



**SIEMENS**

SIEMENS I NORGE 2004  
Årsrapport  
HMS-rapport  
Samfunnsansvarsrapport







## Administrerende direktør

# Kraftig vekst og styrket posisjon

Vi har gjennom forretningsåret 2004 lagt et av tidenes mest fremgangsrike år for Siemens i Norge bak oss. Kraftig vekst i forretningsvolum og resultater sammen med økte ordreserver gir gode utsikter også for det kommende året.

De fleste av våre forretningsområder har styrket sine posisjoner i markedet. Spesielt innen områdene medisinsk utstyr, transport og mobiltelefoni har vi oppnådd sterke posisjoner. Men også innen olje- og gasssektoren, installasjon og energiforsyning har vi hatt suksess med våre løsninger og inngått mange store og viktige kontrakter.

Som et ledd i økt fokus på kostnader og effektivitet ble Siemens Building Technologies AS innfusjonert i Siemens AS i forretningsåret 2004. Dermed forbedret vi også vårt totaltilbud innen bygg og anlegg.

Vi har i året som gikk jobbet aktivt med å samordne våre forretningsområder mot markedet slik at vi gjennom vår bredde og styrke kan tilby våre kunder de beste løsningene. Eksisterende og nye forbedringsprosjekter videreføres gjennom det interne programmet *top+* Siemens Management Systems.

Markedsutsiktene fremover for våre forretningsområder er blandet, men vi tror at lave renter, økt privat forbruk og fortsatt høye oljepriser vil skape vekst innen flere av våre forretningsområder. Vi tror derimot at investeringer innen landbasert industri fortsatt vil ligge på et lavt nivå.

Økt globalisering og konkurranse vil stille større krav til fleksibilitet og tilpasningsevne fremover. Vi vil derfor være en organisasjon som med stor omstillings- evne og nytenking skal ligge i forkant av utviklingen ved å gi våre kunder produkter og tjenester som øker deres effektivitet og verdiskaping.

Flere alvorlige tilfeller av uetisk fremferd i næringslivet har satt moral og etikk på agendaen verden rundt. Vi i Siemens ønsker å gå foran i kampen for et næringsliv som er seg sitt ansvar bevisst i forhold til moralsk og etisk forretningsførsel både lokalt og globalt. Innen disse områdene har vi en policy med nulltoleranse.

Siemens er en av de største aktørene innen elektro- teknikk og IKT i Norge. Vår posisjon er styrket gjennom de senere år takket være mange dyktige medarbeidere, krevende kunder og gode partnere. Vi er nå bedre rustet og mer solide enn på mange år og er klare til å takle de utfordringene som venter oss.

Årets resultat er som nevnt meget tilfredsstillende, og jeg vil gi mine medarbeidere all mulig ære for dette. Som ny administrerende direktør ønsker jeg å takke alle våre forbindelser og våre ansatte for deres innsats.



Oslo, desember 2004

Per Otto Dyb, administrerende direktør Siemens AS

## Nøkkeltall

### Siemens AS<sup>1)</sup>

<i>(Beløp i millioner kroner)</i>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
<b>Bestillingsinngang</b>	<b>5.077</b>	<b>3.865</b>	<b>3.611</b>
Omsetning	4.755	3.530	3.770
Driftsinntekter	4.813	3.619	3.828
Driftsresultat	168	133	128
Ordinært resultat før skatt	183	165	121
Årsresultat	130	119	87
Investeringer	71	13	57
Egenkapital	300	312	324
Totalkapital	2.023	1.647	1.902
Antall ansatte	2.559	2.038	2.201

1) Siemens AS har avvikende regnskapsår.

Forretningsåret 2004 går fra 01.10.03 til 30.09.04.

# Nøkkeltall

## Siemens-gruppen i Norge<sup>1)</sup>

(Beløp i millioner kroner)	Eierandel	Bestillingsinngang		Omsetning		Investeringer		Antall ansatte	
		2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Siemens AS		5.077,3	3.864,9	4.754,9	3.530,3	70,9	12,7	2.559	2.038
Siemens Business Services AS	100%	736,5	717,5	752,0	810,4	29,8	23,4	392	356
Siemens Building Technologies AS <sup>2)</sup>	100%		367,5		371,6		2,0		516
Alf H Andersen AS	100%	64,2	64,2	64,2	64,2	0,1	0,1	69	69
Ing. Mosness & Mosness Inst. AS	100%	31,6	24,3	31,6	24,3	0,4		36	34
Høvik Elektriske AS	100%	17,9	12,8	17,9	12,8	0,1	0,3	19	19
Siemens Finans AS	100%						0,3		
Klima Teknikk AS	100%	7,3	4,6	7,3	4,6			5	10
Osram AS	44%	236,8	263,4	236,8	263,4		2,2	91	108
Petterson & Gjellesvik AS	29%	58,6	63,5	58,6	63,5	0,3	0,9	78	82
Selskap eid direkte av Siemens AG									
Bosch Siemens Husholdningsapparater AS	50%	717,5	687,9	717,5	687,9	0,9	1,2	73	79
Fujitsu Siemens Computers AS	50%	1.059,5	986,9	1.059,5	986,9	0,2	0,9	51	55
Voith Siemens Hydro Power Generation AS	35%	154,2	121,9	138,0	118,0		0,3	49	50
Sum <sup>3)</sup>		8.161,4	7.179,5	7.838,3	6.938,0	102,7	44,4	3.422	3.416

1) Avvikende regnskapsår: 01.10.03 til 30.09.04

2) Siemens AS kjøpte med virkning fra 31.03.2003 aksjene i SBT AS. Siemens AS og SBT fusjonerte 01.10.2003.

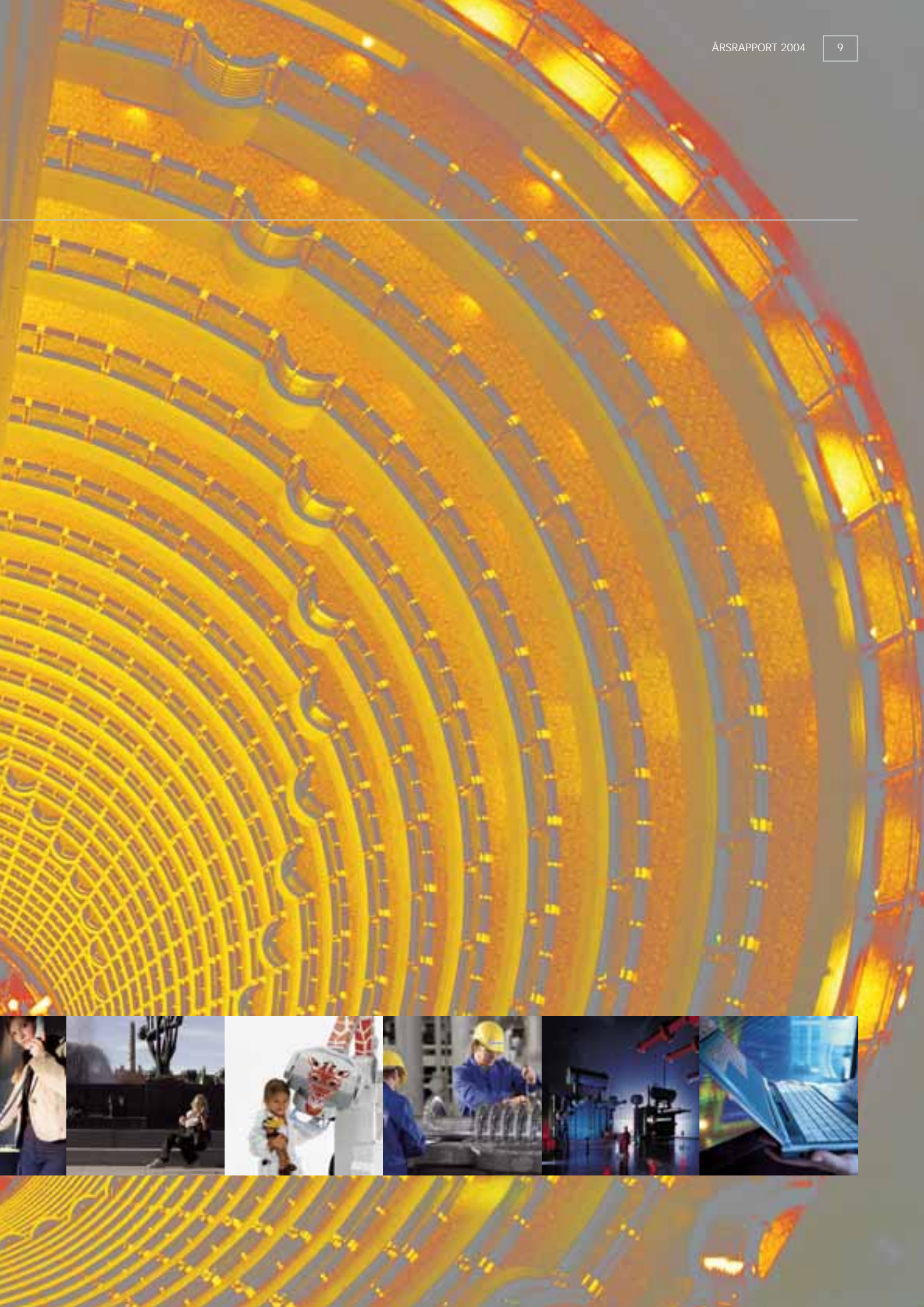
3) Det er ikke foretatt eliminering for interne transaksjoner.

## SIEMENS AS' DIVISJONER OG SIEMENS BUSINESS SERVICES AS

- 10 AUTOMATION & DRIVES
- 11 ENERGY & AUTOMATION
- 12 BUILDING TECHNOLOGIES
- 13 ELECTRICAL INSTALLATIONS
- 14 COMMUNICATIONS DEVICES (TIDL. IC MOBILE DEVICES)
- 15 COMMUNICATIONS MOBILE NETWORKS (TIDL. IC MOBILE NETWORKS)
- 16 COMMUNICATIONS FIXED NETWORKS (TIDL. IC NETWORKS)
- 17 MEDICAL SOLUTIONS
- 18 OIL AND GAS, DOMESTIC
- 19 OIL AND GAS, INTERNATIONAL
- 20 TRANSPORTATION SYSTEMS
- 21 SIEMENS BUSINESS SERVICES AS







## Automation & Drives

# Fremgang langt over markedsvekst

Ansatte: 25  
Omsetning: 129 mill. kr  
Bestillingsinngang: 129 mill. kr

Gjennom divisjon Automation & Drives leverer Siemens alt innen automatiseringssystemer, motordrifter, installasjon, tavler og byggautomatisering (EiB). Siemens er markedsledende på flere automatiseringsprodukter og har gjennom året ytterligere befestet denne posisjonen. I starten av forretningsåret 2004 kjøpte vi Flow-divisjonen til Danfoss A/S. Den nye produktlinjen viser en spennende utvikling, og har gitt et lønnsomt supplement til divisjonens tilbud.

Markedet divisjonen opererer i er for tiden i svak vekst. Til tross for dette har vi det siste året hatt en volumvekst på 13 prosent, noe som er langt over markedsveksten.

Nye partnere gir bredere markedsdekning  
Maskinbyggere, tavlebyggere, elektroinstallatører, distributører og sluttbrukere i industrien er våre største kundegrupper. Distributørene Solar Elektroengros AS og Elektroskandia AS er to av våre viktigste samarbeidspartnere. I juni 2004 inngikk vi i tillegg en samarbeidssavtale med Otra Norge AS om lagerføring og distribusjon av Siemens' elektro- og automatiseringsprodukter. Et bredt distribusjonsnett er avgjørende for oss, og med Otra har vi nå tre grossister som kan levere varer på

dagen til hele landet. Divisjon Automation & Drives har i det siste året også opprettet avtaler med fire systemintegratorer innen industriautomatisering, noe som gjør at vi i enda større grad møter behovene til kunder i industrien.

Sammen med tilgjengelighet, er teknisk support svært viktig for våre kundegrupper. Derfor har vi inngått et samarbeid med Siemens i resten av Skandinavia om et felles Automation & Drives call-center, dette er lokalisert i Danmark.

### Spennende samarbeidsprosjekter

Vi har i forretningsåret hatt betydelige ordrer av løsninger for byggautomatisering, blant annet i forbindelse med St. Olavs Hospital i Trondheim. Denne leveransen var et samarbeid med Siemens-divisjonene Electrical Installations og Building Technologies. Interne samarbeidsprosjekter er viktige og gir store ordrer for divisjon Automation & Drives. I året som gikk har divisjonen, i tillegg til omsetningen på 129 millioner kroner, hatt en intern omsetning på over 70 millioner kroner gjennom andre Siemens-divisjoner.

Vi forventer en fortsatt lav vekst innenfor vårt marked i året som kommer, men vil fortsette mot vårt mål om lønnsom vekst. Dette gjelder både våre aktiviteter direkte mot kunder og partnere, og gjennom vårt interne samarbeid med andre divisjoner i Siemens.



