002.

- Vi tilpasser oss naturligvis når markedet endrer seg, slik at vi får en nær kontakt med kundene våre, sier markedssjef Helge Halvorsen i Siemens HS.

Det blir fire kundeansvarlige som skal jobbe tett mot sykehusregionene, en av dem får ansvaret både for region Midt-Norge og region Nord. De fire rekrutteres både internt og eksternt.

Kjære medarbeidere!

Vi har alle vært gjennom et tøft år med konkurser og interne kriser og må forberede oss på tunge løft i tiden som kommer. Mange forbedringstiltak er allerede satt ut i livet, og flere kan ventes på nyåret. Blant annet har vi nettopp lansert et 8-punktsprogram som du også kan lese om i dette nummeret av Siemens Intern. Programmet tar for seg de aller viktigste områdene vi må konsentrere oss om for igjen å bli gode nok.

Når ett år er over, skal vi heller ikke glemme lyspunktene. Divisjonene MED, IC MD og forretningsenheten Samferdsel, som nå har blitt divisjon TS, gjorde det bra i året som gikk, og bidro til at resultatet ikke ble enda mer nedslående enn det ble. Det er også svært gledelig at Siemens mobiltelefoner ligger på andre plass i Norge hva gjelder

markedsandel, og at våre trådløse telefoner er markedsledere her hjemme.

Det er kanskje flere enn meg som føler at det har vært mye snakk om dårlige resultater og nedgangstider i det siste. Men fokus på det som er galt må til for å finne løsninger som bringer oss videre. Siemens har så mange dyktige medarbeidere at jeg er sikker på at vi med felles innsats kommer styrket ut av denne prosessen. La oss være enige om at vi i siste regnskapsår nådde bunnen, og at det nå bare skal bli bedre og bedre. Tiden er inne for å gjøre ord til handlinger, og sammen skal vi igjen skape en lønnsom og livskraftig bedrift.

Men nå aller først står julen for døren



med deilige fridager, hygge og familiekos. Benytt tiden til å hvile ut og samle krefter.

Jeg ønsker dere alle en riktig god jul og et fremgangsrikt og lønnsomt nyttår.

Ligger i teten med UMTS

Siemens ligger helt i forkant av UMTS-utviklingen, og gjennom samarbeidet med NetCom er Norge ett av tre land som har kommet aller lengst med UMTS-utbyggingen. Flere basestasjoner var på plass til 1. desember, en viktig milepel i forhold til lisenskravet fra Post- og Teletilsynet.

Tekst og foto: Anne Tollerud

- Vi jobbet på spreng for å bygge ut nettet i henhold til målsetningen innen 1. desember. I tillegg til at vi har full UMTS-dekning her på Linderud, dekkes også andre deler av Oslo. I andre store byer i Sør-Norge er også utbyggingen i full gang. Siemens er med på å bygge ut UMTS i ca 20 land, og i Norge er vi blant tre av de som har kommet lengst. Vi er dermed helt i forkant av utviklingen, og kompetansenivået hos våre medarbeidere er svært høyt på dette området, sier Roy Heien, service manager i Divisjon IC.

Roy Heien leder pilotprosjektet der 5-6 personer har jobbet fast med piloten og den nye teknologien. I forbindelse med UMTS-utbyggingen har IC også benyttet seg av Siemenseksperter fra flere land. Et internasjonalt team bestående av seks forskjellige nasjonaliteter har i perioder jobbet sammen med nordmennene.

- I tillegg har vi i lang tid jobbet med å klargjøre og ferdigstille eksisterende GSM-basestasjoner for UMTS-utstyret som skal installeres. Alt i alt har ca 25 personer hos oss jobbet i høyt tempo med dette.

Helt nye tjenester

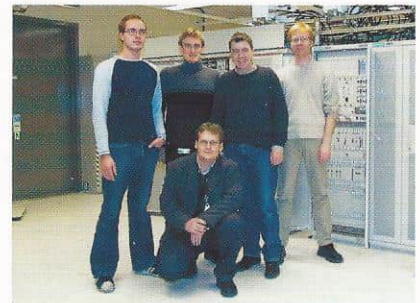
- Selv om deler av nettet nå kommer på plass, er det først om et års tid de første telefonene forventes å være på markedet. Samtidig vil det sikkert utvikles mange nye tjenester for UMTS. Utdfordringen for de som holder på med dette blir å kunne forutse hvilke tjenester som vil slå an hos brukerne, sier Ann Hilde Veastad, contract manager i IC.

En av de viktigste fordelene med det nye nettet er allerede på plass, båndbredden som gjør det mulig å surfe på internett og å laste ned bilder og videoer. Sammenlignet med ISDN som har en båndbredde på 64 Kb per sekund, får du i dag opp mot 400 Kb med UMTS, som er rimelig kjapt. På sikt skal UMTS kunne håndtere en båndbredde opp mot 2 Mb per sekund.

- En annen spennende tjeneste som vi kan demonstrere i dag, kalles "City on air": Det er en lokasjonstjeneste hvor du for eksempel kan finne nærmeste sportsbutikk og motta dagens tilbud og informasjon om åpningstider.

Forsinket nett

9. mai i år inngikk Siemens og NetCom avtalen om utbygging av infrastruktur for tredje generasjons mobilnett UMTS. Men arbeidet med å hale i land kontrakten har pågått siden høsten 2000. 1. desember i år var første måletidspunkt av teleoperatørene fra Post- og Teletilsynet sin side. I følge kontrakten skulle utbyggingen ha kommet lengre, men UMTS-utbyggingen både i Norge og verden for øvrig er forsinket. Hovedårsaken er at UMTS-standarden er ikke helt ferdig, og derfor er det heller ingen terminaler på markedet, bortsett fra noen få testmodeller.



Siemens Intern fikk komme inn i det aller helligste, NetComs basestasjon på et ikke navngitt sted i Oslo, for å ta bilde av noen av dem som har jobbet på spreng for å få utstyr og programvare på plass til første UMTS-milepel 1. desember. Bak fra venstre: Yngvar Ermland, Håkon Solvik, Carl Johan Støylene og Ronny Søbstad. Foran: Roy Heien.

Stempling til besvær?

Nær 1500 av oss i Siemens AS stempler inn på en eller annen måte hver dag når vi kommer på jobb og går hjem igjen. Vi har flere systemer som registrerer arbeidstiden vår, men er ikke dette med "stempling" egentlig litt avlegs?

Tekst og foto: Anne Tollerud

- Et elektronisk system for registrering av timer og fravær er et viktig verktøy som effektiviserer hverdagen for både medarbeidere og ledere, sier Anne Grete Enoksen, seksjonsleder i HR Service Senter. Hun er svært opptatt av at flest mulig skal registrere elektronisk, fordi papirflyt og manuell bearbeiding representerer kostnader vi prøver å redusere.

Enoksen påpeker at oppfølging av overtid og fravær fortsatt er et lederansvar, der det elektroniske systemet er et viktig verktøy:

- Når den enkelte bruker registrerer sine opplysninger direkte i terminal eller i et elektronisk skjema, registreres data kun en gang. Systemet sørger for datafangst til både lønnsoppfølging og prosjektbelastning. Systemene beregner overtid og fleksitid slik at den enkelte slipper å bruke tid på dette. Hver leder attesterer elektronisk, noe som sparer både tid og papirmølle.

