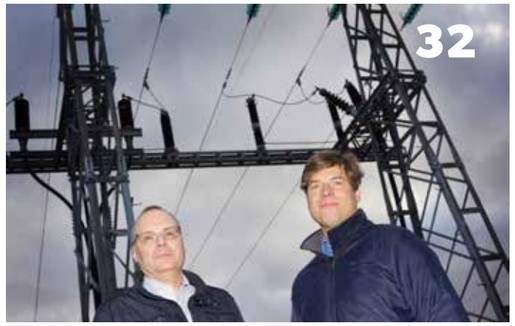
INTERNMAGASIN FOR LYSE | NR. 2 2018

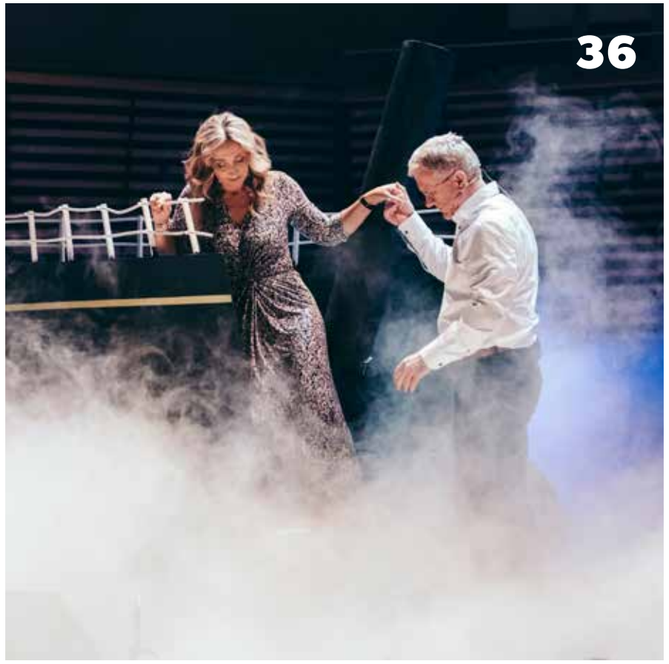
LYSE SIDER

Nå begynner det

Det siste året har Viking fotballklubb opplevd et rørende engasjementet fra lokalmiljøet, bedrifter, samarbeidspartnere og sponsorer. Under nedturer. Og oppturer.

HALVFULLT ELLER HALVTOMT? | TØFFERE KAMP OM DE BESTE | LYSE-MODELL SLÅR AN INTERNASJONALT





4 • TØFFERE KAMP OM DE BESTE
Pilene peker oppover på arbeidsmarkedet og dermed er det godt trøkk i Lyses HR-avdelingen. Hverdagen dreier seg både om å ha gode arbeidsvilkår for allerede fast ansatte og jakte på de beste hodene.

8 • FRIDDE TIL KUNDENE MED PAPIR
Det trykte mediets tid er heldigvis ikke over! Med god informasjon der språk, innhold, innpakning og riktig kanal ble brukt – når Altibox frem til kunder i alle aldre.

10 • HALVFULLT ELLER HALVTOMT?
Lyse Produksjon hadde i utgangspunktet rigget seg for et spesielt år der Lysebotn 2 blant annet skulle ferdigstilles og gjøres ferdig. At været ble så spesielt fikk pulsen i Lyse Produksjon til å slå litt ekstra fort.

16 • VIKING E TEBAGE!
Vi har ropt og skreket, fortvilet og ledd. Men mest av alt har vi dette året brukt tiden vår til det vi synes er viktigst som hovedsponsor; Heia på Viking!

24 • KJØLING FRA FJORDBUNNEN
Vi har en skatt som både er kortreist, dyp og akkurat passe kald. Kjøling fra Gandsfjorden er en tjeneste Lyse Neo nå bygger ut.

28 • CYBERMAN
Etter knappe to måneder i ny jobb er Jens Kristian Roland så vidt varm i trøya. Det kommer godt med når han får heite cybersaker som skal løses.