## Energy & Automation

### Stor bredde innen automatisering og energi

Ansatte: 433 inkl. 6 lærlinger  
Omsetning: 815 mill. kr  
Bestillingsinnngang: 767 mill. kr  
Eksport: 218 mill. kr

Siemens leverer løsninger og tjenester for elektro- og automatiseringssystemer til landbasert industri, energiforsyning og skip. Gjennom divisjon Energy & Automation er vi en av de store aktørene innen engineerings- og servicevirksomhet. Divisjonen er lokalisert i Oslo, Trondheim, Bergen, Stavanger og Mo. Vi har en betydelig eksportvirksomhet innenfor fremdriftssystemer for skip og innen kraftelektronikk fra Sterkstrømsfabrikken i Trondheim. I tillegg har divisjonen ansvaret for Siemens' virksomhet i det svenske energiforsyningsmarkedet.

Kombinasjonen av energi- og automatiseringsløsninger gir stor bredde i produkt- og tjenestetilbudet. Våre tekniske miljøer innen engineering, service og produksjon ligger i front både kompetanse- og konkurransemessig.

#### Vekststrategi i stagnert industrimarked

Oppdrag til elektrokjemi, petrokjemi og annen industri utgjorde tyngdepunktene for industriseksjonen siste år. Industrimarkedet var preget av mange mindre utvidelser og moderniseringer. Her har vår nærhet til markedet og godt utbygde serviceavdelinger sikret oss oppdrag.

I et noe svakt marked satses det på utvidelse av markedsområder og økte markedsandeler for å sikre nødvendig vekst. Avtalen med SAS Cargo på Gardermoen er et godt eksempel på at serviceorganisasjonen leverer konkurransedyktige tjenester innen nye markedssegmenter. Vår brede prosesskunnskap var med på å sikre oss oppdraget for automatisering av oven 2 hos Elkem Thams-havn Verk, for konvertering fra ferrosilisium til silisiummetall.

#### Gode resultater for energiforsyning

Energiforsyningsvirksomheten fortsetter å utvikle seg positivt i et marked med god etterspørsel. Spesielt har leveranser til Statnett, sammen med lanseringen av nye generasjoner kontrollanlegg bidratt positivt siste år. Det svenske markedet, hvor Siemens er inne hos flere store kunder, utvikler seg positivt og gjør Sverige til et sat-singsområde. Kontrakten med Norsk Hydro på Ormen Lange i Aukra skiller seg ut som en stor og viktig leveranse innen industrisegmentet.

#### Ny optimisme i skipsmarkedet

Seksjon skip opplevde siste år et lavere volum innen leveranser av integrerte elektriske fremdriftssystemer på grunn av det svake markedet. Høsten 2004 har vi imidlertid hentet inn flere store oppdrag, slik at tilbakegangen er snudd til optimisme og markedsutsiktene vurderes som gode. Det foreligger flere bestillinger til offshore-skip.

Et meget gledelig oppdrag på et kysttankskip kan åpne for nye fremtidige bestillinger for denne type skip. Siemens befester sin posisjon som leverandør til avanserte støysvake skip gjennom avtalen om å levere fremdriftsanlegget til "James Cook", Storbritannias nye flaggskip innen havforskning.

#### Vekst og teknologisk forsprang

Sterkstrømsfabrikken har tradisjonelt fått hoveddelen av sine oppdrag fra andre Siemens-avdelinger. Det fokuseres nå mye sterkere på eksterne oppdrag, og dette kompenserte i forretningsåret 2004 til en viss grad for manglende ordreinngang internt. Vi har sett en hyggelig vekst i bestillingsinngangen fra Voith Siemens Hydro Power Generation og Siemens-divisjonene Building Technologies og Electrical Installations. På slutten av forretningsåret fikk vi også et oppsving i ordreinngangen fra Seksjon Skip og divisjon Oil and Gas, noe som gir en bedre start på det nye året enn vi hadde i fjor. Vårt teknologiske forsprang på kraftelektronikkensiden har gitt oss oppdrag for leveranser av drillingsystemer til både Singapore og Kina.

## Building Technologies

# En samarbeidspartner gjør hverdagen enklere

Ansatte: 507 inkl. 3 lærlinger  
Omsetning: 371 mill. kr  
Bestillingsinnang: 393 mill. kr

Siemens er en av Norges ledende leverandører av løsninger innen byggteknologi. Gjennom divisjon Building Technologies tilbys totalløsninger innen sikkerhetsteknologi og byggautomasjon.

### Store integrasjonsprosjekter

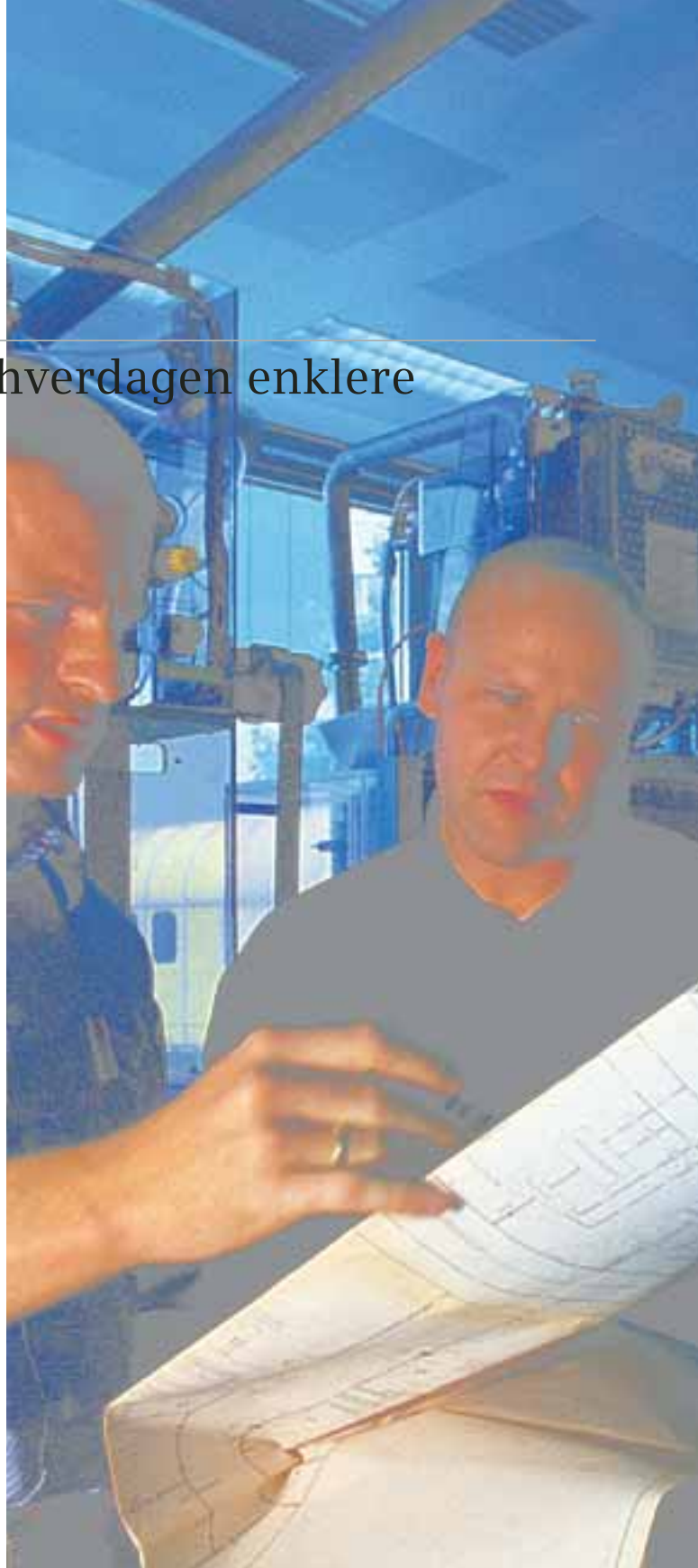
I året som gikk leverte Building Technologies store prosjekter innen helsesektoren, bank og forsikring, samt til Forsvaret og Havnevesenet. Vi vil spesielt trekke frem Helsebygg Midt-Norge og tildelingen av integratortrepartisen på St. Olavs Hospital i Trondheim. Der er divisjonen ansvarlig for totalleveranser av byggautomasjon, adgangskontrollsystem og brannsikring. Vi fikk også leveranser for terrørsikring av flere store, norske havneanlegg. Leveransene innebærer blant annet avanserte elektroniske overvåkningssystemer og skallsikring av store havneområder.

I april bygget vi en av Norges mest moderne alarm-sentraler ved vårt kontor i Trondheim. Alarmstasjonen dekker hele landet og er hjernen i vårt tilbud av komplette sikkerhetsløsninger.

### Vil øke innen service og vedlikehold

Divisjonen fokuserer fortsatt på å øke omsetningen innenfor service og vedlikehold. I tillegg vil vi sikre solid topplinjevekst gjennom introduksjon av nye og meget avanserte systemer både innenfor elektronisk sikring og byggautomasjon.

Bygg- og anleggsmarkedet har fortsatt beskjeden vekst og vi regner med en meget sterk konkurranse også i året som kommer. Med solid erfaring som integrator av store prosjekter, er Building Technologies i nært samarbeid med Siemens-divisjonene Electrical Installations, Oil & Gas, Energy & Automation, Transportation Systems og Siemens Business Services AS godt posisjonert som leverandør av store integrasjonsprosjekter.



# Electrical Installations

## Ledende aktør i elektromarkedet

Ansatte: 969 inkl. 126 lærlinger  
Omsetning: 698 mill. kr  
Bestillingsinngang: 759 mill. kr

Siemens er gjennom divisjon Electrical Installations en av landets ledende elektroentreprenører. Vi arbeider innenfor markedsområdene service, prosjekter, facility management og montasjetjenester. Divisjonen har 18 lokalavdelinger og tre heleide datterselskap med til sammen 1100 medarbeidere.

Bransjens andel av bygg- og anleggsmarkedet utgjør 12 milliarder kroner. Med en markedsandel på sju prosent er vi en ledende aktør. Årets resultat var positivt, og til tross for store variasjoner i våre avdelingers resultater, leverte vi totalt sett et sterkt siste halvår i forretningsåret 2004. Vårt fokus på HMS-arbeid har i løpet av det siste året nesten halvert sykefraværet i divisjonen.

Holder god fart i et vanskelig marked  
Electrical Installations har i løpet av året inngått flere sentrale avtaler med store kunder. Blant annet har divisjonen fått avtaler med Universitetet i Oslo, Forsvarsbygg Vest og flere retail-kjeder. Vi merker sterk konkurranse fra de store konsernbedriftene, men konkurransen er betydelig også fra mindre, lokale firmaer.

Vår tilstedeværelse med flere avdelingskontorer landet rundt, sikrer oss kunnskap og konkurransekraft i lokalmarkedene. Et annet viktig konkurransefortrinn ligger i at vi sammen med andre Siemens-enheter kan levere komplette løsninger til våre kunder.

I Trondheim er det omfattende sykehusprosjektet St. Olavs Hospital under arbeid. Sammen med Tromsø Rådhus er dette de to største prosjektene divisjonen har arbeidet med siste år. Av andre aktiviteter har vi hatt store industrimontasjeoppdrag på Kårstø, Rafnes og i Mosjøen. Nytt hovedlager for matvarekjeden Lidl på Vinterbro ble ferdigstilt på rekordtid i sommer.

Spennende markedsutsikter

Vi ser frem til mange store prosjekter i tiden som kommer. Sykehusutbyggingen Nye Ahus, nytt bygg for Norsk Hydro på Vækerø og flere idrettsanlegg rundt om i landet, deriblant nye Bislett stadion i Oslo. Et annet spennende prosjekt er ny Europavei 39 fra Lyngdal til Flekkefjord (OPS-prosjektet E39) med en verdi på 61 millioner kroner. Ormen Lange vil også by på mange montasjeprosjekter der vi vil ta vår andel.

Utvidet bruk av komplekse elektrotekniske løsninger medfører økt etterspørsel etter den bredde- og spisskompetanse som våre ingeniører og montører innehar. Oppdrag og avtaler innen service vil derfor utgjøre en stadig større del av vår virksomhet. Divisjonen samarbeider både med andre Siemens-enheter og eksterne aktører i det tekniske byggmarkedet for å kunne tilby komplette tekniske løsninger når vi står som totalleverandør.

For å øke produktiviteten jobber vi kontinuerlig med å effektivisere våre administrative prosesser. Blant annet innfører divisjonen et nytt integrert IT-system, hvor alle våre omlag 800 utarbeidende montører, lærlinger og ingeniører utstyres med trådløse terminaler (PDAer). I året som kommer skal vi ytterligere befeste vår posisjon som ledende aktør i markedet gjennom effektiv drift og lønnsom vekst.