Fire forskjellige systemer

Når vi har flere systemer med de samme funksjonene, blir det mange grensesnitt og påfølgende behov for vedlikehold av alle systemene. Det er ulike behov i Siemens' forskjellige miljøer som har ført til at vi i dag har fire forskjellige systemer for tidregistrering: Concorde, TPS, ProMark og SAP Cats. I divisjon INS registrerer alle funksjonærer sine egne data om timer og fravær via elektronisk ukeseddel i divisjonens regnskaps- og lønssystem Concorde. Timelønte benytter fortsatt papirbasert timeseddel, og det registreres fakturerbare timer i "håndterminal" fra servicebilene. TPS ble i sin tid tatt i bruk i fabrikkene i Siemens Trondheim og brukes nå i Divisjon IND SFAB og Siemens Electrical Heating. ProMark brukes av funksjonærer som ikke skriver timer. Det har vært store problemer med å få til stabil drift i ProMark i Oslo, noe som nå ser ut til å være løst via en driftsomlegging i nært samarbeid med Siemens Business Services (SBS). Sammen med driftsomleggingen ble det



- Målet er at registrering av data skal gjøres kun en gang, det vil si i det leddet data oppstår. Det må derfor fokuseres på Web-baserte verktøy med enkle grensesnitt hvor den enkelte medarbeider selv "stempler" inn og ut, sier seksjonsleder Anne Grete Enoksen i HR Service Senter til Siemens Intern.

besluttet at de som skriver timer i SAP Cats ikke lenger skal bruke ProMark. - Vi kan ikke forsvare doble vedlikeholds- og lisenskostnader for noen personer, selv om SAP Cats foreløpig ikke har samme funksjonalitet som ProMark. SAP Cats brukes av timeskrivende på prosjekter, samt av andre som naturlig kan bruke det. Det arbeides med å legge inn funksjonalitet for tidevaluering i SAP. Beslutningen om å innføre ProMark ble tatt før SAP Cats ble innført som verktøy for timeregistrering.

I avdelinger hvor det ikke benyttes elektronisk tidregistrering, sendes i dag timelister/stemplingskort og fraværsmelding i posten. Dette er en arbeidskrevende og lite ønskelig prosess

og det vil være lønnsomt for både medarbeider, leder og HRS om disse tok i bruk for eksempel SAP.

Gjøre alt selv?

- Nye teknologiske løsninger både forutsetter og gir mulighet for en total gjennomgang og forenkling av eksisterende arbeidsprosesser, sier Anne Grete Enoksen. Målet er at registrering av data skal gjøres kun en gang, det vil si i det leddet data oppstår. Det må derfor fokuseres på Web-baserte verktøy med enkle grensesnitt hvor den enkelte medarbeider selv "stempler" inn og ut. I tillegg kan vi selv få ansvaret for vedlikehold av egne ansattdata og kompetanseprofiler.

"Datafangst" i Siemens AS

I Siemens AS benyttes det i dag fire forskjellige systemer for tidregistrering eller datafangst som det også kalles; TPS med ca 175 brukere, ProMark med ca 300 brukere, Concorde med ca 300 brukere i divisjon INS og SAP Cats med ca 750 brukere.

Giverglede hos Siemensansatte

Etter terrorangrepene i USA 11. september kom Siemens raskt på banen med økonomisk støtte til hjelpearbeid. Siemens AG ga to millioner dollar, men også de ansatte har ytt sitt: Fra Siemens Norge går 41 200 kroner til "11. septemberfondet".

Tekst: Eva Østerås
Foto: Anne Tollerud

Alle ansatte i Siemens AS fikk invitasjon til å bidra, og for hver krone som ble gitt av en Siemensmedarbeider, ga bedriften tilsvarende sum til samme formål. Oppfordringen fikk bred støtte fra tillitsvalgte i Siemens AS. Fristen for å gi penger ble satt til 15. oktober, og gavene ble trukket via lønssystemet.

116 ansatte i Siemens AS gav i alt kr 20 600 kroner i personlige bidrag til formålet. Sammen med bedriftens andel, ble i alt 41 200 kroner overført til "11. septemberfondet" via "Siemens Caring Hands Foundation".

Internasjonal Siemensaksjon

Parallelt med at Siemens AG donerte to millioner dollar til hjelpeorganisasjoner i New York og Washington, kom det også henvendelser fra medarbeidere rundt om i verden. Mange ønsket å gi sin støtte til ofrene etter terrorangrepene.

Dette var bakgrunnen for en internasjonal Siemensaksjon for å kanalisere giverglede på en effektiv måte til hjelpeorganisasjonene. "11. september-fondet" ble valgt som en kanal for å sikre at økonomiske gaver skulle gå uavkortet til formålet.



Ga 40 millioner kroner

Internasjonalt har aksjonen til nå innbrakt 1,1 millioner dollar i personlige gaver fra medarbeidere i Siemens, og bedriftene gir samme beløp. I sum har givergleden fra Siemens gitt resultater som omregnet til norsk valuta tilsvarer langt opp mot 40 millioner kroner.

I forbindelse med terroraksjonen opplevde nok mange i Siemens nærhet til kollegers situasjon. I USA jobber det 80 000 Siemensansatte. En avdeling i ICN hadde kontor i World Trade Center, og en Siemensansatt ble hardt skadet.

116 medarbeidere i Siemens AS åpnet lommeboka og ga 20 600 kroner til ofrene for terrorangrepene i USA 11. september. Bedriften ga tilsvarende sum til samme formål.

Let's Share ble internasjonal suksess

Let's Share, prosjektet som gav Siemensansatte mulighet til bli aksjeeiere i egen bedrift, er avsluttet. Det er det mest omfattende internasjonale aksjekjøpsprosjekt for ansatte som noen gang er gjennomført. 32 land deltok, og i alt 230 000 ansatte har blitt aksjeeiere via Let's Share. Det er imidlertid kursutviklingen for aksjene fremover som vil fortelle hvor stor økonomisk suksess dette blir for hver enkelt.

Tekst: Eva Østerås

27. august 2001 fikk 45 430 Siemens AG-aksjer norske eiere. Markedsprisen var da på 60,629 Euro, og vekslingskursen fra kroner til Euro var 8,109. Det betyr at hver aksje ble kjøpt for 491,64 norske kroner. Interessen for aksjekursen blant Siemensansatte er, naturlig nok, blitt mye større enn før.

Ustabil kurs

I skrivende stund er kursen 68,5 Euro. Kursen på Siemensaksjen har vært ustabil, men det er utviklingen på sikt som blir viktig for å vurdere investeringen i

økonomisk resultat. Ingen kan selge sine aksjer før 28. august 2002, men må gjerne beholde aksjene mye lenger. Begrunnelsen for Let's Share var da heller ikke bare økonomisk, men skulle også gi ansatte en mulighet til å bli medeier i egen bedrift. Målet er økt interesse og engasjement rundt bedriftens utvikling og de økonomiske resultatene på lenger sikt. Det var det rekordstore konsernoverskuddet i fjor som initierte prosjektet.