32 • LYSE-MODELL SLÅR AN INTERNASJONALT
Sigve Hamran i Lyse Elnett bidro til køer på gangen da han presenterte Lyse Elnetts nye grunnmur i digitaliseringen.

36 • PERSPEKTIV 2018
I begynnelsen av november markerte vi tjue-åringen Lyse i stor stil, i Stavanger konserthus med bidrag fra både eksterne og interne på scenen.

LYSE
SIDER

Design: Ivar Oftedal Design
Trykk: Gunnarshaug
Opplag: 2500

Redaksjonen: Kristin Støle Kalgraff (red.), Ingvild Ween, Marita Omdal og Lars Rasdal.

Redaksjonen avsluttet 4. desember 2018

Det er ansatt mange nye ansikter innenfor vidt forskjellige områder i Lyse-konsernet den siste tiden. Noen av dem er fra venstre Øivind Fandrem Høivik (sivilingeniør elkraft), Ole-Henrik Borlaug (software spesialist), Svein Erik Muri Lindø (teknisk rådgiver SCM), Leikny Lunde Marthinsen (seniorrådgiver Underholdning), Kristin Rekdal (prosjektingeniør). Bak f.v Yvonne Maria Rørvik (UX-designer) og Ole Christian Galde (prosjektingeniør).

– TØFFERE KAMP OM DE BESTE

En region preget av oppgang gjør at Lyses HR-avdeling må jobbe smartere og ta i bruk nye virkemidler for å få tak i de beste kandidatene.

TEKST **MARITA OMDAL**
FOTO **MARITA OMDAL** OG **KRISTIN STØLE KALGRAFF**

At det skjer mye positivt i regionen, er også bra for Lyse. Prosjekter, infrastruktur, og annen aktivitet gjør Lyses tjenester attraktive. Lyses HR-avdeling jobber med å få tak i de beste, nye medarbeiderne, og samtidig sikre at de som allerede jobber i Lyse trives og fortsetter i jobbene sine. Dette arbeidet har tilspisset seg i takt med endringer i regionen.

– På grunn av nedgangen i oljemarkedet de siste årene, har vi hatt flere kandidater å velge mellom. Men nå er pilene på vei oppover igjen. Det har gjort det tøffere å få tak i de beste kandidatene innen spesielle områder, for eksempel IT, og vi må forvente at det kan bli mer utfordrende når flere selskaper ansetter fremover, sier konserndirektør HR Gyrid Holmen i Lyse.

Så langt i 2018 har Holmen og hennes avdeling gjort 145 ansettelser. Det er hardest kamp om stillingene hvor også konsulenthus og andre selskaper søker samme kompetanse innenfor IT, teknologi og prosjekt. Samtidig opplever HR at fornybar energi og ny teknologi tiltrekker seg unge – men også erfarne ansatte.

Trude Marit Risnes, administrerende direktør Lyse Energisalg.

FRA KOMMUNETOPP TIL DIREKTØR I LYSE

En av stillingene Lyse skulle besette tidligere i år, var administrerende direktør i strømselskapet Lyse Energisalg. Trude Marit Risnes hadde akkurat startet i en direktørstilling i Stavanger kommune da hun ble kontaktet om jobben. Mange lederstillinger blir besatt på denne måten, og Trude Marit kan ikke huske at hun har søkt på mer enn èn stilling i sin karriere.

– Lyse har et godt omdømme i regionen, og står sentralt i overgangen fra et fossilt til et fornybart og elektrifisert samfunn. Den historien vil jeg være en del av, og jeg synes det er så meningsfylt å gå på jobb når man er en del av noe som er større enn en selv, sier Trude Marit, som valgte å takke ja til stillingen og begynte i Lyse i høst.

At det å begynne i Lyse er et verdivalg, går igjen hos flere nyansatte.

– Når vi gjennomfører «ny i Lyse»-samlinger, er verdivalg ofte en tilbakemelding vi får fra de nyansatte på spørsmål om hvorfor de velger å begynne i Lyse. Det betyr noe at vi har hovedkontor i Stavanger og har eierskap lokalt, og det er jo svært gledelig å høre, sier Gyrid.