#### Nye navn for kommunikasjonsdivisjonene

Fra 1. oktober 2004 slo vårt morselskap, Siemens AG, enhetene for mobilkommunikasjon og fastnett sammen til en gruppe: Siemens Communications. Den nye gruppen er nå en av de største leverandørene av telekommunikasjon i verden og er representert i mer enn 160 land. Organisasjonsendringen i Siemens AG har ikke medført noen endringer av organisasjonen i Norge, bortsett fra at våre tre divisjoner har skiftet navn. Vi har valgt å benytte de nye navnene i årsrapporten:

- Communications Mobile Networks  
(tidligere IC Mobile Networks)
- Communications Devices  
(tidligere IC Mobile Devices)
- Communications Fixed Networks  
(tidligere IC Networks)

## Communications Mobile Networks

### Ledende innen telekommunikasjon

Ansatte: 105

Omsetning: 943 mill. kr

Bestillingsinngang: 1007 mill. kr

Eksport: 25 mill. kr

Siemens leverer infrastruktur, applikasjoner og tjenester til mobilnettverk gjennom sin divisjon Communications Mobile Networks. Løsninger og tjenester fra divisjonen skal underbygge operatørens tjenester til sluttbrukerne og derigjennom støtte våre kunders mål om omsetningsøkning og inntjening.

I et marked som preges av stadige endringer og økt konkurranse, har vi nådd våre mål for forretningsåret og passert en milliard kroner i bestillingsinngang.

#### Vinner i et utfordrende marked

Årets største prosjekter har vært for Jernbanelinjen og NetCom. Gjennom utbyggingen av et GSM-R kommunikasjonssystem langs jernbanenettet, bidrar vi til en sikrere jernbane i Norge. For NetCom har vi skiftet ut Nokia-utstyr med Siemens-utstyr i deres nett i de nordligste fylkene, samtidig som nettverket er oppgradert til EDGE-teknologi. Begge disse prosjektene fortsetter i 2005. I året som kommer satser vi på å bli en ledende aktør i den forestående utbyggingen av et felles nødnett for brannvesen, politi og ambulansetjenesten i Norge.

#### Samarbeid over landegrensene

Flere av våre viktigste kunder har en multinasjonal selskapsstruktur og fokuserer på forretningsmuligheter over landegrensene. Communications Mobile Networks har tilpasset sin organisasjon til dette, og etablert en felles organisasjon i Norden og Baltikum med ledelse og administrasjon plassert i Oslo. 250 ansatte i sju land sørger for at Siemens beholder og øker sine markedsandeler i hele regionen.





## Communications Devices

### I tet blant markedslederne

Ansatte: 16

Omsetning: 605 mill. kr

Bestillingsinngang: 605 mill. kr

Eksport: 37 mill. kr

Communications Devices er Siemens' salgs- og leveranse-divisjon for mobiltelefoner, trådløse telefoner og trådløse dataprodukter for WLAN og IP-telefoni. Produktene våre distribueres gjennom distributører og kjeder. Vi har også et nært samarbeid med ulike teleoperatører, blant annet de to største, Telenor og NetCom.

Vi hevder oss blant markedslederne i mobiltelefonmarkedet med 30 prosent markedsandel i forretningsåret 2004. På den trådløse siden er Siemens en klar markedsleder, en posisjon vi har hatt siden 1995. I forretningsåret hadde vi 82 prosent av markedet for trådløse ISDN-telefoner og 41 prosent av trådløse DECT-telefoner.

Fortsatt vekst i mobilmarkedet

Mobiltelefonmarkedet er i fortsatt vekst, og penetrasjonen i Norge nærmer seg 100 prosent. Markedet er inne i en meget spennende fase med en nært forestående lanse-

ring av tredje generasjons nettverk UMTS. Dette vil skape nye nisjer og bruksområder, som også skaper behov for nye telefoner. Totalvolumet for mobiltelefoner i 2004 ble på 1,8 millioner enheter. For 2005 forventes det et marked på om lag 1,9 millioner enheter.

Tendensen i markedet for trådløse telefoner er nedadgående, men innen WLAN og IP-telefoni forventes en sterk vekst de kommende årene.

Vil øke markedsandelen

Siemens har som mål å være en ledende leverandør i Norge innenfor trådløse og mobile terminaler. Vi ønsker fornøyde kunder gjennom hele verdikjeden fra forbruker til operatør. Vår strategi for å nå målet er gode relasjoner og å ha høy grad av service og kvalitet.

På mobiltelefonisiden forventer vi en markedsandel på i overkant av 33 prosent i 2005. Dette vil sannsynligvis være tilstrekkelig til å kjempe om posisjonen som markedsleder sammen med SonyEricsson og Nokia. Samsung og Motorola anses å være utfordrere i markedet.

For trådløse telefoner skal vi befeste vår godt etablerte posisjon som markedsleder også i kommende år.



## Communications Fixed Networks

### Positive resultater i krevende marked

Ansatte: 34  
Omsetning: 105 mill. kr  
Bestillingsinngang: 108 mill. kr  
Eksport: 8 mill. kr

Gjennom divisjon Communications Fixed Networks leverer Siemens løsninger og tjenester til teleoperatører og Forsvaret i Norge. Markedet for telekommunikasjonsløsninger for fastnett hadde ingen fremgang i forretningsåret 2004. Det utviklet seg snarere i motsatt retning da viktige aktører utsatte sine investeringer grunnet behovet for mer tid til planlegging av fremtidige konsepter i neste generasjons nettverk. I Forsvaret ble teleinvesteringene preget av deres program for kostnadsreduksjoner.

Takket være en aktiv kostnadstilpassing har divisjonen i motsetning til mange andre aktører i markedet, likevel levert positive resultater. Det har vi gjort i alle de tre årene nedgangen i markedet har pågått.

Både norske og skandinaviske kunder Telenor og Banetele har vært våre største kunder i året vi har lagt bak oss. Vi er også stolte over å ha vunnet NextGenTel som ny kunde innenfor bredbånd. NextGenTel er Norges nest største netjtjenesteleverandør.

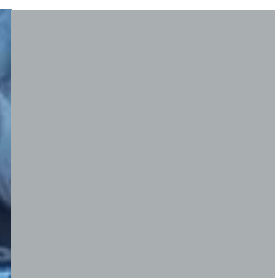
Flere av våre kunder har sin virksomhet i hele Skandinavia, og vi har fortsatt å utvikle vår organisasjon

på skandinavisk plan. Communications Fixed Networks representerer fastnettdelen av denne organisasjonen som gir utmerkede muligheter til å bistå våre kunder over nasjonale grenser. Samtidig får Siemens en optimal ressursutnyttelse i alle de skandinaviske landene.

Forventer stor vekst i 2005

Gjennom produktutvikling og alliansepartnere har Communications Fixed Networks fått en svært slagkraftig produktportefølje. Dette gir grunn til stor optimisme når fastnettmarkedet begynner å vokse igjen fra og med 2005. Da kommer utbyggingen av neste generasjons nettverk med en rekke interessante applikasjoner. Vi har i denne sammenheng fått tre store og svært viktige forespørsler fra markedet helt på slutten av forretningsåret.

Vi forventer en fortsatt sterk utbygging av bredbånd neste år. I hovedsak bredbånd basert på xDSL, men flere aktører vil også bygge ut fiberløsninger lengst mulig ut i nettet. Siemens vil etablere allianser som gir oss en mer aktiv deltagelse i markedet for fiber- og radioløsninger utover i landet. Vi forventer oss mye av "Surpass Home Entertainment" som er Siemens' konsept for blant annet "triple play"-løsninger som gir TV, internett og telefoni over samme kabel. Triple play vil representere en betydelig inntektsstrøm for teleoperatørene fremover. Dette er også et område hvor Siemens er langt fremme.





## Medical Solutions

### Sterk vekst innen flere kjerneområder



Ansatte: 95  
Omsetning: 355 mill. kr  
Bestillingsinnngang: 425 mill. kr  
Eksport: 5 mill. kr

Siemens er Norges største leverandør av utstyr og IT-løsninger innen billedgivende diagnostikk, stråleterapi, samt elektronisk pasientjournal. Med fokus på "life cycle economy" er divisjon Medical Solutions en viktig partner for helseforetakenes arbeid med å bedre egen økonomi og yte pasientene bedre tjenester.

Forretningsåret har vært meget positivt for divisjonen, med sterk vekst og betydelige leveranser innen flere av våre kjerneområder. Av mange viktige prosjekter bør det nevnes at vi vant en betydelig kontrakt for levering av kardiologisk utstyr til Helse Bergen. Året har dessuten vært preget av at PACS/RIS-leveransen til Helse Øst er i full gang, med dyktige prosjektteam både hos kunden og Siemens.

#### Økte markedsandeler

Divisjonen har økt sine markedsandeler innen områder som MR, CT, ultralyd og tradisjonell røntgen. Vi har blitt

tildelt viktige kontrakter, blant annet fra Universitetssykehuset Nord Norge, Aker Universitetssykehus og Sørlandet Sykehus. Samtidig har Medical Solutions videreført sitt tette samarbeid med private aktører som Capio og Sentrum Røntgen, hvor ikke minst etablering av ASP-løsninger for PACS/RIS vært viktig. Telemark Røntgensenter har blitt en meget viktig partner for oss gjennom en kontrakt på tre fullkroppss 1,5 T MR-maskiner. Gjennom disse store prosjektene har Siemens befestet sin posisjon som den ledende leverandøren til den private delen av helsemarkedet i Norge.

#### Forventer fortsatt høy aktivitet

Helsesektoren er fortsatt i en rasjonaliserings- og omstruktureringsfase, og Medical Solutions forventer fortsatt høy aktivitet i kommende år. Siemens har som mål å spille en sentral rolle når helsevesenet i Norge øker sin kapasitet innen diagnostikk og behandling av kreft. Vi vil også være en viktig partner for IT-standardiseringen som pågår i helseregionene. Her vil vårt IT-miljø med tung kompetanse rundt PACS/RIS og elektronisk pasientjournal være en viktig ressurs.

Samler seg i ny slagkraftig enhet

Divisjonene Oil and Gas, International og Oil and Gas, Domestic ble fra inngangen til nytt forretningsår, 1. oktober 2004, slått sammen til en divisjon. Den nye divisjonen heter divisjon Oil & Gas.

Målet med den nye organiseringen er å skape en slagkraftig enhet som kan utvikle konkurransevne i det nasjonale olje- og gassmarkedet, og i det globale offshoremarkedet. Divisjonen vil fortsatt være Center of Competence i Siemens AG innen offshore.

## Oil and Gas, Domestic

### Økte både omsetning og inntjening

Ansatte: 99

Omsetning: 300 mill. kr

Bestillingsinngang: 305 mill. kr

Siemens leverer komplette automatiserings-, elektro- og telekommunikasjonssystemer til den norske offshore-industrien. Divisjon Oil and Gas, Domestic er lokalisert i Oslo, Bergen og Stavanger. I tillegg til leveranser til nye prosjekter, har vi en veletablert organisasjon som leverer utstyr og tjenester til eksisterende installasjoner i Norge.

Divisjonen fikk en betydelig økning i omsetning og inntjening i forretningsåret 2004.

Store oppgraderingsprosjekter

I året som gikk utførte vi flere større prosjekter relatert til oppgradering av eksisterende installasjoner. Siemens fikk blant annet kontrakten med Hydro for oppgradering av automatiseringsanlegget på Oseberg Feltsenter. Dette er en strategisk viktig jobb med tanke på vår posisjon i det norske olje- og gassmarkedet.

Det norske offshoremarkedet har vært preget av reduserte investeringer for nyanlegg. Dette er en direkte konsekvens av begrenset tilgang på nye leteområder, samt et skattenivå som har medført lavere investeringer innen letevirsomhet på norsk sokkel.

Markedet for modifikasjon og oppgradering av eksisterende installasjoner har vært stabilt, men ventes å øke noe i kommende forretningsår. Siemens vil derfor satse ytterligere på å sikre seg flere oppdrag innen oppgraderinger i det norske olje- og gassmarkedet.



## Oil and Gas, International

### Posisjon gjennom solid kompetanse

Ansatte: 105  
Omsetning: 289 mill. kr  
Bestillingsinngang: 363 mill. kr  
Eksport: 272 mill. kr

Siemens har over lang tid bygget opp kompetanse relatert til offshoreindustrien. Sammen med et rikholdig spekter av kvalitetsprodukter, har dette gitt oss en posisjon som betydelig leverandør til det olje- og gassrelaterte offshoremarkedet.

Divisjon Oil and Gas International er spesialist på systemer innen automatisering, elektro og telekommunikasjon, og vår erfaring har gitt oss rollen som Center of Competence for hele Siemens på dette området. Vår virksomhet er rettet mot det internasjonale markedet, og vi samarbeider tett med våre regionale business-sentre nær de store aktørene.