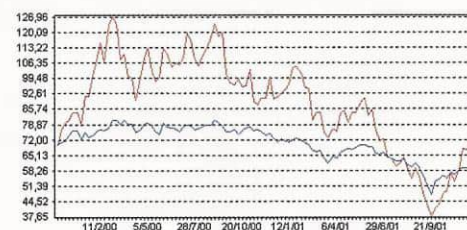
Kostbar fornøyelse

For de ni norske deltakerbedriftene ble Let's Share kostbart. Til sammen 25,9 millioner kroner ble brukt til aksjeprojektet, og det i en tid som økonomisk sett er vanskelig. Det kom ingen økonomiske tilskudd fra Tyskland til dette prosjektet, men resultatkravet ble i forretningsåret 00/01 senket tilsvarende kostnadene ved Let's Share.

De norske skattereglene har vist seg å være Europas tyngste. Mens ansatte i enkelte andre land kunne delta uten skattemessige konsekvenser, måtte Siemensbedriftene i Norge betale inn i

alt 8,3 millioner kroner i fordelsbeskatning. På toppen av det hele kom et tillegg på 2,4 millioner kroner i arbeidsgiveravgift, så offentlig sektor har også fått et stort bidrag fra Let's Share.

Gevinsten ved salg av aksjene vil kun fremtiden si noe om. Her kan vi alle bidra positivt gjennom vår egen arbeidsytelse.



Det var i gjennomsnitt 62 prosent av de ansatte som kjøpte Siemensaksjer, de aller fleste investerte i høyeste beløp. I noen bedrifter var oppslutningen 100 prosent. Aksjeutbytte blir ubetalt hvert år dersom det økonomisk er grunnlag for det. Grafen viser kursutviklingen i perioden 02.12.99 - 28.11.01, hvor rød kurve er Siemens-aksjen, og blå er Dow Jones kursindeks.

Kina – Siemens' tredje viktigste marked

At USA og Tyskland er de viktigste markedene for Siemens er neppe overraskende for noen. Mer overraskende er det kanskje at Kina allerede har erobret tredjeplassen.

Tekst: Stein Bjørnbekk

Kina har i flere år vært et satsingsområde for Siemens, og høstens vedtak i verdens handelsorganisasjon (WTO) om å la Kina bli medlem fra 2002 har gjort dette markedet enda mer interessant. En av årsakene er selvfølgelig det enorme potensialet som ligger i Kinas 1,3 milliarder innbyggere, altså omtrent fire ganger så stort som det amerikanske markedet. I tillegg vil Kina, i motsetning til Europa og USA, ha en forventet vekst kommende år på 8 prosent.

For Siemens har veien inn i dette markedet i stor grad gått gjennom joint-ventures med kinesiske selskap, og for øyeblikket er Siemens involvert i ca 50 slike sammenslutninger med til sammen 25 000 ansatte og et forretningsvolum på ca 28 milliarder kroner. Disse selskapene er i hovedsak knyttet til samferdsel, telekommunikasjon, bygg- og anlegg, energiforsyning og helsestell.

En av forpliktelsene kinesiske myndigheter har påtatt seg i forbindelse med det kommende WTO-medlemskapet, er å forbedre rettssikkerheten generelt og patentsikkerheten spesielt. Siemens-sjef von Pierer legger heller ikke skjul på at disse kravene må oppfylles for at Siemens fortsatt skal satse tungt i landet.



Siemens som slottsleverandør

Dronning Elisabeth har i følge den britiske avisen The Sun fått sin første mobiltelefon. Det ble en Siemens.

Det er en av dronningens sønner, prins Andrew, som har sørget for at den 75 år gamle dronningen nå er utstyrt med en C35i. Det rapporteres fra såkalt informert hold at dronningen ikke har kastet seg på WAP-bølgen, og at hun foreløpig heller ikke har komponert sin egen ringetone. Telefonen skal ha en helt vanlig ring-ring lyd, og hun bruker den visstnok mest til å holde kontakt med sine fire barn. Siemens Intern ønsker dronningen lykke til som mobilbruker.

C45 – den nye "ungdomsmobilen"?

I Norge har Siemens også i år hatt suksess med sine mobiltelefoner, og er nå nummer to bak Nokia. Men på verdensbasis har fremgangen stoppet litt opp. C45 er telefonen Siemens satser på at skal bringe selskapet enda nærmere det desiderte toppsjiktet i mobilfamilien.

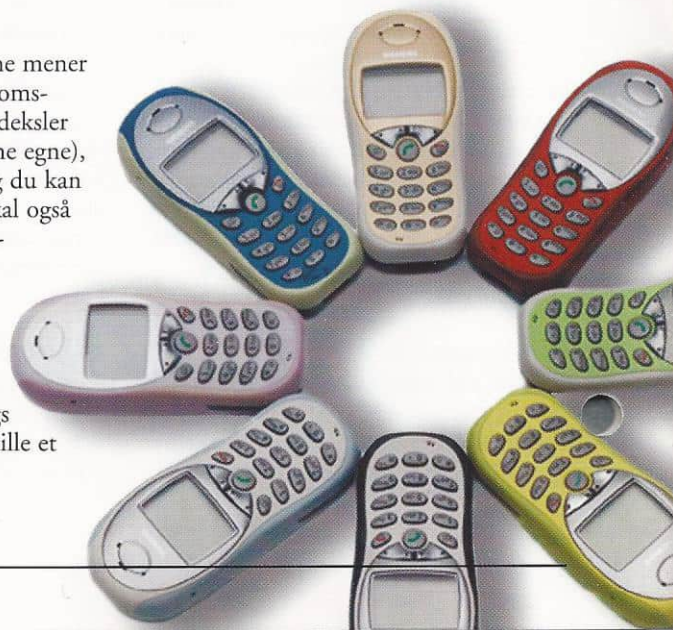
Tekst: Stein Bjørnbekk

Den nye telefonen ble da også lansert med brask og bram foran et stort internasjonalt pressekorps i Istanbul i midten av september. I denne byen som deler

Europa og Asia, satset Siemens tungt på å overbevise internasjonal presse om at selskapet nå har en telefon som kan konkurrere mot Nokia på det området finnene tradisjonelt har vært sterkest – ungdomsmarkedet.

C45 har alt det mobilkjennerne mener skal til for å appellere til ungdomsgruppen. Den har utskiftbare deksler (du kan til og med designe dine egne), du kan laste ned ringetoner og du kan sende bildebeskjeder. Prisen skal også absolutt være konkurransedyktig. Spørsmålet er om dette holder for å slå en kile inn i det meget Nokia-lojale ungdomsmarkedet. Eller som min nevø på ti spurte da jeg tok frem min SL45: "Hva slags Nokia har du?" Lite smart å stille et

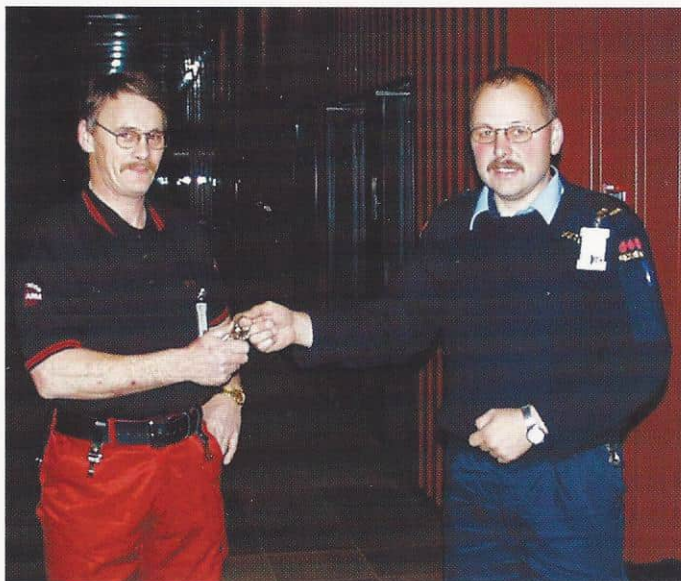
slikt spørsmål til sin Siemens-ansatte onkel like før jul!