Trude Marit Risnes trekker også frem den enorme transformasjonen som kraftbransjen står overfor i overgangen fra fossilt til fornybart som en spennende utfordring for henne personlig i den nye jobben.

– Jeg synes det er enormt kjekt å jobbe med forretningsutvikling og kommersielt med kunder. Det er kanskje den største forskjellen fra det offentlige, hvor det ikke er den samme konkurransesituasjonen og markedskrefter i sving. Her får jeg bryne meg på forretningsmodeller som stadig er i endring, sier Risnes.

FRA SOMMERJOBB TIL FAST JOBB

Ole Christian Galde er også nyansatt i Lyse som prosjektingeniør. Men det er ikke hans første erfaring med Lyse, han hadde nemlig sommerjobb i Lyse Elnett i fjor. Det skulle vise seg å bli avgjørende for karrierevalget for den nå ferdigutdannede elkraftingeniøren.

– Jeg ble overbevist om at en jobb i Lyse Elnett var det rette for meg, og Lyse er en arbeidsplass med godt arbeidsmiljø hvor jeg hele tiden får faglige utfordringer, sier Ole Christian, som også har fagbrev som elektriker og har gått teknisk fagskole.

SHOW, DON´T TELL

Høyt utdannede og godt kvalifiserte søkere er enhver HR-avdeling sin drøm. Med et konkurransemarked i endring, har også måten å utlyse stillinger på gjennomgått et ansiktsløft i Lyse i år. En rekke stillingsannonser ble utformet digitalt i videoformat.

– Hvis et bilde sier er enn 1000 ord, hvor mange ord forteller da en video?

En ivrig Gyrid både spør og svarer, før hun fortsetter:

– Med et endret konkurransebilde så stiller det enda større krav til hvordan vi jobber. Vi vil fremover øke fokus på Employer Branding, og ønsker blant annet å knytte til oss gode kandidater før de er ferdigutdannet. For Lyse sin del er medarbeiderne vår viktigste ressurs, sier Gyrid Holmen, som akkurat nå skal finne de riktige kandidatene til 68 stillinger i Lyse-konsernet.

ANSETTER KUNDE-BEHANDLERE MED SPILL-ERFARING

Mange egenskaper er overførbare fra data-spilling til arbeidslivet.

Linn Jordbakke i Lyse Dialog har i en årrekke vært bevisst på spillerfaring hos jobbsøkere når hun skal skaffe de rette kandidatene til Lyse Dialogs kundeserviceavdeling i Porsgrunn. De 35 ansatte i avdelingen jobber med en rekke kundeservicetjenester knyttet til fibernett. I arbeidshverdagen kommer egenskaper fra dataspill godt med.

– Spillerfaring sier noe om egenskapene til de som søker jobb hos oss. Veldig mange egenskaper er overførbare fra spilling til arbeidslivet. Særlig hos oss hvor det er viktig både hvordan man snakker og hvordan man lytter til kunden. Samtidig må man være løsningsorientert, og ha en viss teknisk forståelse for å kunne hjelpe kundene med ulike problemstillinger, sier Jordbakke.

Denne høsten har rekrutteringsselskapet Manpower endret CV-skjemaene sine til å inkludere «spillerfaring» som et eget punkt. Siden den gang har over tusen kandidater satt spillerfaringen sin på CV-en.

– Spilling er en av Norges mest populære hobbyer, og over halvparten av norske ungdommer mellom 16-24 år spiller digitale spill en gjennomsnittsdag. Stadig mer forskning viser at spill trener en rekke positive egenskaper, som romforståelse, problemløsning, samhandling og kommunikasjon, sier Emilia Styka, rekrutteringsrådgiver i Manpower.

I Lyse har man lenge vært opptatt av å spørre om spillerfaring i intervjuer.

– Spillerfaring alene er ikke nok til å bli ansatt, men det kan være en interessant og positiv side ved en kandidat. Dersom vedkommende har vært rangert høyt i et anerkjent spill, hvor ferdigheter som er viktige for oss er viktige i spillet, gir det oss en indikasjon på at vedkommende kan passe inn, sier Jordbakke.