Vi legger vekt på å beherske hele verdikjeden, fra pre-engineering til langsiktig operasjonsstøtte, og mener at dette er en av årsakene til at vi har kunnet holde vår posisjon, også gjennom en tid med et relativt labert marked.

#### Økende aktivitet

Markedet har vært preget av usikkerhet relatert til om og når prosjekter blir realisert. Vi har gjort store salgsmomenter i Brasil og Russland, men også i andre områder som er interessante på sikt. Tildelingen av kontraktene på

Power Generation Package til det russiske feltet Prirazlomnoye og Drilling Drives til Keppel Fels i Singapore er to av høydepunktene i forretningsåret. Disse prosjektene alene representerer store millionbeløp i omsetning for divisjonen, og vil bidra vesentlig til et høyt aktivitetsnivå i neste budsjettår.

En rekke prosjekter har vært under bearbeiding og resultert i verdifulle tilleggsordre. Vår deltakelse med et tverrfaglig team i Petrobras P50 i Brasil har vært meget vellykket. En stor leveranse av generatorer til BP GOM er ferdigstilt, og innen automatisering har vår leveranse og idriftsettelse av nytt kontrollsystem for Mærsk's Al Shaheen-kompleks i Qatar vært meget vellykket.

Store ressurser har vært lagt ned i arbeidet med felles branding av våre systemprodukter. Disse lyder nå fellesnavnet SISOG og vi venter at dette vil gi bedre synlighet for våre produkter i markedet.

#### Spennende utsikter

Med en allerede høy og stigende oljepris ventes økende investeringslyst i offshoresektoren, og vi ser for oss et aktivitetsnivå neste år som ligger godt over årets. Vi har også spennende utfordringer i Midtøsten og nord i det Kaspiske hav.

Samtidig vil økt innsats for kvalifisering hos nye kunder, med henblikk på å utvide vårt marked, gjøre oss enda bedre rustet i det kommende år.

## Transportation Systems

# Ledende innen bane- og trafikkteknikk

Ansatte: 39

Omsetning: 141 mill. kr

I tillegg kommer 159 mill. kr knyttet til provisjonsforretning

Bestillingsinngang: 218 mill. kr

Eksport: 2 mill. kr

Siemens er den ledende leverandøren av produkter og systemer innenfor bane- og trafikkteknikk til samferdselssektoren i Norge. Baneteknikk omfatter elektrotekniske anlegg og systemer knyttet til trafikksikker fremføring av tog, trikk og T-bane. Området omfatter systemer for strømforsyning og signalanlegg samt rullende materiell som tog, trikk og T-bane.

Trafikkteknikk omfatter tunnel, vei, parkerings- og bompengesystemer, moderne teknologi for trafikkovervåking, styring og kommunikasjon som bidrar til trygg ferdsel på vei og i tunneler.

Også dette forretningsåret må karakteriseres som særdeles godt for divisjon Transportation Systems.

Arbeider med flere store oppdrag

I forretningsåret 2003 ble divisjonen tildelt to store og meget viktige kontrakter. Den ene på 99 nye T-banetog til AS Oslo Sporveier og den andre på et komplett signalanlegg til Jernbaneverkets nye dobbeltspor mellom Sandvika og Asker. Første fase i gjennomføringen av begge disse kontraktene har preget aktivitetene i forretningsåret 2004.

Kontrakten på T-banetogene har vært gjennom viktige faser, som design og engineering, fram til produksjonsstart i september 2004. De første togene blir levert for uttesting i Oslo i løpet av 2005.

Den vellykkede idriftsettelsen av signalanlegget på Sandvika stasjon sommeren 2004, var den første store milepælen i prosjektet Signalanlegg Sandvika-Asker. Åpningen av AS Oslo Sporveiers likeretterstasjon på Bogerud (Østensjøbanen) markerte starten på moderniseringen av strømforsyningssystemene til T-banenettet i Oslo.

Innenfor trafikkteknikk har vi fortsatt våre betydelige serviceaktiviteter, og vår satsing på parkerings- og billetteringssystemer.

Store ordreserver gir gode fremtidsutsikter

I slutten av forretningsåret fikk Siemens den meget betydelige og viktige kontrakten på oppgradering av Jernbaneverkets togledersentraler i Oslo og Drammen. Sentralene ivaretar og overvåker togfremføring i hele Sør-Norge, og kontraktsarbeidene vil pågå frem til 2008.

Vi har i løpet av året fått godkjent flere av våre nye versjoner av sentrale produkter som blant annet akseltellere og sporvekseldrivmaskiner. Godkjenningen muliggjør økt salg av nye produkter for divisjonen.

Transportation Systems har ved utgangen av 2004 en meget betydelig ordreserver, og posisjonen i markedet er ytterligere styrket. Våre fremtidsutsikter er derfor svært gode med hensyn til fortsatt positiv utvikling i kommende år.





# Siemens Business Services AS

## En IT-totalleverandør med sterke resultater

Ansatte: 392

Omsetning: 752 mill. kr

Bestillingsinngang: 737 mill. kr

Ekspor: 4 mill. kr

Siemens Business Services AS er et heleid datterselskap av Siemens AS, og er lokalt tilstede på 22 steder i Norge. Internasjonalt er Siemens Business Services representert i 44 land. Vi tilbyr tjenester som dekker hele IT-verdikjeden fra rådgivning til systemintegrasjon, drift og vedlikehold av infrastruktur, til helt eller delvis tjenesteutsetting. Totalmarkedet for våre tjenester i Norge utgjør 16,2 milliarder kroner, noe som gir oss en markedsandel på ca fem prosent. Selskapet fikk i forretningsåret 2004 et EBIT-resultat på 28,9 millioner kroner, og dette er en forbedring på fire millioner kroner i forhold til fjoråret.

Stor fremgang i et vanskelig marked

Forretningsåret har vært meget positivt for Siemens Business Services AS. Dette til tross for et vanskelig marked for IT-tjenester, der konkurransen er stor. Selskapets gode utvikling har sammenheng med flere forhold. Kundenærhet og fleksibilitet med fokus på verdiskapning for kunden er én suksessfaktor. Fokus på verdier som tillit, kvalitet og innovasjon gjennom kompetente medarbeidere er en annen. Antall ansatte innen konsulentvirksomheten økte også betraktelig gjennom forretningsåret.

Ytterligere en suksessfaktor er stor bredde i tjenestespekteret i kombinasjon med en vellykket partnerstrategi, der vår produsentuavhengighet gir oss mulighet til å presentere løsninger, produkter og tjenester fra markedets ledende produsenter.

Siste forretningsår gjorde vi store investeringer innenfor forretningsområdet outsourcing og vi har bygd opp en meget sterk og handlekraftig salgsorganisasjon.

Spennende kunder og markedsutsikter

Det ble inngått en rekke store kundecontrakter i året som gikk. Kunder som Oslo Kommune Skoleetaten, A-etat, Forsvaret, Skattedirektoratet, ICA, Statoil og Hafslund valgte å utvide sitt samarbeid med Siemens Business Services AS i forretningsåret 2004. Vi har vært med i utviklingen av Forsvarets store felles IT-løsning FISBasis. Prosjektet er et godt eksempel på et landsdekkende utviklingsprosjekt, og vi drifter i dag mesteparten av Forsvarets IT-plattform og applikasjoner.

Siemens Business Services AS tilbyr 24 timers overvåking og drift, gjennom vårt driftssenter i Oslo, for kunder som vil sette ut tjenester. Vi ble tidlig sertifisert som "SAP Hosting" partner av SAP. Service og support av IKT-produkter og -løsninger, samt gjennomføring av større installasjonsprosjekter er også en av våre styrker.

Markedet for våre tjenester er i gradvis bedring, men vi regner med fortsatt sterk konkurranse. Vi vil befeste vår posisjon innen tjenester rettet mot hele IT-verdikjeden, og vil som en del av dette også satse på tjenesteleveranser og prosjekter levert fra lavkostland (offshoring og nearshoring). Siemens Business Services har bygd opp en betydelig leveransekapasitet i land som India, Tyrkia og flere steder i Øst Europa.



## Beretning

# Styrets beretning

Siemens AS er datterselskap av det tyske konsernet Siemens AG. Siemens-gruppen i Norge består av Siemens AS, hel- og minoritetseide datterselskaper av Siemens AS, samt selskaper der Siemens AG har direkte eierandel. Totalt representerer Siemens-gruppen i Norge en omsetning på 7,8 milliarder kroner og sysselsetter 3 422 medarbeidere.

Siemens AS sitt hovedkontor er lokalisert i Oslo. Selskapet har i tillegg større enheter i Trondheim og Bergen. Pr. 30.09.2004 er Siemens representert på totalt 22<sup>1)</sup> steder i Norge med virksomhet innen salg, utvikling, engineering, produksjon, montasje og service.

Siemens AS benytter seg av regnskapslovens § 3-7 vedrørende unntak fra konsernregnskapsplikten for morselskap i underkonsern og utarbeider ikke eget konsernregnskap. Det vises til årsrapporten for Siemens AG.

Siemens har avvikende regnskapsår. Forretningsåret 2004 gikk fra 01.10.2003 til 30.09.2004.

### Resultatutvikling

Siemens AS kan vise til en positiv vekst der selskapet har befestet og styrket sin posisjon. Selskapet hadde i forretningsåret en omsetning på 4 755 millioner kroner, mot 3 530 millioner kroner året før. Resultat etter skatt endte på 130 millioner kroner mot 119 millioner kroner forrige forretningsår. Driftsresultatet beløper seg til 168 millioner kroner mot 133 millioner kroner for forretningsåret 2003.

Årets positive resultat kan tilskrives en rekke forhold. Fellesnevneren har vært systematisk arbeid med Siemens-konsernets verdensomspennende forbedringsprogram *top+*. Sammen med Siemens' soliditet, globale nettverk og helhetlige løsninger har dette gitt uttelling på flere nøkkelområder.

Det siste året har vært godt for mange av våre forretningsenheter. Divisjon IC Mobil Devices har styrket sin posisjon innenfor mobiltelefoni. Divisjon IC Mobile

Networks har styrket sin posisjon innen mobilnett ved blant annet å vinne kontrakten for utbygging av tredje generasjons nettverk (3G) for Netcom. De har også vunnet en stor kontrakt på vegne av Siemens-konsernet mot Telenor i Pakistan. Divisjon IC Networks hadde til tross for flere utsatte prosjekter og redusert volum et positivt bidrag på bunnlinjen.

Divisjon Transportation Systems har videreført sitt gode samarbeid med Jernbaneverket og har blitt tildelt nye store kontrakter. Divisjon Medical Solutions har gjennom sitt målrettede arbeid mot både private og offentlige kunder gitt et solid bidrag til selskapets gode resultatutvikling. For Siemens Building Technologies AS har året vært preget av fusjonen med Siemens AS. Dette har vært en utfordrende prosess, da dette var en fusjon med et selskap sammensatt av tre tidligere selskaper.

Også øvrige virksomheter i selskapet har en sterk markedsposisjon innenfor sine respektive markeder og presenterer solide resultater.

Tidligere års arbeid med optimalisering av eiendomsmassen er videreført med salg av eiendom i Trondheim. Samlokaliseringen med divisjon Building Technologies har gitt en svært god utnyttelsesgrad av eiendomsmassen.

Som følge av selskapets internasjonale virksomhet, er det knyttet valutarisiko både til fremtidige kontantstrømmer og balanseførte pengeposter. I tråd med interne retningslinjer for håndtering av valutarisiko styres denne gjennom systematisk anvendelse av terminkontrakter og valutaopsjoner.

"The Sarbanes-Oxley Act" ble vedtatt i USA i 2002 som følge av Enron og andre finansskandaler. Lovens formål er å sikre kapitalmarkedenes tillit til selskapenes finansielle rapportering. Loven omfatter blant annet alle ikke-amerikanske selskaper som er notert på børs i USA, og gjelder dermed også for Siemens AS som er heleid av børsnoterte Siemens AG. Seksjon 404 i loven stiller omfattende krav til kvalitet og internkontroll relatert til finansiell rapportering.

1) 21 steder fra 01.12.04 da avdelingskontoret på Gardermoen legges ned.

Årsregnskapet er avlagt under forutsetning om fortsatt drift og gir etter styrets oppfatning en tilfredsstillende beskrivelse av selskapets stilling pr 30.09.2004. Styret sier seg meget tilfreds med de mål og resultater som er nådd i løpet av året og gir samtlige medarbeidere honnør for deres engasjement og innsats.

#### Disponering av årets resultat

Siemens AS har i forretningsåret 2004 et årsresultat på 130 millioner kroner. Styret foreslår følgende disposisjoner (i millioner kroner):

Avsatt til utbytte	133
Overført fra annen egenkapital	-3
Årets resultat	130

#### Finansielle forhold

Totalbalansen på 2 023 millioner kroner innebærer en økning på 376 millioner kroner. Økningen relaterer seg til den høye omsetningen Siemens AS har hatt det siste året.