Vaktskifte i Trondheim

Terje A. Wikan

Klokka er 00.00 og vi skriver 1. oktober 2001. Hallgeir Haugås går av sin vakt og Securitas avslutter sitt oppdrag som vaktselskap på Sluppen for denne gang. Fra 1. oktober blir vår bygningsmasse bevoktet av Siemens Security (tidligere Auticon Alarm). Auticon Alarm ble kjøpt opp av Cerberus, som er en divisjon i SBT. Det ble derfor naturlig at "vårt eget vaktselskap" overtok vaktholdet i eget hus. Samarbeidet med Securitas har fungert utmerket i de årene de har vært vår samarbeidspartner på Sluppen og vi tror at vakterne fra Siemens Security vil utføre sine oppgaver på en like tilfredsstillende måte. Vi i Siemens Eiendom takker Securitas for samarbeidet og ønsker Siemens Security lykke til med oppdraget.



Hallgeir Haugås fra Securitas (til høyre) overleverer nøklene til Sigmund Schjøllberg fra Siemens Security.

Ga teknologigaver til UKA

Studenter-UKA 2001 ved NTNU i Trondheim presenteres som Norges største kulturfestival. Siemens Electrical Heating bidro til at revyen fikk de rette effektene og et høyteknologisk preg. Siemens var også på plass for å vise seg frem for studentene som en av de fremste bedriftene i Norsk elektrobransje.

Tekst og foto: Aage Amundsen

Studenter-UKA ved NTNU er et kjempeløft som bare er mulig fordi langt over tusen ildsjeler jobber praktisk talt døgnet rundt i lang tid for få alt klart til premieren, som i år var 11. oktober. Deretter varer UKA i tre uker, og det er således også verdens lengste uke! Årets UKE het Paradoks.

Siemensgaver til revyen

Stressede studenter jobbet også med revyescenen og en mengde automatikk som skulle gi effekter til de ulike sceneoppsetningene. Siemens ble pent spurt om vi kunne hjelpe til med materiell i form av aktuatorer, motorer, reguleringsutstyr etc., og ble møtt med stor velvilje fra Siemens Electrical Heating i Trondheim. Blant produksjonsutstyr som nå har gått ut av bruk i elektrovarmefabrikken, var det mye som kunne brukes av studentene.

Takknemlige studenter monterte det hele sammen til finurlige mekanismer som løftet og beveget studenter og scenekulisser – utstyr som før ble brukt til å produsere elektriske varmeovner! De som besøkte årets UKE-revy, fikk se en fin forestilling med futt og fart på en høyteknologisk scene.

Satte preg på UKA

Siemens satte også et spesielt preg på UKA da vi var Dagens Bedrift 18. oktober. Mange av våre avdelinger benyttet anledningen til å invitere kunder til Trondheim der de fikk oppleve

Trondheim og Studentersamfundet på en måte som bare er mulig på høsten hvert annet år under UKA. Samtidig fikk Siemens som Dagens Bedrift mulighet til å presentere seg overfor studentene som en av de fremste bedriftene i elektrobransjen her i landet.

Fra venstre: Leif Røhjell i Siemens Electrical Heating fikk ryddet lageret, og studentene Eirik Sæter, Einar Hagen og Kristian Andresen fikk materiell til å sette opp en høyteknologisk scene til UKAs studentrevy.



Har du en farlig arbeidsplass?

Midt under aksjonen "Fokus på ulykker og skader" skjedde en ulykke som ga en alvorlig påminnelse om at mange i Siemens har en risikofylt arbeidsplass. To Siemensansatte ble skadet, og nå ber Direksjonen alle ledere om å fokusere ytterligere på sikkerhetsarbeidet i sine enheter.

Tekst: Anne Tollerud

Under revisjonsarbeidet på en likeretterstasjon for Oslo Sporveier i september inntraff en kortslutning som resulterte i brann. En medarbeider fra IND fikk en hånd alvorlig forbrent og en medarbeider fra INS fikk røykskader. For begge medarbeiderne medførte ulykken sykefravær og kanskje varige spor på kropp og sinn.

Ulykken inntraff midt under aksjonen "Fokus på ulykker og skader" i Siemens, og ga en alvorlig påminnelse om at mange i Siemens har en risikofylt arbeidsplass.

Vi kan allikevel ikke akseptere ulykker, spesielt ikke med personskader, mener toppledelsen i Siemens AS. I et brev fra Direksjonen bes nå alle ledere om å sette sikkerhet på agendaen for sine ledermøter og å sette klare mål for arbeidet med sikkerhet.

Sikkerhetsarbeidet skal tas opp i møter med de ansatte, og lederne skal også sette av tid til besøk på anlegg for å prate med sine medarbeidere om sikkerhet.

Kampanjen "Fokus på ulykker og skader" fortsetter frem til sommeren 2002. Alle må stå på for at aksjonen skal lykkes.

Les mer om sikkerhet på intranett: <http://intranet.siemens.no/pubs/siemens/kt/hms/>

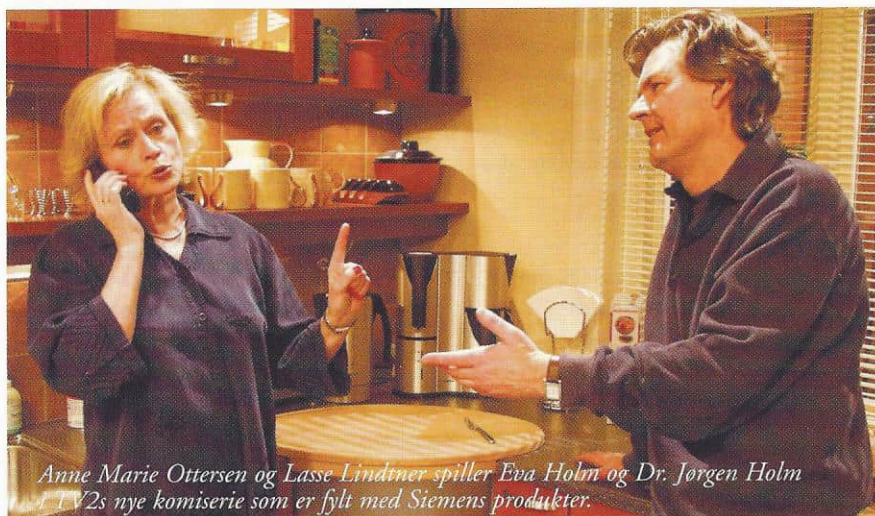


Har du ikke hørt noe fra lederen din om sikkerhet enda? Da kan du jo ta opp saken selv! Sikkerhet på arbeidsplassen er alles ansvar, hver dag, hele året.

Skader med fravær øker

Antall skader med fravær øker i Siemens, som en naturlig konsekvens av dette øker også antall fraværsdager. Tallene for forretningsåret 2000/2001 viser at skader med fravær per million arbeidstimer, den såkalte H-verdien, økte til 10,8 fra 6,3 året før. Siemens har som mål at H-verdien skal ned i tre prosent.

