

西门子：下一步“卖”的是“变态”部门？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A5\\_BF\\_E9\\_97\\_A8\\_E5\\_AD\\_90\\_EF\\_c70\\_159115.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E8_A5_BF_E9_97_A8_E5_AD_90_EF_c70_159115.htm) 诺基亚西门子网络业务合并消息一出，事先完全没有准备的西门子通信集团内部炸开了锅，大家最关心的是职位与薪酬调整。另一个讨论最热的话题，是下一个被割让的部门将是哪一个。事实上，相比当初西门子通信并入华为的消息，其内部员工显然对这一组合更乐观与充满希望。西门子员工开始在想，西门子最让人留恋的是什么。来源：www.examda.com 合并消息宣布后，我很快拨通了西门子总部CEO科菲德的办公室电话，其助理甜美而温柔的声音让我不得不联想，西门子中国公司里那一群傲艳群芳的美女，如果一同被“卖”，将会面临怎样的光景。大家都认为西门子与诺基亚的组合力是最强的，且不说能力和设备的互补，更重要的是欧洲文化更为相近，如果让早已习惯朝九晚五的欧洲企业人去融入吃苦肯干的华为这样的加班文化，估计好日子也不远了。公司内部都知道，这次重组出去的工程运营部一直利润比较高。因此，最盛行的一种说法是，西门子这样做，相当于把利润高的部分分割，控制资产与财务，利润增值还在自己手里。剩下的部分，就准备继续“卖”。被西门子通信员工评为最“变态”的部门，是企业服务部(SBS)，目前被“卖”的呼声也最高。这一部门是提供IP管理，业务可用性服务，企业系统管理、升级、安全和实施服务等，既对内也对外开放业务，然而由于外部影响力不够，主要还是依靠内部业务，其对内报价甚至远高于外部报价，成了靠赚自己人的钱为生的尴尬部门。公司内

的培训部，也有同样的现象，培训部本来要打造西门子特色的专业培训学校，然而其内部培训价格比外部培训机构高得多，这让很多人匪夷所思。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)