Egenkapitalen pr. 30.09.2004 utgjør 15 prosent. Selskapets frie egenkapital beløper seg til 80 millioner kroner pr. 30.09.2004.

Ved større prosjekter blir det løpende benyttet forsikudd og garantier, og pr. 30.09.04 ser vi ingen åpenbare risikokunder i vår portefølje. Våre avsetninger skal være dekkende for uforutsette tapskunder. Som en del av Siemens-konsernet ser vi ingen likviditetsrisiko, og med vår brede portefølje ser vi ingen markedsrisiko.

#### Personal og organisasjon

Siemens AS har i siste forretningsår hatt en økning i antall medarbeidere, primært som følge av fusjonen mellom Siemens AS og Siemens Building Technologies AS. Størst var økningen i Trondheim med 135 ansatte. Siemens AS har pr. 30.09.2004 i alt 2 559 medarbeidere, av disse er 126 lærlinger. Gjennomsnittsalderen i bedriften er 41,7 år.

Et stort flertall av bedriftens medarbeidere har tekniske stillinger. Den skjeve kjønns sammensetningen blant de som velger teknisk utdanning og yrke, avspeiles også i Siemens AS. I det siste året har imidlertid kvinneandelen blant alle ansatte økt med 1 prosentpoeng, til 14 prosent.

Kvinneandelen i produksjonsenheten, i montasje og vekttertjeneste var i snitt 3 prosent. Blant tekniske funksjonærer var det i snitt 5 prosent kvinner og i merkantile stillinger var kvinneandelen 61 prosent.

Selskapet har som målsetting å øke kvinneandelen i nøkkel- og lederstillinger. Et tiltak er å sørge for at kvinneandelen på lederutviklingsprogrammene er 25 prosent. I det siste året har det blitt tre flere kvinnelige ledere, men fremdeles representerer de kvinnelige lederne kun 12 prosent av den totale ledergruppen. Et av medlemmene i firmaets styre er kvinne.

Bedriftens lønnsfastsettelse er forankret i gjeldende tariffavtaler. For grupper med tarifflønn, vil lønn være lik for kvinner og menn. Funksjonærene har individuell avlønning med utgangspunkt i forhandlingsresultat med fagforeningene i lønnsoppgjøret.

Fra høsten 2004 er spørsmål om likestilling tatt inn i selskapets konsept for medarbeiderundersøkelser. Dette vil kunne gi et enda bedre grunnlag for oppfølging.

Per Otto Dyb ble utnevnt til ny administrerende direktør for Siemens AS fra 01.04.2004. Fra samme dato trakk Hans Lødrup seg tilbake etter 11 år som administrerende direktør, og overtok som styreformann i Siemens AS.

#### Helse, miljø og sikkerhet (HMS)<sup>2)</sup>

Bedriften har hatt en positiv utvikling innen skader og sykefravær. Det har vært færre skader med tilhørende sykefravær i siste forretningsår. Dermed har selskapets H-verdi for forretningsåret (antall skader med fravær pr. million arbeidstimer) sunket til 6,7 mens tilsvarende tall for 2003 var 9,3. Mange av ulykkene skyldes manglende aktsomhet under forhold som normalt ikke regnes som risikofylte. Det har i siste forretningsår ikke forekommet alvorlige ulykker som har påført selskapets medarbeidere varige skader.

Etter flere år med høyt og stigende sykefravær har nå denne tendensen snudd. Sykefraværet utgjorde 5 prosent i 2004, en nedgang på 1 prosentpoeng fra året før. For siste kvartal i forretningsåret var sykefraværet ned mot 4 prosent. Reduksjon av sykefravær er et høyt prioritert tema som det arbeides kontinuerlig med i hele selskapet.

Selskapet fortsetter arbeidet med energisparing og regner med en fortsatt reduksjon i strømforbruket i årene fremover.

2) Se også HMS-rapport 2004 side 36.

Bedriften har ingen direkte forurensing til luft, vann og grunn i sin produksjon, men som stor leverandør av mobiltelefoner og med liten kontroll med avhending av disse, kan bedriften indirekte bidra til forurensing. Siemens AS er medlem av Elretur og Renas som tar hånd om alt elektrisk og elektronisk returgods i Norge, og bedriften arbeider aktivt for at elektronisk småapparat samles inn og tas hånd om på en miljøvennlig måte.

#### Marked

Etter det siste årets rentenedgang med påfølgende svekkelse av den norske krona, viser nå utviklingen i næringslivet klare positive trekk. Det er vekst i energisektoren med fokus på kapasitet, redusert sårbarhet og alternative energikilder. Store offentlige investeringer innen helse, transport og bygg videreføres.

Markedet for telekommunikasjon har det siste året tatt seg opp igjen og det forventes økende investeringer både innen bredbånd og mobilnett. Det knytter seg stor spenning til den politiske beslutningen omkring etablering av et nytt nødnett i Norge. Dersom planene blir realisert, vil dette kunne gi store muligheter for Siemens. Markedet for mobil kommunikasjon har vist en positiv utvikling, som følge av økt privat forbruk.

Innenfor oljesektoren er investeringene på et høyt nivå, men prognosene viser en klar nedgang i investeringer på norsk sokkel fra 2005. Heldigvis ser det ut til at forbedrede rammevilkår, blant annet knyttet til høyere oljepriser, kan fremskynde nye og marginale utbygginger og dermed motvirke noe av nedgangen. Det er også en klar utvikling at en stadig større andel av investeringene i Nordsjøen går til oppgraderinger og modifikasjon av eksisterende installasjoner.

Siemens arbeider langsiktig og systematisk med å synliggjøre og utnytte bredden i forretningsporteføljen. Gjennom året har Siemens vunnet viktige prosjekter som Oseberg Feltsenter, Offentlig Privat Samarbeid (OPS) veianlegg, kontrollsentral for Jernbaneverket og SWAP for Netcom. Dette er alle store og krevende prosjekter som gjennomføres i samarbeid mellom flere forretningsenheter i Siemens.

#### Strategi og fremtidsutsikter

Som internasjonal aktør er Siemens AS en del av utviklingen med økt internasjonalisering av så vel markeder som nøkkelkunders organisasjoner. Tilpasningen til dette står stadig mer sentralt. Det skandinaviske og nordiske Siemens-samarbeidet er godt etablert, og viser at vi i enda større grad møter våre kunders forventninger og behov.

En felles IT-plattform for Siemens er under implementering, og det pågår et skandinavisk prosjekt med målsetning om en harmonisering av arbeidsprosesser i Skandinavia.

Datterselskapet Siemens Building Technologies AS ble innfusjonert i Siemens AS med virkning fra 01.10.2003. Integreringen gir divisjon Building Technologies økt markedstilgang innen bygg- og anleggsektoren sammen med øvrige divisjoner i Siemens AS. Det realiseres også positive synergier i form av bedret utnyttelse av eksisterende eiendomsmasse og felles tjenester.

Olje og Gass divisjonene som var inndelt i to divisjoner, en "domestic" og en "international", ble fra 01.10.04 samlet i én felles divisjon for bedre å møte de nasjonale og internasjonale mulighetene i tiden fremover. Denne organisasjonen har også det internasjonale ansvaret innen Siemens for olje- og gassmarkedet offshore.

Forretningsåret 2004 bekrefter ytterligere at Siemens AS' sterke markedsposisjon og konkurransedyktige produkter og løsninger gir god lønnsomhet. Fokus fremover er fortsatt lønnsom vekst og økte markedsandeler. Dette underbygges av konsernets forbedringsprogram *top+*.

I tillegg til tidligere tiltak styrkes nå forbedringsprogrammet med ambisiøse initiativ relatert til kundefokus, prosjektledelse og servicevirksomhet innenfor et rammeverk som kalles Siemens Management System.



# Årsregnskap Siemens AS

## Resultatregnskap

(Beløp i 1000 kroner)

	2004	2003
Driftsinntekt	4.754.850	3.530.309
Annen driftsinntekt	58.253	88.405
Sum driftsinntekter	4.813.103	3.618.714
Varekostnad	2.864.170	2.010.343
Lønnskostnad	1.277.049	1.062.702
Avskrivning på varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	56.070	61.833
Nedskrivning på varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	0	1.800
Tap på fordringer	3.455	-3.850
Annen driftskostnad	444.660	352.415
Sum driftskostnader	4.645.404	3.485.243
Driftsresultat	167.699	133.471
Finansinntekt	34.928	71.425
Finanskostnad	-19.517	-39.644
Sum finansposter	15.411	31.781
Ordinært resultat før skattekostnad	183.110	165.252
Skattekostnad på ordinært resultat	-52.815	-46.344
Årsresultat	130.295	118.908
Overføringer og disponeringer		
Avsatt til utbytte	133.000	130.900
Overført fra annen egenkapital	-2.705	-11.992
Sum	130.295	118.908

# Årsregnskap Siemens AS

## Balanse

<i>(Beløp i 1 000 kroner)</i>	30/09/04	30/09/03
Eiendeler		
Immaterielle eiendeler		
Utsatt skattefordel	24.200	23.992
Goodwill	25.074	0
Sum immaterielle eiendeler	49.274	23.992
Varige driftsmidler	384.029	414.263
Finansielle anleggsmidler		
Pensjonsmidler	94.611	82.186
Aksjer i datterselskaper	58.884	130.938
Aksjer i tilknyttede selskaper	16.166	16.224
Aksjer og andeler i andre selskaper	6.137	6.136
Andre langsiktige fordringer	49.941	31.546
Sum finansielle anleggsmidler	225.739	267.030
Sum anleggsmidler	659.042	705.285
Omløpsmidler		
Varer	66.347	58.695
Kundefordringer konsern	321	498
Andre kundefordringer	1.192.345	667.786
Kortsiktige fordringer konsernkontosystem	30.934	155.597
Andre kortsiktige fordringer konsern	7.895	5.619
Andre kortsiktige fordringer	58.566	51.422
Bankinnskudd	7.637	1.857
Sum omløpsmidler	1.364.045	941.474
Sum eiendeler	2.023.087	1.646.759



# Årsregnskap Siemens AS

## Kontantstrøm

(Beløp i 1000 kroner)	2004	2003
Kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter		
Resultat før skattekostnad	183.110	165.252
Periodens betalte skatt	47	-992
Ordinære avskrivninger	56.070	61.833
Salgsgevinst/-tap og nedskrivninger anleggsmidler og aksjer	617	-39.016
Endring i varelager, kundefordringer og leverandørgjeld	-378.090	39.001
Forskjeller kostnadsført pensjon og inn-/utbetalinger i pensjonsordningen	1.666	-6.128
Endring i andre tidsavgrensingsposter	20.262	41.530
<b>Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter</b>	<b>-116.318</b>	<b>261.480</b>
Kontantstrømmer fra investeringsaktiviteter		
Innbetaling ved salg av varige driftsmidler	7.322	88.257
Utbetaling ved kjøp av varige driftsmidler	-18.040	-12.653
Innbetaling ved salg av datterselskap	588	24.086
Utbetaling ved kjøp av datterselskap	-2.100	-23.279
Innbetaling ved salg av andre aksjer	25	774
<b>Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter</b>	<b>-12.205</b>	<b>77.185</b>
Kontantstrømmer fra finansieringsaktiviteter		
Netto endring i kassekreditt	-3.651	3.651
Endring finansielle poster konsern	258.672	-176.698
Innbetaling kapitalnedsettelse datterselskap	0	3.000
Mottatt utbytte	10.182	17.775
Utbetaling av utbytte	-130.900	-189.000
<b>Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter</b>	<b>134.303</b>	<b>-341.272</b>
<b>Netto endring i kontanter og kontantekvivalenter</b>	<b>5.780</b>	<b>-2.607</b>
Kontanter og kontantekvivalenter 30.09	1.857	4.464
<b>Kontanter og kontantekvivalenter 30.09</b>	<b>7.637</b>	<b>1.857</b>



**SIEMENS**

Global network of innovation

# Siemens AS i Norge

## pr. 1. januar 2005

---

### Styre

Hans Lødrup, styreformann  
Lars Barstad, ansattrepresentant Siemens AS  
Manfred Dönnz, direktør Siemens AG  
Torunn Figenschou, ansattrepresentant Siemens AS  
Edward G. Krubasik, direktør Siemens AG  
Roy Lund, ansattrepresentant Siemens AS  
Trygve Refvem, direktør Europa-programmet  
Roar Werner, ansattrepresentant Siemens AS  
Margareth Øvrud, direktør Statoil ASA

### Direksjon

Per Otto Dyb, administrerende direktør  
Kjell Pettersen, økonomidirektør  
Otto Sjøberg, direktør

### Corporate Center

Business Administration  
Britt Marcus

### Corporate Accounting and Controlling

Klaus Grünfelder

### Corporate Account Management

Magnar Uv

### Corporate Audit

Jostein Grytbakk

### Corporate Communications

Stein Bjørnbekk (fung)