F-verdien, fraværsdager på grunn av skade per million arbeidstimer, har økt til 166 mot 143 året før.



Anne Marie Ortersen og Lasse Lindtner spiller Eva Holm og Dr. Jørgen Holm i TV2s nye komiserie som er fylt med Siemens produkter.

Siemens i ny tv-serie

På nyåret kommer en ny humorserie på TV2, og Siemens er på plass med telefoner, hvitevarer og annet kjøkkenutstyr. Den nye serien er skrevet av Tore Ryen og tar over etter publikumssuksessene "Mot i brystet" og "Karl & Co".

Tekst: Anne Tollerud
Foto: Komistudio AS

- Vi har tro på dette konseptet hvor produktene våre brukes aktivt i tv-serien og

dermed vises til seerne, sier marketing manager Vegar Hellgren i divisjon IC MD til Siemens Intern.

Men han innrømmer at det også er litt gambling, foreløpig vet vi jo ikke om serien slår an. Men Tore Ryens tidligere serier "Mot i brystet" og "Karl & Co" hadde opp til 700 000 seere hver uke, så muligheten for en ny suksess er så absolutt til stede.

- Serien handler om en lege og personene rundt ham. Legen bruker Siemens SL45 og datteren hans på 12 år bruker en C45 med utskiftbare deksler. Bruk av mobiltelefon er skrevet inn som en

naturlig del av handlingen i programmet slik at både vi, og potensielle kjøpere, får se våre telefoner i bruk gjennom hele serien.

I utgangspunktet skulle Nokia levere mobiltelefonene og Siemens de trådløse telefonene til fastnettet. Men Siemens stilte krav om at hvis de ville ha våre trådløse telefoner, måtte de også ta våre mobiltelefoner. I tillegg ser vi kjøleskap, mikrobølgeovn, kokeplater med mer som er levert av Siemens, og på kjøkkenbenken står forskjellige produkter i Porsche-serien.

Populær markedsføring

Produktplassering er vanlig både i filmer og tv-serier. Blant annet er James Bond-filmene et godt eksempel på dette, her er både bilprodusenter og mobiltelefonprodusenter på plass med sine høyteknologiske produkter. Det sies at den første kaffetrakteren i sin tid ble vist i en James Bond-film i forbindelse med at den skulle lanseres i markedet.

Vil du være publikum?

Siemensansatte kan være publikum under innspilling av TV2s nye humorserie. Gratis billetter får du i resepsjonen i K-bygget på Linderud.

K-bygget på Linderud ble evakuert

6. november var det brannøvelse i K-bygget på Linderud. Brannvesenet var ikke fornøyd med evakueringstiden, og mente at flere kunne blitt alvorlig skadet av røyk under en virkelig brann. Men hensikten med en slik øvelse er jo nettopp at vi skal lære hva som må gjøres bedre i en virkelig evakuerings-situasjon.

Tekst: Rolf Nordengen
Foto: Anne Tollerud



Brannvernet fungerte bra under øvelsen og Øyvind Fagersand er her i gang med å legge ut slanger for å slukke "brannen".

Brann- og evakueringsøvelsen var svært vellykket som øvelse, men åpenbarte mangler i vår evne til å takle en slik situasjon. Med et trappeløp fylt av røyk fra 5. etasje og oppover tok det seks minutter å evakuere bygget og mellom åtte og ni minutter til brannvernet fikk beskjed. Da var to "skadde" markører igjen i 5. etasje og en markør igjen i 10. etasje ved utgangen til taket.

Kunne fått røykskader

Brannvesenet var ikke fornøyd med evakueringstiden og mente at flere ville blitt alvorlig skadet av røyk under en virkelig brann på grunn av gassutvikling. Bildene fra øvelsen viser at det var trangt og at mange mennesker skulle evakueres, men man kan anta at en evakuering ville



gått raskere i et virkelig branntilfelle, til tross for trange trappeløp og utganger i K-bygget.

Svein Paulsen (t.h.) i samtalen med brannvesenet.

Det var også mye som fungerte bra, folk aktiverte de manuelle brannmelderne slik de skal når røyk siver inn fra trappehuset. Brannvesenet kom etter to minutter og brannvernet fungerte bra og var i gang med utlegging av slanger.

Trenger flere varaer

"Utkasterne" fungerte i de fleste etasjene. Men vi må få på plass en vararepresentant i hver etasje og kanskje utstyre disse med en refleksevest, som kan gi en viss myndighet i slike situasjoner. Øvelsen var også tenkt brukt for å etablere et kriseteam. Dette teamet ble ikke innkalt fordi resepsjonen ikke fikk beskjed om å innkalle noen. I den hektiske situasjonen ble dette glemt.

Det blir nå skrevet en rapport som vil følge opp manglene, og i samarbeid med brannvesenet vil "utkasterne" og brannvernet forberedes for en ny øvelse.

Til alle: Takk for positiv deltagelse!



Brannvesenet kom etter to minutter, men var ikke fornøyd med tempoet på de som skulle ut av K-bygget.



Nytt design på internett

www.siemens.no

... ble lansert 1. oktober – og vi er godt fornøyd med resultatet så langt. Web gruppen hos SBS og webkoordinator Sissel E. Bergh har samarbeidet om nytt design på weben etter retningslinjer fra Tyskland som har bestemt at innen 01.04.02 skal alle "Siemens-land" ha samme design, fargeskala og ytre rammer. Det viktigste for alle divisjonene er nå å fokusere på innhold.



Ta skiene fatt!

Skientusiaster i Siemens Trondheim oppfordrer flere til å ta skiene fatt og begynne å samle skimerker. Bli en skiveteran du også, som bonus kommer du i bra form.

Skimerket oppnås ved å tilbakelegge fem kilometer eller eventuelt ti kilometer på en tid som er fattsatt av Norges Skiforbund etter skiløperens alder. Kravene er oppnåelig for de aller fleste. Om du ikke klarer merketiden ved sesongstart, så skal det ikke mye trening til før du gjør det. Klarer du skimerket i flere år får du merker, plaketter og statuetter i bronse,

sølv eller gull. Til slutt toppputmerkelsen, skikruset, etter 40 avlagte prøver, og da er man blitt pensjonist! I Siemens/Trondheim har oppslutningen om det årlige skimerkerennet vært stor... -tidligere. De siste årene har interessen dessverre vært dalende. Milde vintre og andre trimtilbud får ta skylden. I år kom

imidlertid skiføret i begynnelsen av november i Trondheims Bymark, så Siemenslagets skigruppe forventer dermed et toppår når merkerennet går i mars 2002.

Et knippe av de ivrigste skiløperne ser du her ved fjorårets utdeling av utmerkelse. 1.rekke fra venstre med skikruset: Gunnar Wiig, Sture Helge Eide og Odd Brustad. 2.rekke med statuetter: Odd Brautaset, Per Grytå, Ingvald Brurok, Bjarne Svanem og Helge Myhre. Bakerst: Harald Paulsen, Bård Juliebø, Magne Øvrehus og Nils Nyhus.

Tekst og foto: Per Laksfors



Rykker opp i 1. divisjon

Siemens Oslos 7-mannslag i fotball har vunnet det meste som er å vinne denne sesongen. Etter seier i 2. divisjon, rykker de nå opp i 1. divisjon i bedriftsserien for sesongen 2002.

