

Dagens Næringsliv

www.dn.no

JOB & LEDELSE

Fant sin egen lederstil

Forbrukerombud Gry Nergård (47).

Side 20-21



Derfor sitter dårlige sjefer trygt

Endelig mandag Side 22

Jakter oljehoder i utlandet

Finn-Einar Mæle finner ikke nok folk i Norge. Side 18-19



Mandag 6. mai 2013

UKE 19 NR. 103 - Årg. 124

Løssalg kr. 30

263.000 lesere hver dag



SAS må betale Widerøe ukjent beløp

SAS-sjef Rickard Gustafson solgte 80 prosent av selskapet fredag. Nå skal selskapet tilføres mer egenkapital. Side 6-7

ETTERBØRS

Rydder opp i 40 år gamle sex-skandaler

Side 40-41

Nøkkeltall Børs s. 34-39

Fra torsdag kl 18.00 til slutt fredag

Dollar	Øre	Euro	Øre
5,80	0	7,61	3
Pund	Øre	100 SEK	Øre
9,03	3	89,17	38
Hovedindeksen Oslo Børs (OSEBX)			1,51 %
483,71			
Nordsjøolje Brent, 1. pos.		2,88 USD	
104,19			
Pengemarkedsrente 3 måneder		-2 basispunkter	
1,77			

Nye avskrivningsregler og lavere selskaps-skatt

Kuppet sitt eget utvalg

HILSEN JENS. Statsminister Jens Stoltenberg presenterte endringene igår. Foto: Thomas Haugersveen

Tatt på sengen: Før regjeringens eget ekspertutvalg har rukket å utrede spørsmålet, senker Stoltenberg-regjeringen selskapskatten og endrer avskrivningsreglene. – De bryter med to grunnprinsipper i skattesystemet, sier ekspertutvalgets leder Hans Henrik Scheel. SIDE 8, 9, 10 og 11

Manko på folk til oljeutleie

Må til utlandet: Bemanningsbyråer i Stavanger-regionen klarer ikke å dekke etterspørselen etter folk til oljebransjen. Et konsultantselskap etablerte kontorer i åtte land ifjor for å rekruttere ingeniører og prosjektpersonell.

ARBEIDSLIV

ASGAUT NÆSS
SANDNES/STAVANGER

— Vi har et kjempetrøkk. Vi kunne ha levert enda mer hvis vi hadde hatt tilgang på flere folk. Etterspørselen er større enn tilgangen, sier Lars Engvik, administrerende direktør i konsultantselskapet RC Consultants (RCC) i Sandnes.

RCC er blant de største aktorene i bransjen og vil trolig passere en milliard kroner i omsetning i år. Ambisjonen er en vekst på 20 til 30 prosent. Selskapet er eid av V. Group med hovedkontor i London.

Daglig leder og eier Finn-Einar Mæle hos den noe mindre aktøren FinnPersonal & Rekruttering har også utfordringer med å finne nok folk til områdene de leier ut konsulenter til, som er innen økonomi, finans, HR, administrasjon og innkjøp. De driver også rekruttering hvor de merker stor pågang.

78 ledige

— Vi har for tiden cirka 60 ledige posisjoner innen konsulentutleie og 18 posisjoner innen rekruttering, sier Mæle.

FinnPersonal omsatte for 83 millioner kroner ifjor, opp fra 69 millioner kroner året før.

— De fire første månedene i år har vi opplevd ytterligere omsetningsvekst på cirka 28 prosent. Denne veksten ser ut til å fortsette. Vi har cirka 130 konsulenter i jobb i dag. Det er 30 prosent flere enn ifjor på samme tid, sier Mæle.



KONSULENT. Finn-Einar Mæle (til venstre) og HR-sjef Sirine Fodstad i Centrica gjennomgår noen detaljer med konsulent Oddvar A. Aardahl.

Han sier at konsulentene deres har en årslønn varierende fra 600.000 kroner til 1,8 millioner kroner avhengig av kompetanse og erfaring.

RCC formidler ingeniører, personell til prosjektstyring og en del driftspersonell. Selskapet har cirka 400 ingeniører i stallen totalt, hvorav 100 til 150 utenlandske.

— Våre kunder er oljeselskaper pluss mange av de store leverandørene som har et stort behov grunnet det høye aktivitetsnivået. Med så stor rift som det er nå er det vanskelig å få tak i folk. Ifjor etablerte vi kontorer i Russland, Polen, Romania, Bulgaria, India, Filippinene, Singapore og i Storbritannia. Dette var primært for å rekruttere ingeniører og prosjektpersonell til Nordsjømarkedet, sier Engvik.

I dag er mer enn 90 prosent av omsetningen til RCC relatert til norsk sokkel. Etterhvert ser Engvik for seg at de i større grad blir med norske kunder ut i

tillegg til at selskapet har ambisjon om å gå inn i andre markeder.