### Corporate Financial Solutions

Thor Barkvoll

### Corporate Information and Operations\*

Henning Bork Andersen

### Corporate Procurement and Logistics\*\*

Trond Johannessen

### Corporate Strategy and Development

Frank Jaegtnes

### Human Resource Management

Kåre Ytre-Eide

### Divisjoner

Automation & Drives (A&D)

Ove Guttormsen

Building Technologies (BT)

Rune Martini

Electrical Installations (EI)

Olav Rygvold

Energy & Automation (E&A)

Frank Almaas

Communications Devices (Com D)

Rune Tufte

Communications Fixed Networks (Com FN)\*

Arne Besseberg

Communications Mobile Networks (Com MN)\*\*

Per Arne Henæs

Medical Solutions (MED)

Ole Per Måløy

Oil & Gas (OG)

Are D. Dahl

Transportation Systems (TS)

Leif Karlsen

Siemens Real Estate (SRE)

Aage Tangen

Revisor

KPMG AS

\* Trans-Skandinavisk organisasjon

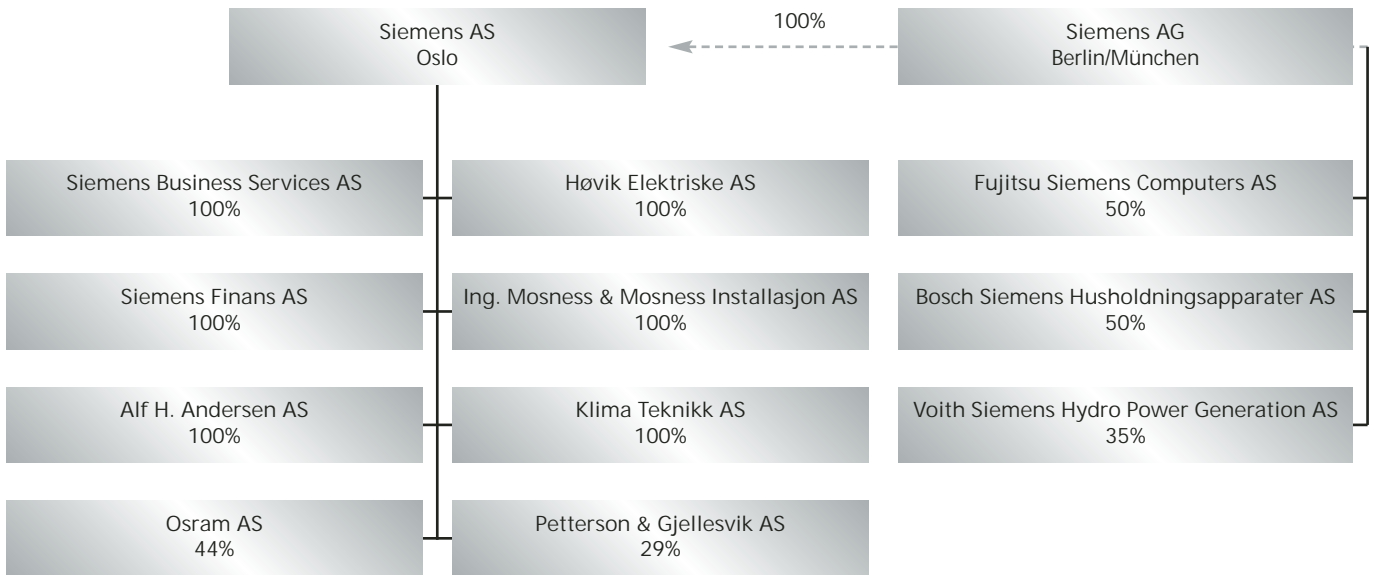
\*\* Trans-Skandinavisk organisasjon under norsk ledelse:

– Com MN

– Innkjøp under Corporate Procurement and Logistics

# Siemens-gruppenen i Norge

pr. 1. januar 2005





## Siemens i Skandinavia

### Kompetanseutveksling og samarbeid

Globalisering og samarbeid over landegrenser er ikke nytt for Siemens. Vi har en halvannet århundre gammel tradisjon for internasjonal erfaringsutveksling. Siemens er til stede i mer enn 190 land, og vi er en levende dokumentasjon på at kompetanseutveksling og samarbeid skaper en fruktbar grobunn for vekst og nytenking.

Denne erfaringen bygger Siemens-selskapene i Skandinavia videre på i et styrket samarbeid.

#### Gir positive resultater

Det skandinaviske samarbeidet har allerede gitt positive resultater. I første omgang har vi konsentrert innsatsen om de forretningsområdene der våre kunder også har en skandinavisk struktur. Innenfor Communications dreier det seg om nettverk til mobiltelefoni, fasttelefoni og større komplekse kommunikasjonsløsninger. I tillegg omfatter samarbeidet bestykningsautomater og logistikksystemer.

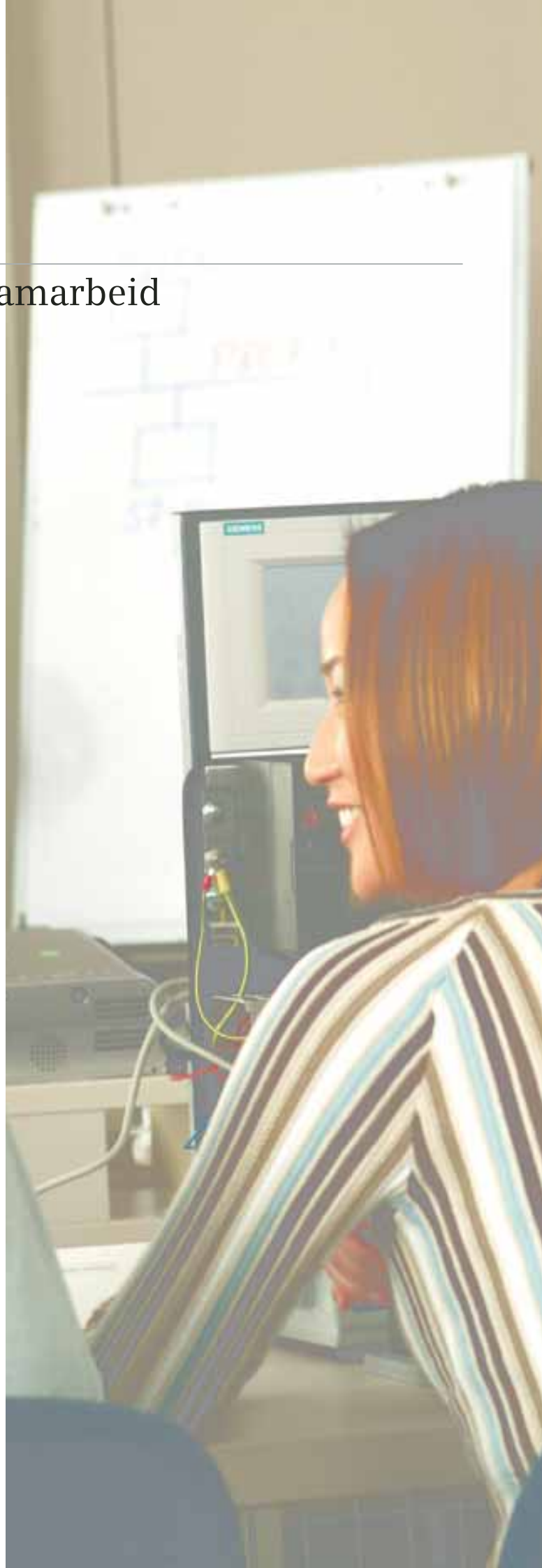
Siemens Business Services, som hittil har vært selvstendig representert i de tre skandinaviske landene, har i løpet av 2004 samlet kompetansen i en skandinavisk organisasjon.

#### Felles interne funksjoner

Vi samarbeider også på interne funksjoner som kan bidra til å forbedre vår konkurransevne. IT og innkjøp er de områdene som har størst potensiale for skandinavisk samarbeid. For å oppnå besparelser og å harmonisere prosessene i Skandinavia, er de tre landenes IT-organisasjon lagt under felles ledelse. Vi har en felles innkjøpsorganisasjon, og årsrapporten du leser nå har blitt til gjennom skandinavisk samarbeid.

Ansvar for de tverrskandinaviske forretningsområdene er plassert i det landet som har sterkeste ressurser og kompetanse på området. Kundene i alle tre land er sikret en direkte tilgang til Siemens' samlede ressurspool.

Det skandinaviske samarbeidet har tittelen "Be Scandinavian". Vår felles innsats på dette området er et vesentlig bidrag til Siemens' arbeid med å levere løsninger som mer enn overgår kundenes forventninger.





## Siemens globalt

### Go for profit and growth

Ved inngangen til forretningsåret 2004 forpliktet ledelsen i Siemens AG seg til å "Go for profit and growth". Resultatene viser at det var en vellykket satsing. Både omsetning og ordreinngang økte, og resultatet på 3,4 milliarder euro var 39 prosent bedre enn fjorårets resultat.

Lønnsom vekst har vært og er fortsatt hovedmålet. Dette gjelder alle de tre *top+* programmene innenfor Siemens Management System: Innovasjon, kundefokus og global konkurransedyktighet. Innovasjon er vår grunnstamme vi skal skaffe og beholde kunder med vår trendsettende teknologi og teknologiplattformer som brukes av flere forretningsenheter. Gjennom strategier som "Siemens One" samarbeider vi om store prosjekter på tvers av grupper og landegrenser.

Kina og Russland er i sterk endring, og sammen med EUs utvidelse mot landene i øst åpnes det opp for nye, store forretningsmuligheter.

I januar 2005 vil Klaus Kleinfeld etterfølge Heinrich v. Pierer som president og CEO i Siemens AG. Med denne overgangen i tankene omhandlet den årlige Siemens Business Conference i oktober også fundamentale emner med betydning for selskapets fremtid. Viktige temaer som ble diskutert var Siemens' forretningsportefølje, innovasjon, kundefokus, global tilstedeværelse, medarbeiderorientering, økonomistyring og ansvarlighet både økonomisk og samfunnsmessig. Kleinfeld vil arbeide med å opprettholde kontinuitet og samtidig aktivt forme endringsprosessen i konsernet.

Siemens "Global network of innovation" består av 430 000 medarbeidere i 190 land. Nok en gang går vi for lønnsom vekst, målet er: "Go for profit and growth again in 2005".

#### Nøkkeltall for Siemens AG<sup>1)</sup>

(I millioner euro)	2004	2003	2002
Bestillingsinngang	80.830	75.056	86.214
Omsetning	75.167	74.233	84.016
Resultat etter skatt	3.405 (3.002) <sup>2)</sup>	2.445	2.597 (1.661) <sup>2)</sup>
Investeringer	1.818	3.939	810
Forskning og utviklingskostnader	5.063	5.067	8.819
Antall ansatte	430.000	417.000	426.000

1) Siemens AG har avvikende regnskapsår: 01.10.03 til 30.09.04.

2) Resultat etter skatt uten fortjeneste på salg av Infineonaksjer og ekstraordinære disposisjoner.

Mer informasjon om Siemens-konsernet på [www.siemens.com](http://www.siemens.com)

## Forskning og utvikling

### Global network of innovation

I forretningsåret 2004 investerte Siemens 5,1 milliarder euro, om lag 43 milliarder norske kroner, i forskning og utvikling. Over 45 000 medarbeidere verden over jobber innenfor dette området. De teknologiske nyvinningene kommer alle Siemens-selskaper i 190 land til gode gjennom vårt globale nettverk. Alle løsninger vi leverer til våre kunder i privat og offentlig sektor i Norge er basert på denne teknologiske utviklingen.

En stor andel av forskningen skjer innenfor kommunikasjon, transport og automatisering. Gjennom vår sterke patentportefølje er vi i teten med å utvikle trendsettende teknologi. Kritiske suksessfaktorer er teknologi som kan brukes innen en rekke områder på tvers av våre forretningsenheter, slik som programvarearkitektur, innovative materialer, bildeprosessering og sensor-systemer.

Halvparten av Siemens' forskere arbeider i Tyskland, men det er Siemens' mål å lokalisere sine forsknings- og utviklingsaktiviteter i markeder med stort potensiale innen økonomi og teknologi. I løpet av siste år har vi derfor utvidet våre aktiviteter innen forskning og utvikling i Kina.

Vi har en ledende posisjon

I forretningsåret 2004 ble det gjort 8200 oppfinnelser, 11 prosent mer enn året før. Vi leverte patentsøknader for om lag to tredjedeler av disse. Vår innovasjon har gitt Siemens en ledende posisjon i de internasjonale patentstatistikkene: Nr 1 i Tyskland, nr 2 i Europa og vi er blant de ti beste i USA.

Vår globale patentportefølje omfatter mer enn 48 000 registrerte patenter. Et stort antall patentutvekslinger og lisensavtaler bekrefter suksessen i vår portefølje. Disse avtalene gir tilgang til alle nøkkelmarkeder og støtter hele innovasjonsprosessen til fordel for våre kunder.