Men ikke nok med det: Laget er også avdelingsvinner i 2. divisjon og de kjempet seg til seier i EL-cupen. Her ser du vinnerlaget: Bak fra venstre: Cato Skaugrud, Tom Berg, Tommy Vågø, Tore Johansen, Tore Sørli. Foran fra venstre: Stein Brandeggen, Christer Lystad, Børge Johansen, Roger Johansen, Morten Øyvåg. (Ikke tilstede: Torbjørn Ø, Ove G, Tom N, Morten L, Terje K.)

Tekst: Cato Skaugrud

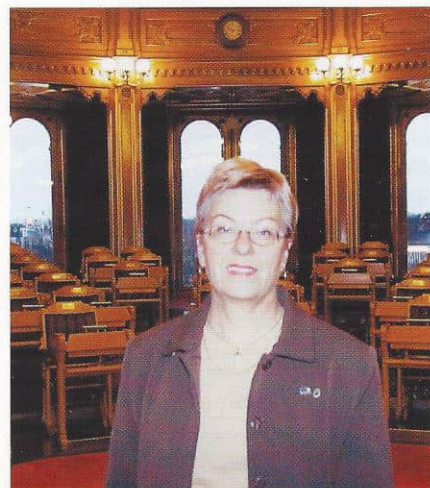
Plagsom mobiltelefonseiger

Vår alles toppsjef Heinrich von Pierer ble tidligere i høst beskyldt av den kjente fiolinisten Anne-Sophie Mutter for å være en plagsom mobiltelefonseiger:



henne og sa: Visste du at det finnes mye finere mobiltelefoner å få tak i? Hun ga meg et misfornøyd blikk, og klaget etterpå til servitøren om at "en av disse dumme mobiltelefonseigerne" hadde plaget henne.

- Den kvelden dro jeg til en italiensk restaurant og fikk se fiolinisten Anne-Sophie Mutter. Hun hadde en ganske lite attraktiv mobiltelefon, så jeg gikk bort til



"Vår" representant på Stortinget

Brit Andreassen i TA IND sitter på Stortinget, der blir hun ut året. Som 1. vara for Oslo Høyre steppet hun inn i Utenrikskomiteen for Inge Lønning da han ble sykmeldt 6. november i år. Så pass på nå, hvis du har noen saker du vil ha igjennom!

- Det er morsomt å sitte på Stortinget, og veldig annerledes enn jobben min her i Siemens, sier Brit Andreassen. Hun jobber som avdelingssekretær i teknisk avdeling i divisjon Industri og Samferdsel (TA IND), men har vært lenge med i politikken. - Ja jeg har vært aktivt med i politikken i 20 år, og sitter nå i Kultur- og utdanningskomiteen i Oslo bystyre. I tillegg er jeg altså 1. vara til Stortinget for Oslo Høyres fem stortingsrepresentanter. Brit blir også å finne først i neste års 17-maitog i Oslo, hun er nemlig valgt til leder av 17-maikomiteen, og dermed skal hun gå først i toget og hilse Kongen. Men akkurat nå er det Stortinget og finansdebatten som kaller.

Tekst og foto: Anne Tollerud

- Da jeg kom hjem skrev jeg et brev til henne for å be om unnskyldning. Jeg skrev at jeg er en av hennes beundrere, og at hun hadde rett: Blant mange andre ting selger jeg mobiltelefoner, noen ganske fine også. Så la jeg ved en av våre nye mobilmodeller og sendte til henne.

Klippet fra von Pierers faste spalte i The Sunday Telegraphs business file, der han med jevne mellomrom skriver dagbok om sin uke som Siemenssjef. (AT)



Sloss Nyhmenburg utenfor München var bare ett av slottene Siemensseniorene fikk se på sin Tysklandstur denne høsten.

Overrekkelse av norsk kongelig konfekt til de som stod for tolking og omvisning i Siemens Forum i München.

Siemens Seniorklubbs tur til München

28.08. – 03.09.2001:

På slottsbesøk i Tyskland

28. august reiste Siemensseniorene med buss og ferge til Tyskland. Hovedmålet med turen var Siemenshovedstaden München, men også Tysklands mest kjente slott og olympiabyn Garmisch-Partenkirchen stod på programmet.

Vi var 25 forventningsfulle seniorer som reiste med Finn Carlsens buss via Kielfergen den 28. august med ankomst neste morgen. Videre gikk reisen gjennom fruktbart landskap og mange fine småbyer (dorfer) – og vi ankom til sist Bad Kissingen hvor vi overnattet.



Reiseruten gikk innom deler av "Romantische Strasse" og byen Rotheburg ob der Tauber var et koselig stopp på vei til München.

Romantisk reisevei

Neste dag ruslet vi en tur i byen, før vi fortsatte reisen til München hvor vi ankom om kvelden. På veien reiste vi en del av den "Romantische Strasse", som går fra Würzburg til Füssen. Vi stoppet i byen Rotheburg ob der Tauber, som var helt spesiell og koselig. Vårt hotell i München het Alarun og lå ca 25 minutter med U-bane fra sentrum. 31. august besøkte vi Siemens Forum hvor vi fikk omvisning og fikk utdelt hver vår bok, 150 Jahre Siemens, fra jubileet i 1997. Christian Wirth i avdeling CV COR 14 henter oss og vi ruslet gatelangs til den koselige restauranten Spatenhaus, hvor Siemens spanndte middag på oss.

På olympisk grunn

1. september reiste vi fra München til byen Schwangau og besøkte "Neuschwanstein", slottet som ble bygget av kong Ludwig 2 i 1869. Det enestående byggverket oppe i fjellene er et av Tysklands mest kjente slott. Etter omvisningen dro vi videre til olympiaan-

legget i Garmisch-Partenkirchen. Alle fotograferte hopp- og slalåmbakkene, samt resultatavlen fra OL i 1936. Der blant annet Sigmund Ruud og Ivar Ballangrud, tre ganger olympisk mester, stod oppført med gullskrift. Dagen ble avsluttet med middag i en koselig restaurant. Det hadde falt 20 cm snø på Zugspitze denne dagen, fjellet som er landets høyeste og rager 2962 meter over havet. Så bar turen hjemover i regnvær, og på veien reiste vi innom Hannover og overnattet der. Om morgenen dro vi videre til Kiel hvor vi ruslet i byen før vi tok Kielfergen til Oslo.

Stemningen i gruppen var god, alle var fornøyde og vi har virkelig kost oss på turen. Vi var to som deltok fra styret i Siemens Seniorklubb: Edgar Berg og Solveig Hjelt.

*Tekst: Solveig Hjelt
Foto: Finn Elnan, Solveig Hjelt*



Sommerlig tilbakeblikk

Fredag 15. juni var Siemens Telemark invitert med på båttur med Solar elektroengros.

Oppslutningen var totalt på 61 personer, været var fint og turen gikk fra Langesund med hvalskuta "Flesa".

Vi hadde en liten tur rundt i Kragerø skjærgård før vi gikk iland på Øytangen på Jomfruland, hvor det ble servert reker med alt tilbehør. To jublanter, Asbjørn Henriksen og Børre Rogn Larsen, var med på turen og de fikk et lite bad i

gave av oss alle. Stemningen på tilbaketuren var meget høy, så vi vil atter en gang få takke Solar elektroengros for en fin tur!