— Vi har rammeavtaler med de fleste store oljeselskapene og en del av de store serviceselskapene. Veldig mange av våre konsulenter er rekruttert for dedikerte prosjekter. Men mange går fra prosjekt til prosjekt og har vært med i mange år, sier Engvik.

Begynte å ta av

Fra 2010 til 2011 økte RCC omsetningen med 205 millioner til 956 millioner kroner.

— Det begynte å ta av skikkelig i slutten av 2010 og begynnelsen av 2011, sier Engvik.

Ifjor ble omsetningen litt lavere enn året før, men i år er det duket for ny vekst:

— Vi har ambisjoner om å få til en vekst på 20 til 30 prosent. Det er ikke usannsynlig at vi passerer milliarder i år. Vi er relativt fornøyde med horisonten og ser at de neste fem til ti årene viser prognosene stort trykk, sier han.



■ STOR RIFT. — Med så stor rift som det er nå er det vanskelig å få tak i folk, sier administrerende direktør Lars Engvik i konsultantselskapet RCC. Begge foto: Kent Skibstad

Pendler fra Trondheim

STAVANGER: Konsulent Oddvar A. Aardahl (48) har ukependlet fra Trondheim til Stavanger i fire år og begynte som konsulent på regnskapsavdelingen til operatørselskapet Centrica i februar 2012. Her er han rådgiver innen regnskap og økonomi og er utleid av FinnPersonal & Rekruttering.

Før det var han konsernregnskapssjef hos Ocean Rig på Forus i Sandnes, også det som konsulent.

— Fordelen med å være konsulent er den friheten du har til å bestemme selv hva du ønsker å jobbe med pluss at det har et økonomisk aspekt. Jeg ville tjent mindre som fast ansatt, sier Aardahl.

Aardahl er utdannet som statsautorisert revisor. Han har jobbet i to av de store revisjonsselskapene i 18 år og er i

tillegg siviløkonom.

— Etter mange års erfaring som revisor har jeg godt grunnlag for å gi råd til selskaper som Centrica. Når det gjelder horisont tenker jeg ett år om gangen. Det er helt normalt som konsulent. Jeg har også ett års gjensidig varighet på kontrakten, sier Aardahl.

Aardahl er bosatt i Trondheim og sier han pendler til Stavanger fordi det er et stort behov for kompetansen hans.

— Direkteflyet vi tar fra Trondheim til Stavanger hver mandag morgen er helt fullt med stort sett de samme folkene hver gang. Det sier litt om markedet. Jeg er på hils med mange. Jeg har jo sett dem i fire år, sier Aardahl.



Helt avhengige av konsulenter

STAVANGER: Det britisk eide operatørselskapet Centrica har vokst fra 20 til 150 ansatte i Norge de siste tre årene. En tredjedel er innleide konsulenter.

På regnskapsavdelingen i Centricas norske hovedkvarter i Veritas-bygget i Stavanger jobber Oddvar A. Aardahl som rådgiver innen regnskap og økonomi. Han er konsulent utleid av FinnPersonal & Rekruttering.

– Vi er helt avhengige av å bruke konsulenter. Det er en del av forretningsmodellen, sier HR- og kommunikasjonssjef Sirine Fodstad i Centrica.

Fodstad sier Centrica er en stor og kjent organisasjon i England som blant annet eier British Gas, men mener selskapet kanskje er mindre kjent i Norge. I slutten av 2011 kjøpte Centrica feltandeler på

norsk sokkel for cirka ti milliarder kroner. I tillegg er selskapet tildelt andeler gjennom lisensrunder.

– I 2010 hadde vi 20 ansatte i Norge. Nå er antallet økt til

” Vi er helt avhengige av å bruke konsulenter. Det er en del av forretningsmodellen

Sirine Fodstad, HR- og kommunikasjonssjef Centrica

150, hvorav 50 er konsulenter. Vi er helt avhengige av FinnPersonal og andre aktører som kan gi oss kompetanse samtidig som vi ansetter egne folk, sier Fodstad.

Hun sier en del konsulenter har så spesifikk kompetanse at de ikke ønsker å ansette.

– Dessuten er markedet utrolig stramt. Alle kjemper om de samme folkene. Det er ikke nok å betale godt. Vi må også tilby andre ting. Det går ofte i spennende arbeidsoppgaver, noe de kan bruke kompetansen på og føle at de vokser på cv-en, sier Fodstad.

Fodstad sier mange ønsker å være konsulenter.

– De får godt betalt. Hvis de etter et halvt eller helt år ikke ønsker å være der lenger kan de plukke opp vesken sin og gå, sier hun.

Fodstad tror de kommer til å beholde en stor andel konsulenter.

– Vi fortsetter å vokse både på konsulenter og fast ansatte. I våre tre- til femårsplaner er det ikke tegn til at aktivitetene skal avta. Vi har også en strategi om nye områder som for eksempel Barentshavet, sier Fodstad.

NHH



«God balanse mellom dybde- og breddekunnskap»

Øystein Larsen, adm.dir, Selantic AS

EXECUTIVE MBA
STRATEGISK LEDELSE