Mange spennende oppfinnelser

For ytterligere å motivere til innovativ innsats blir årlig en rekke av våre forskere tildelt priser som følge av sine oppfinnelser. Noen av de spennende nyvinningene som ble prisbelønt i 2004 var blant annet en oppfinnelse som gjør at et nøkkelkort med radiosignaler kan erstatte de vanlige bilnøkklene vi bruker i dag. En annen ny teknologi gjør at store mengder informasjon fra bildemateriale kan behandles statistisk, direkte av en datamaskin, blant annet til nytte innen helse og sikkerhet.

I fremtiden kan vi oppnå tryggere trafikk med Siemens-teknologi når datamaskiner i bilene kommuniserer med trafikklysene. En annen Siemens-forsker har kommet frem til en ny teknologi som sikrer at datapakker når frem til rett adresse innen IP-telefoni.

Les mer på [www.siemens.com/research-and-development](http://www.siemens.com/research-and-development)



## Sikker kommunikasjon

### Det blir tryggere å reise med tog og T-bane

Mobilnettet GSM-R gjør toget tryggere

Norge har ett av de tryggeste jernbanenettene i Europa, med dyktige fagfolk og oppdatert teknologi på alle signalanlegg og styringssystemer. Likevel kan det oppstå situasjoner som det ikke er mulig å forutse eller gardere seg mot. Da kan et ekstra kommunikasjonssystem være forskjellen på liv og død.

GSM-R er et slikt kommunikasjonssystem. Et eget, trådløst nett som kun brukes av Jernbaneverket, og som skal dekke alle jernbanestrekninger i Norge 100 prosent. I tillegg til å fungere som et ekstra sikkerhetssystem, vil GSM-R gjøre togtrafikken mer effektiv og hverdagen enklere for jernbanepersonalet.

GSM-R er utviklet av Siemens for å tilfredsstillende de spesielle utfordringene som jernbaner står overfor. Norge er blant de første landene som har tatt i bruk denne typen jernbanekommunikasjon. 32 andre europeiske land er også i ferd med å innføre GSM-R. Høsten 2003 startet utbyggingen av nettet som skal dekke hele Norge før utgangen av 2006.

Oslo får ny og sikrere T-bane

T-banen i Oslo er et av Norges travleste og viktigste kollektivtilbud, og hovedstaden er nå inne i sin største satsing på kollektivtrafikk på mange år. I tillegg til å bygge ut en ny T-banering, kjøper Oslo Sporveier 99 nye T-banepogner fra Siemens. De nye vognene skal både erstatte gammelt materiell og bidra til en kapasitetsøkning.

De nye T-banepognerne gir mindre støy både utvendig og innvendig. Sikkerheten er høyt prioritert. I motsetning til i dag blir det mulig å bevege seg innvendig fra vogn til vogn, og passasjerene får evakueringsmuligheter både foran og bak i tillegg til de vanlige sidedørene. Togføreren får svært god oversikt over passasjerene som går av og på, og dørene får et sikrere lukkesystem enn tidligere.

Med nye vogner og den nye T-baneringen som skal åpnes i 2006, får Oslo en raskere og sikrere T-bane enn tidligere. Noen av de nye T-banepognerne leveres for testing allerede i 2005, og settes inn i regulær trafikk fra 2006. De siste vognene leveres i 2008.



Foto: Øystein Grue, Jernbaneverket



Foto: Oslo Sporveier

## Helse, miljø og sikkerhet

# HMS-rapport 2004

Siemens' arbeid med HMS er forankret i våre styrende dokumenter: "Sikkerhet for mennesker med fravær av miljø- og personskader er et overordnet mål for vår virksomhet. Oppgavene som knytter seg til dette, skal løses i nært samarbeid med myndighetene, ledere og egne ansatte."

### Helse

#### Sykefravær

Arbeidet med å redusere sykefraværet står sentralt i bedriften og er ved siden av arbeidet med sikkerhet, et prioritert område. Den ekstra satsingen de to siste årene gir nå resultater.

Etter en topp i sykefraværet i første halvår av 2003, har trenden snudd slik at vi nå ser en nedgang. Sykefraværet for forretningsåret 2004 endte på 5,0 prosent, en nedgang på 1,1 prosent fra forrige forretningsår. Reduksjonen i sykefraværet omfatter alle deler av bedriften.

Fokus på dette tema, opplysningsvirksomhet, interne kurs og endringer i regelverket fra myndighetenes side, har gitt resultater. At perioden med markedstilpassing og omorganisering i bedriften er over, har også hatt en positiv innvirkning på sykefraværet.

Som et prøveprosjekt har en avdeling i bedriften blitt IA-bedrift (Inkluderende Arbeidsliv). Erfaringer fra dette prosjektet vil påvirke avgjørelsen om hvordan bedriften skal stille seg til IA fremover.

#### Helse- og miljøundersøkelser

Det gjennomføres regelmessige helse- og miljøundersøkelser i bedriften. Vi ønsker å gjennomføre slike undersøkelser i alle avdelinger hvert 3. år, basert på et standardisert spørreskjema og tilnærmet like medisinske undersøkelser. En gjennomgang av rapportene fra siste undersøkelse i Oslo viser på den positive siden at de ansatte oppfatter sine arbeidsoppgaver som stimulerende, har godt samhold til kolleger og trives godt på job-

ben. På den andre siden sier de ansatte at de har få muligheter til varierende arbeidsstillinger, til dels mye overtid og plager i hode, nakke og skuldre. Noen klager også på inneklimaet.

I økende grad benyttes arbeidsbord som også kan brukes i stående arbeidshøyde. Printere, telefaks og kopieringsmaskiner plasseres slik at de ansatte må bevege seg noen skritt, og de ansatte oppfordres til fysiske aktiviteter i fritiden og under arbeidsreisen slik at dette kan oppveie for stillesittende arbeide. Gjennom Siemenslaget har de fleste av våre medarbeidere tilgang til forskjellige fysiske aktiviteter. I Oslo og Trondheim har de ansatte tilgang til massasjestol.

### Arbeidsmiljø

#### Organisasjon

Siemens har endret sin HMS-organisasjon slik at bedriften nå har et sentralt AMU/BU hvor representanter for ledelsen, de ansatte (arbeidstakerorganisasjonene) og verneombud skal ta opp, drøfte og vedta saker vedrørende arbeidsmiljø.

Tilsvarende etableres det AMU/BU i hver divisjon fordi divisjonene er selvstendige enheter med ulike aktiviteter som ofte vil kreve fokus og engasjement på forskjellige områder.

#### Opplæring

Innen HMS har vi to ulike opplæringstyper. En grunnopplæring i HMS-arbeid som ledere, verneombud og medlemmer av AMU og avdelingsutvalg er pålagt å gjennomgå. I siste forretningsår ble slike kurs gjennomført i Bergen, Oslo og Trondheim med omlag 50 deltakere.

Den andre opplæringstypen består av faglige kurs som gir kompetanse for å utføre bestemte arbeidsoperasjoner. Felles for disse er at de skal gi deltakerne et innblikk i de farer slike operasjoner kan medføre, og hva som må gjøres for å unngå ulykker og skader på liv og eiendom.

### Vernerunder

Vi gjennomfører regelmessige vernerunder i hele bedriften. Vernerunder er meget sentralt innen arbeidet med helse, miljø og sikkerhet i alle typer arbeidsmiljø. For anleggs-, montasje- og fabrikkasjonsarbeid er regelmessige vernerunder et helt vesentlig bidrag for å øke sikkerheten og bedre arbeidsmiljøet på stedet.

### Ytre miljø

#### Energiforbruk

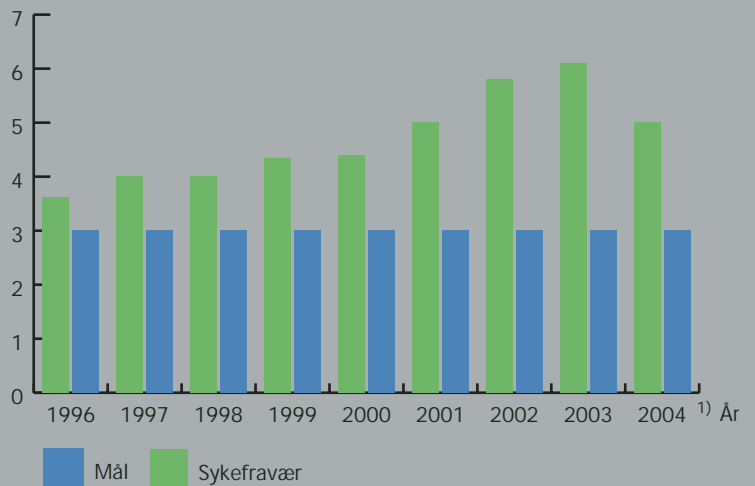
Det er fortsatt fokus på bruk av energi i bedriften selv om vi ikke har kommet så langt som vi ønsker. Usikkerhet rundt fremtidig bruk av en del av bygningsmassen gjør at man er svært forsiktig med å foreta investeringer med lengre avskrivningstid enn 2-3 år. Det blir en oppgave i tiden fremover å finne de enhetene og funksjonene som har et potensiale for innsparring innen oppvarming, kjøling, ventilasjon og belysning.

I siste forretningsår har energiforbruket vært 2,3 GWh lavere enn forrige forretningsår. Det skyldes fokus på energiforbruket, men også tilpasningen av bygningsmassen og endringer av leieforhold. Reduksjonen besto av 0,3 GWh elektrisk strøm, mens 2 GWh var redusert forbruk av fjernvarme, hovedsakelig i Oslo.

Totalt var forbruket i Siemens AS 30,6 GWh mot 32,9 året før. Oversikten over energiforbruket dekker Siemens AS med leietakere i Oslo, Bergen og Trondheim og de fleste av våre avdelingskontorer.

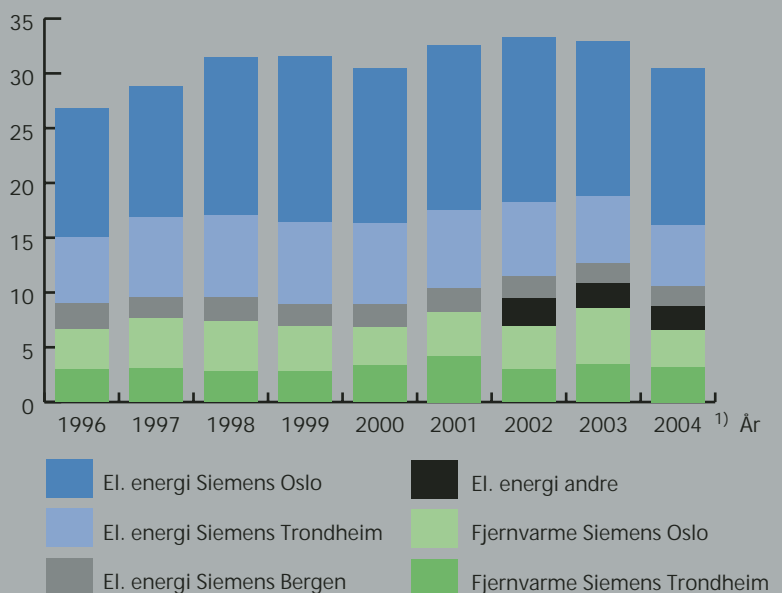
### Sykefravær

Sykefravær i prosent



### Energiforbruk

GWh

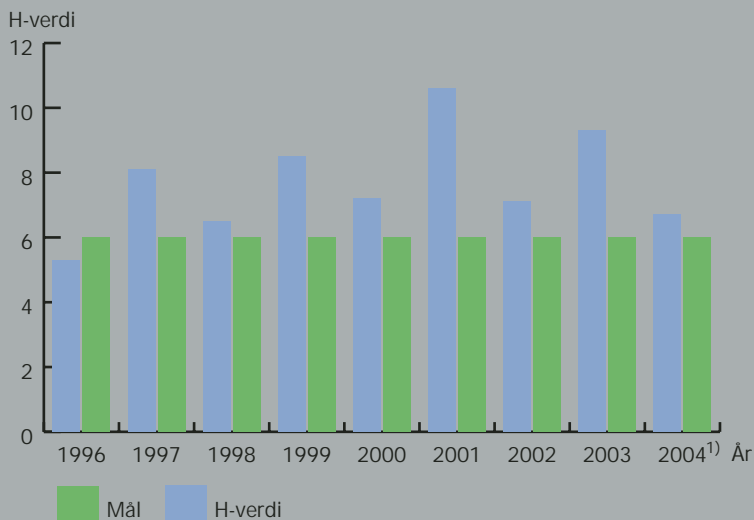


1) 2003-2004 viser tall for forretningsåret (01.10-30.09),  
2002 og bakover for kalenderåret.

## Avfall for gjenbruk, sortering, forbrenning og deponering



## H-verdi <sup>2)</sup>



1) 2003-2004 viser tall for forretningsåret (01.10.-30.09.),  
2002 og bakover for kalenderåret.