Tekst av Ingunn H. Grøstad



Hjertelig takk

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

Grete Kragstad

- til Direksjonen for blomsterhilsen i anledning min 70 års dag.

Birger Alseth S/T

- til Direksjonen, ledelsen i Divisjon INS, venner, kolleger og Montørklubben for fine blomster og gaver i forbindelse med min 60 års dag 25. oktober.

Kaj Varly S/O

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

Ruth Elisabeth Mürer S/T

- for oppmerksomheten og gave jeg fikk i anledning min 60 års dag.

Trygve Kringtrø S/T

- til Direksjonen for blomsterhilsen, divisjonsledelse og kolleger for blomster og hilsener på min 50 års dag.

Bjørn-Jørgen Sundli S/T

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

Odd Brautaset S/T

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

Arne Johannessen S/Ål

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

Magnar Lillemo

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

Magne Lundestad S/Mosjøen

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

Lars Kjensli

- til Direksjonen for nydelig blomsteroppsats til min 67 års dag og en stor takk til venner og kolleger gjennom mange år.

Kolbjørn Berg S/T

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

Helge Kleiven S/T

- til Direksjonen, klubben, avd. ledelsen Div. Industri og kolleger for blomster og gaver i anledning min 50 års dag.

Paul Kristian Grytan S/T

- for nydelige blomster fra Direksjonen, for hyggelig brev fra Seniorklubben og for hilsener fra venner og tidligere kolleger i anledning min 70 års dag.

Trygve Gundersen

- til Direksjonen, divisjonsledelsen og avdeling for blomster og gaver i anledning mitt 40 års jubileum.

Tor Ørnlund S/O

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

Oddmund Straum

til Direksjonen og Seniorklubben for blomster og oppmerksomhet på min 75 års dag.

Sigurd Pedersen S/O

- til Direksjonen, div. ledelsen og avdelingsledelsen for blomster og gaver i anledning mitt 25 års jubileum.

Trond Andersen S/T

- til Direksjonen og divisjonsledelsen for blomster og gaver i anledning mitt 40 års jubileum.

Bjørn Aass

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

Kjell Bjerken S/T

- til Direksjonen for skjønne blomster til min 90 års dag.

Jens E. Eriksen (med frue) S/O

-til Direksjonen for vakre blomster i anledning min 67 års dag.

Gunnar Johansen S/O

- til Direksjonen og ledelsen i Bergen samt Montørklubben for gaver og blomster i anledning min overgang til pensjonisttilværelse.

Dagfinn Sagstad S/B

- til Direksjonen for nydelig blomsteroppsats i anledning min 70 års dag.

Mary Larsen

- til Direksjonen for nydelig blomsteroppsats i anledning min 70 års dag.

Rolf Standahl

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

Odd Kristvang S/O

- til Direksjonen, Div. INS og kolleger for nydelige blomster og gaver i forbindelse med mitt 40 års jubileum.

Leif Johansen S/O

- Direksjonen og HRM avd. Trondheim for nydelig blomsteroppsats i forbindelse med min inntreden i pensjonistenes reker.

Helge Aune S/T

- til Direksjonen for de nydelige blomstene jeg fikk på min 75 års dag, og til Seniorklubben for den hyggelige hilsen jeg fikk.

Nikken Saxegaard

- Siemensledelsen -internt/ekstern for blomsterhilsen til min 75 års dag.

Olaf Gjestdal S/B

Velkommen nyansatte

Andersen, Rune, Ålesund
Arntsen, Arne, Bodø
Austad, Eskild, Oslo
Berg, Bjørnar, Bodø
Brandt-Kjelsen, Anders, Oslo
Brattøy, Jon Einar, Bodø
Brudvik, Bjørn, Bergen
Brunæs, Asbjørn, Oslo
Ditlevsen, Jan-Robert, Bodø
Drachmann, Per, Kirkenes
Essebaggers, Paul, Oslo
Gjærde, Eva, Trondheim
Gaasø, Heidi, Oslo
Hansen, Dag Thomas, Trondheim

Hansen, Espen, Bodø
Haugnes, Jørn, Kirkenes
Hemnes, Kenneth, Haugesund
Henriksen, Sigbjørn, Stavanger
Henriksen, Tor Einar, Mosjøen
Holten, Jan, Bodø
Huseby, Lars Erik, Trondheim
Huseth, Jan Kristian, Trondheim
Idland, Linda, Oslo
Johansen, Asbjørn, Bodø
Johnsløv, Andre, Bodø
Kaddouri, Khalid, Oslo
Karlsen, Stian, Kirkenes
Lieng, Kristoffer, Bodø
Lillefosse, Tore, Bergen
Madsen, Jeanett, Oslo
Moe, Hans Fredrik, Oslo
Myrdal, Henry, Bergen
Nersund, Breistein Daniel, Oslo
Nestande, Torhild, Oslo

Nilssen, Linda, Oslo
Overland, Jonas, Trondheim
Pedersen, Aagoth, Stavanger
Pedersen, Espen Geving, Trondheim
Rismyhr, Tommy, Bodø
Ruud, Tormod, Stavanger
Rånes, Thomas, Bodø
Sakariassen, Bjørn, Bodø
Sandvik, Arve, Haugesund
Skansgård, Jan Tore, Oslo
Stensletten, Rune, Bergen
Storhaug, Øyvind, Bodø
Stålesen, Atle, Haugesund
Sørhus, Ann-Mari, Trondheim
Thoresen, Rolf Egil, Sandnessjøen
Toften, Daniel, Trondheim
Tollerud, Anne, Oslo
Wergeland, Arild, Bergen
Yndestad, Kent Ove, Tromsø
Århaug, Jarle, Stavanger

Vi beklager trykkfeil i forige nummer. Følgende personer holder til i Oslo:

Arvesen, Jonas - Beito Gjestebø, Nils Petter - Bekken, Sondre - Bentestuen, Eirik - Brastad, Ståle - Dalen, Endre Englund Lerdal, Stian - Iversen Aarvik, Michael - Iversen, Thomas - Schau, Eirik

Vi gratulerer:

25-års jubileum

01.01 Næss, Ragnar S/B
03.01 Skogseth, Birger S/T
04.01 Haugen, Jarle Ålesund
06.01 Christoffersen, Marry S/T /SEH
17.01 Pedersen, Arne Hein S/O
17.01 Hørløck, Hans-Christian S/T
24.01 Kråkmo, Gudrun S/T /SEH
25.01 Torkvein, Svein S/O
01.02 Myhre, Jørgen Christian S/T
08.02 Svendsberget, Knut S/T
10.02 Nøstdahl, Arne Ålesund
01.04 Andreassen, Brit Inger H. S/O

40-års jubileum

12.01 Schjelde, Nils Jørgen S/T
24.01 Løvseth, Oddleif S/T /SEH
30.01 Aanonli, Kåre S/T
01.02 Amundsen, Aage S/T /SEH
19.03 Lian, Joar S/T

50 år

02.01 Langseth, Jon S/O
08.01 Olsen, Steinar S/O
10.01 Eng, Odd Ivar Sarpsborg
11.01 Murer, Ruth Elisabeth S/T
29.01 Egeland, Bjørn S/O
01.02 Nøstvold, Arnold S/T
08.02 Schei, Torbjørn S/T
12.02 Wake, Iver S/B
15.02 Aasgaard, Ståle S/T
15.02 Trydal, Torfinn Kr. Sand S
13.03 Flatekval, Stein S/O
16.03 Andersen, Svein Skien
21.03 Berg, Bjørnar Bodø
24.03 Alden, Stig S/T
02.04 Framhus, Rolf Ove S/T
06.04 Grinde, Jan Georg S/T
07.04 Haarstad, Roald S/O
12.04 Bergsvenkerud, Reidun S/O
14.04 Bratsberg, Odd Harald S/O
23.04 Øksnes, Sonja S/O

60 år

05.01 Schwarz, Hans J S/O
10.01 Skaugrud, Turid S/O
11.01 Sande, John Andreas S/B

18.01 Losnegaard, Bjørn S/B
24.01 Skrogstad, Frans S/T
31.01 Holmedal, Ingolf S/B
02.02 Mo, Ottar S/O
05.03 Herstad, Jan T. S/O
29.03 Thronæs, Gunnar S/T
03.04 Gustafson, Bjørn S/T
21.04 Amundsen, Lasse S/O
27.04 Kletten, Ola S/T

67 år

24.01 Dahl, Bjørn S/T
26.01 Lundberg, Gertrud T Mair Stavanger
09.03 Jenssen, Tore S/T
16.03 Holm, Jon Erling S/O
16.03 Sandor, Jozsef S/O
17.03 Moen, Per S/T
19.03 Sivertsen, Sverre S/B
18.04 Midbøe, Oskar K. S/O
20.04 Ring, Roy S/O
26.04 Sandstad, Per S/T
29.04 Aas, Arne S/T

70 år

03.01 **Martinsen, Nelly**
Åsaveien 12, 1900 Fetsund
13.01 **Stavneid, Arne Rolf**
Sandakerveien 50 B, 2, 0477 Oslo
17.01 **Vist, Tor-Odd**
Brekkeveien 32, 7350 Buvika
09.02 **Diskerud, Edel Ons**
1950 Rømskog
10.02 **Fjæran, Sverre**
Småland, 7633 Frosta
24.02 **Gulbrandsen, Margareth**
Kjelsåsvn. 3 C, 0488 Oslo
21.03 **Skjelfjord, Ruth H**
Kaldbakkveien 7B, 0301 Oslo
24.03 **Natland, Karl Sverre**
Fossegrenda 29 A, 7038 Trondheim
25.03 **Uv, Arne**
Fallanveien 10 D, 0495 Oslo
02.04 **Andersen, Kjell Sten**
Bærumsveien 360 1346, Gjetttum
15.04 **Skofteby, Thora Marie**
Lunniestien 10, 0690 Oslo
22.04 **Sandvik, Anton**
Wilhelmsmyrvegen 12, 7088 Geimdal
28.04 **Thingstad, Anny**
Presthusvegen 5, 7053 Ranheim

75 år

04.01 **Høyem, Brynjulf**
Tormodsgt 6 A, 7030 Trondheim
05.01 **Ryen, Einar**
Gunnar Birchsvei 4, 7022 Trondheim
12.02 **Espeland, Audun**
Svaleveien 23 B, 4626 Kristiansand S
15.02 **Sivertsgård, Arvid**
Abelsgate 20 B, 7030 Trondheim
16.02 **Altorp, Helge**
Sandakervn. 79, 1 Egt., 0483 Oslo
23.02 **Blankvandsbråten, Grethe**
Ragnhild Schibbysvei 20, 0968 Oslo
10.04 **Sønderengen, Torbjørn**
7114 Råkvåg
11.04 **Aasen, Tore**
Trollveien 2, 1415 Oppegård

80 år

02.01 **Alfstad, Ole Anton**
Hosleveien 108, 1344 Haslum
09.01 **Pupe, Arnold**
6847 Vassenden
28.01 **Lie, Oddvar**
BLÅ Klokkeveien 17, 7000 Trondheim
19.02 **Bomban, Per Nils**
Kristins vei 21, 0669 Oslo
01.03 **Johansen, Aslaug**
Jelnesruta, 1700 Sarpsborg
01.04 **Slupphaug, Gunnar**
Gamle Åsvei 35c, 7000 Trondheim
16.04 **Høyland, Olav**
Solhøgdeveien 29, 7021 Trondheim
23.04 **Tronvoll, Magne**
Olaf Bulls vei 38, 0765 Oslo

85 år

03.01 **Rødsjø, Arne**
7113 Husbysjøen
27.03 **Johansen, Paul Steen**
Jarveien, 3, 7072 Heimdal
01.04. **Storsten, Anlaug**
Jacob Aalls gate 10, 0368 Oslo
01.04 **Uppheim, Viggo**
Øvre Smestadvei 22 B, 0378 Oslo

Julestri i barnehagen

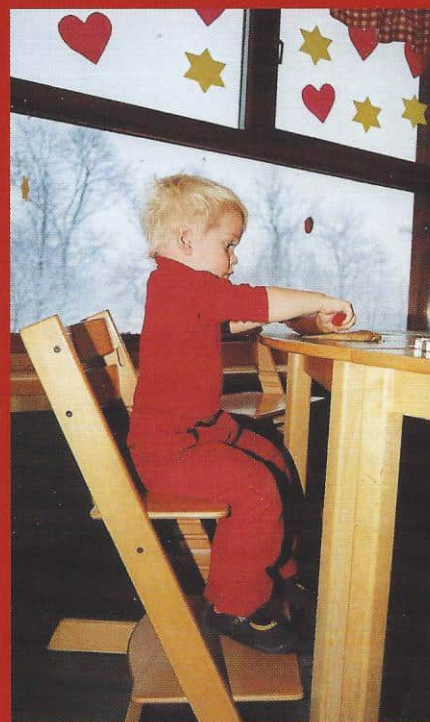
Siemens Intern kom på besøk til barnehagen midt i julestria. Ungene bakte pepperkaker og støpte lys, og de aller minste lekte i snøen som nettopp hadde lagt seg på bakken.

Tekst og foto: Anne Tøllerud

Inne jobbet de små bakerne konsentrert rundt bordet, men tok seg tid til å se opp for fotografen. Jeg fikk også smake pepperkakedeig (som var veldig god) og lærte at pepperkaker kan ha alle slags fasonger, størrelser og tykkelser. Men det var nok bare de tradisjonelle hjertene, damene, mennene og stjernene som kom på brettet som skulle i ovnen. Lysestøpingen overlot jeg til ekspertene, som en etter en gikk frem for å dyppe lyset i mer stearin. Lysene som vokste frem ble både rette og fine, så nå kan mange glede seg til å få profesjonelt håndlagde lys til jul.



Barna stilte villig som fotomodeller, selv om det nok var mer moro å leke i snøen enn å posere for Siemens Intern. Fra venstre: Mathilde Sønsterudbråten, Christine Riegels, André Hofter og Olav Slapø Nes.



Christian Meyer Engebretsen i dyp konsentrasjon over pepperkakedeigen.



Dette blir nok julens største pepperkake. Bendik Gregersen satser på langtidssteking av denne pepperkakemannen.

Det ble ikke mye søl med disse kokkene her, men deilige pepperkaker til jul. Fra venstre: Ane Moe, Trygve Broe Bodin Larsen, Maria Børge Svinø, Bendik Gregersen og Christian Meyer Engebretsen.