2) H-verdi er antall ulykker med sykefravær per en million arbeidede timer.

## Avfallshåndtering

Siemens overlater i stor grad avfallssortering til eksterne firma. Dette gjelder spesielt avfall fra ombyggingsarbeider og rydding.

Diagrammet for avfallshåndtering gir inntrykk av store usorterte avfallsmengder, men dette er ikke riktig. Siemens betaler for sortering, men de profesjonelle mottakerne har svært sjelden målinger for slik sortering av avfallet.

Avfallet stammer fra våre lokasjoner i Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger og omfatter også alle eksterne leietagere. Ved avdelingskontorene har man i stor grad fellesordninger med andre leietagere i gården.

## Utslipp

Bedriften har bare ubetydelige utslipp til luft fra noen få arbeidsplasser i fabrikkene i Trondheim. Det dreier seg om avslag ved sveising og lodding og gir ikke krav til konsesjon eller måling.

## Bruk av kjemikalier

Det er ikke mulig å drive vår virksomhet helt uten bruk av kjemiske stoffer. Det er vanskelig å ha målinger for dette, men det dreier seg om svært små mengder.

Det er i alt nesten 200 stoffer som er oppført med datablad i bedriftens stoffkartotek: Seks er giftige, hvorav to av disse gjelder bensin.

## EE-avfall

Siemens er medlem av returorganisasjonene RENAS og ELRETUR og gir slik sitt bidrag til den positive utviklingen i landet for denne avfallstypen. Målet som ble satt i 1998 av Miljøverndepartementet og bransjeorganisasjonene om 80 prosent returmengde av solgt elektrisk/elektronisk utstyr, ble oppnådd med god margin før fristen 1. juli 2004.

Siemens leverte siste år nesten 32 tonn slikt utstyr. Utfordringen fremover, for både Siemens og resten av samfunnet, blir å øke returprosenten for elektronisk småapparat som mobiltelefoner, elektroniske kamera og klokker.



## Vann

Vannforbruket i bedriften følges opp regelmessig, og det brukes ikke lenger vann i noen del av produksjonen. Forbruket er ca 30 000 m<sup>3</sup>/år og mengden er avtagende. Bedriften har ingen utslipp til vann.

## Transport

Bedriften har ingen varetransport i egen regi, men kjøper slike tjenester av eksterne leverandører. Tall for slik transport er vanskelig tilgjengelig, fordi mye foregår som fellestransport med andre bedrifter.

Vi har imidlertid et stort behov for persontransport som dekkes ved bruk av leasingbiler, private biler, leiebiler og taxi. Total kjørelengde for disse bilene i siste forretningsår var 8,7 millioner km. Tallet er lavere enn fjorårets kjørelengde.

I tillegg brukes i stor grad fly til forretningsreiser både innenlands og utenlands. Siemens skiftet reisebyrå midt i forretningsåret, og det har ikke vært mulig å skaffe nøyaktige tall for omfanget av flyreiser.

## Sikkerhet

### Ulykker og skader

Antallet skader som skjer i tjeneste varierer ganske mye fra år til år. I siste forretningsår var det relativt få ulykker og skader. Tross høy beskjeftigelse i alle avdelinger hvor skadene normalt oppstår, oppnådde vi en H-verdi i nærheten av bedriftens mål på 6. I fjor lå vi godt over. Det gode resultatet har trolig sammenheng med en pågående aksjon i divisjon Electrical Installations for å få inn flere meldinger om "farlige forhold" på arbeidsplassen. Aksjonen fører til stort fokus på arbeidet med sikkerhet.

Det var ingen alvorlige ulykker siste år, verken på liv eller eiendom. I alt hadde vi 77 uhell. 48 var mindre uhell som medførte småskader uten sykefravær, mens 29 ga sykefravær og inngår dermed i bedriftens H-verdi. Fraværsdager som følge av ulykker og skader utgjorde 816 dager, en ubetydelig andel av det totale sykefraværet.

Meldingene om "farlige forhold" gir et godt bilde av hva våre ansatte opplever og ser i bedriften og ute på bygg og anlegg. En analyse av 400 slike meldinger fra det første halvåret i 2004 viser at "mangelfullt rekkverk" (stillaser og åpninger) topper oversikten, fulgt av "skliing/glatt underlag", "uorden", "usikrede utsparringer/hull", "usikkert område under" (f.eks. stillaser/lift) og "fallende gjenstander". Mange av forholdene gjelder andre bedrifter og deres ansatte, men ettersom det skjer på områder der Siemens-ansatte også arbeider, er de viktige å få innrapportert og gjort noe med.



## Samfunnsansvar

### Vi yter viktige bidrag til samfunnet

I over 100 år har Siemens i Norge arbeidet for å være en seriøs bidragsyter til miljøets og samfunnets beste. Denne visjonen gjelder like mye for forretningsdriften, HMS-arbeidet og utviklingen av våre medarbeidere, som for den støtten vi bidrar med gjennom sponsorater til kultur og ulike institusjoner i nærmiljøet.

Med 3.400 medarbeidere lokalisert på 21 steder, er Siemens-gruppen en av Norges største arbeidsgivere og en viktig del av lokalsamfunnene landet rundt.

En av Siemens' viktigste samfunnsoppgaver er leveranser til infrastrukturprosjekter og offentlig sektor på områder som samferdsel, helse, telekommunikasjon, energi og utdanning. Våre kunder har vist oss tillit gjennom flere viktige kontrakter innen disse feltene i siste forretningsår.

#### Følger etiske retningslinjer

Uetiske forretningsmetoder som bestikkelser og korrupsjon er et globalt problem som ikke aksepteres i Siemens-konsernet. Vår troverdighet er en del av Siemens' varemerke, og derfor arbeider vi kontinuerlig med å sikre at vår bedriftsfilosofi og våre etiske retningslinjer er kjent, akseptert og førende for våre forretninger og vår adferd.

Business Conduct Guidelines er våre felles globale retningslinjer for god forretningsadferd. Alle våre ledere har gitt sin bekreftende signatur på at retningslinjene aksepteres. Personaldirektøren er "Compliance Officer" og har ansvaret for at retningslinjene etterleves, i tillegg kontrolleres dette av internrevisjonen.

#### Ønsker bedre helse og miljø

Siemens arbeider med å legge forholdene til rette for miljøvennlige arbeidsreiser til og fra jobb både for syklende og gående. I Oslo skjer dette i regi av Smart-prosjektet som omfatter lokale bedrifter og myndigheter, Syklistenes landsforening, Oslo Sporveier, Norges Automobilforbund og Bilkollektivet.

I tillegg til å spare miljøet, kan økt fysisk aktivitet bidra til å redusere sykefraværet fordi det blir en motvekt til stillesittende arbeid. Gjennom Siemens-laget organise-





res også flere forskjellige treningsaktiviteter for medarbeiderne. Det legges opp til intern konkurranse mellom Siemens' avdelingskontorer om sykling og gåing til jobben. Konkurransen skjer via Norges Bedriftsidrettsforbunds "Sykle til jobben-aksjon". I 2004 vant Siemens i Stavanger denne konkurransen.

#### PCer til skoleverket

Siemens har i flere år hatt en ordning med å gi brukte PCer til skoleverket. Siste forretningsår ble få PCer sendt til skoleverket i Oslo. Årsaken er at det har vært for høye kostnader og mye arbeid forbundet med klargjøring av PCer som skal gis bort. Dette arbeidet vil i forretningsåret 2005 bli videreført i andre former. Siemens er i ferd med å inngå en avtale med en ny aktør som også vil dekke flere av Siemens' lokasjoner enn Oslo.

#### Kunst og teknikk

Kulturlivet er en viktig del av vårt moderne samfunn og ved å støtte kulturinstitusjoner gir Siemens viktig samfunnsstøtte. Vår sponning er ikke ren mesenvirksomhet, men et kreativt og utviklende samarbeid der begge parter har glede av hverandre.

Siemens har to hovedsponsorater, Den Norske Opera (DNO) og Norsk Teknisk Museum (NTM). Vi har i flere år kombinert de to sponsoravtalene med gode synergi-effekter, blant annet med kundearrangementer og spennende kursopplegg. På denne måten utvikles et unikt kommunikasjonskonsept for brobygging mellom kunst og teknologi.

Siemens er også hovedsponsor for NTMs Vitensenter, hvor den nyeste avdelingen er Robotsenteret som ble åpnet i mai 2004. Hovedmålsetningen til Vitensenteret er å pirre nysgjerrigheten og undringen til barn og ungdom innenfor matematikk, naturvitenskap og teknologi. Forhåpentligvis blir mange av disse barna våre kommende arbeidstakere.

30. september åpnet Kunstpassasjen på Jernbanetorget T-banestasjon i Oslo, et samarbeid mellom Siemens, T-banen og Astrup Fearnley museet.

Kunstpassasjen bruker moderne teknologi for å skape en ny arena for nasjonal og internasjonal samtidskunst. Slik bidrar vi ytterligere til å bygge bro mellom kunst og teknologi.

#### Økt fokus på sosiosponsing

Hvert år støtter Siemens en rekke gode formål i våre nærmiljøer rundt omkring i landet. I tillegg bidrar vi til en rekke humanitære prosjekter, blant annet har vi støttet TV-aksjonen i flere år. Vi er nå inne i siste fase i arbeidet med å velge et større humanitært prosjekt som vi skal støtte over lengre tid. Vi ønsker at dette skal bli et prosjekt som også mange medarbeidere involverer seg i.

#### Vi skaper et innovativt nettverk

Siemens skal være et innovativt og verdiskapende nettverk både lokalt og globalt. Dette stiller høye krav til våre ledere og medarbeidere. Vi arbeider målrettet med å rekruttere og beholde kunnskapsrike lagspillere som har evnen til å omsette sin kompetanse i resultater og som løpende videreutvikler seg sammen med bedriften.

#### Attraktiv arbeidsgiver

Hvert år gjennomfører Universum en undersøkelse blant avgangsstudenter i Norge. Undersøkelsen viser at Siemens anses som en stadig mer attraktiv arbeidsgiver. Blant teknologistudenter avanserte Siemens siste år fire plasser, til en 8. plass. Blant økonomistudenter har vi avansert med fjorten plasser til 30. plass.

Internasjonal erfaringsbakgrunn blir stadig viktigere når Siemens rekrutterer til nøkkelposisjoner både i Norge og resten av verden. Økt utveksling av medarbeidere internasjonalt er derfor et viktig overordnet mål for perioden 2003 til 2006. Dette passer også godt til mange nyutdannede teknologers og økonomers karrieremål om å arbeide internasjonalt.

#### Spennende samarbeid med videregående skoler

Siemens har det siste året også videreutviklet sin kontakt mot videregående skoler flere steder i landet. Vi er blant

annet engasjert i Ungt Entreprenørskap og deler ut innovasjonsprisen til beste innovative produkt eller tjeneste i NM for ungdomsbedrifter.

Siemens har også inngått forpliktende partnerskapsavtaler med tre videregående skoler: Ladejarlen på Vikhammer, Malvik i Trondheim og Ulsrud i Oslo. Bedriften bidrar aktivt i fagopplæringen og til stimulering av entreprenørskap og kunnskapsutveksling mellom næringsliv og skole. Siemens har, som prisbelønnet demonstrasjonsbedrift, i samarbeid med Malvik videregående skole fått offentlig godkjenning for en toårig forsøksordning der elever får all sin elektrofaglige opplæring i bedriften. Hensikten er å heve kvaliteten i fagopplæringen, samt å bedre læringseffekten ved å knytte teori og praksis nært sammen. Gjennom dette vil vi også gi studentene bedre forståelse for deres yrkesmuligheter.

#### Lederutvikling blir høyt prioritert

Forretningsåret 2004 har vært et svært aktivt år for lederutvikling. Både når det gjelder grunnleggende tilbud til nye ledere, men også i høy grad for våre etablerte lederutviklingsprogrammer. Her har Siemens i Norge påtatt seg ansvaret for å organisere tilbudene for søsterselskapene i hele Skandinavia.

Som ledd i lederutviklingen har mer enn 160 ledere i Siemens fått praktisk opplæring i bedriftens konsept for konflikthåndtering. Mot slutten av forretningsåret har bedriften også igangsatt implementeringen av et målrettet konsept for videreutvikling av våre prosjektledere: PM@Siemens. Dette arbeidet prioriteres høyt i kommende forretningsår og får en sentral plass i bedriftens lederutvikling.

#### Viktig skandinavisk samarbeid

Samarbeidet i de tre skandinaviske landene har det siste året utviklet seg videre på flere av konsernets forretningsområder. Også når det gjelder infrastruktur (felles ERP-løsning) og innen Human Resource Management utnyttes kompetanse og personell i stadig økende grad på tvers av landegrensene. Dette er en utvikling vi ventet vil øke ytterligere i kommende år.