HEADHUNTEREN BLE HEADHUNTET

Stig Finnerud, ny leder for rekruttering i Lyse, har frem til i høst vært rekrutteringskonsulent i Visindi, og har bidratt til et titalls ansettelser i Lyse de siste tre årene. Han har hatt et godt samarbeid med Pål M. Svanes, tidligere leder for rekruttering i Lyse. Da Svanes skulle skifte jobb, ble det ledig en stilling som rekrutteringskonsulent Finnerud så på som mer enn interessant. Han ville ikke bare bistå denne gang. Han søkte på jobben, og etter en grundig ansettelsesprosess, var det han som ble tilbud stillingen blant 70 søkere.

– For meg så har Lyse alltid vært et attraktivt selskap å jobbe for, og jeg er både glad og stolt av å få muligheten til å jobbe i Lyse, sier Stig Finnerud.

Stig anslår at han har bidratt til at et sted mellom 200-250 stillinger har blitt besatt i sin karriere, og han har 15 års erfaring med veiledning, ledelse og marked fra næringslivet. Frem til nå har han sett Lyse fra utsiden, og det han har sett er han imponert over.

– Lyse har fremstått som et fremoverlent konsern med masse flinke folk som ønsker å gjøre en god jobb. Som rekrutteringskonsulent har jeg hatt mange oppdrag for forskjellige selskaper i Rogaland, og etter hva jeg har hørt og opplevd hos andre, så har Lyse et veldig positivt omdømme. Som arbeidsplass kan det virke som om de ansatte trives godt og at de har ansvar og myndighet i sine roller.

Fridde til tv-kundene med papir

«Hvordan kan vi blåse nytt liv i interessen for nye Altibox TV uten å mase på kundene?», undret Altibox-sjefen. Svar: Ved hjelp av et knippe kloke hoder, store mengder tall og noen hundre kilo papir.

TEKST OG FOTO **LARS RASDAL**

Da nye Altibox TV ble lansert i fjor sommer gikk salget som en kule. Ved hjelp av direkte markedsføring og bruk av sosiale medier fikk kunder i hele landet tilbud om den nye underholdningsopplevelsen. De takket ja i et tempo og omfang som satte hele verdikjeden på prøve.

– Den gode mottakelsen var svært viktig for oss. Vi har en stor kundemasse, og ønsker å flytte flest mulig over på vår nye underholdningsopplevelse. Både fordi det har en kostnad å drifte to ulike tv-plattformer, men først og fremst fordi kundetilfredshetsundersøkelser viser at de som bruker Altibox TV er langt mer fornøyde, sier administrerende direktør Thomas Skjelbred i Altibox.

TOK UTFORDRINGEN PÅ STRAK ARM

En rekke ulike kampanjer ga god fart på salget første kvartal. For å sikre at fremdriften ikke stoppet opp, ga Skjelbred medarbeiderne i Kommersiell avdeling følgende nøtt å tygge på: Hvordan kan vi nå ut til den neste tredjedelen av tv-kundene våre på en måte som oppleves som relevant – og uten å være pågående?

– Vi visste at dette ville bli en krevende oppgave. Så langt hadde nyhetens interesse vært stor, men ett år etter lansering var vi nødt til å tenke annerledes. Vi måtte bruke alt vi hadde av kunnskap, erfaring og innsikt, sier leder av Kommersiell drift, Mabel Moya.

DYKKET NED I TALLENE

Nøkkelen til hvordan kundene tenker ligger hos kundene selv. Dermed startet jakten på svarene i eksisterende kundedata og i to store kundeundersøkelser. Funnene dannet grunnlag for flere målrettede kampanjer, der en av dem hadde en litt annen vri.

Innsikten viste nemlig at halvparten av kundene med den gamle tv-løsningen var over 55 år, og flesteparten av disse var fornøyde med det de allerede hadde. Få av dem kjente til nye Altibox TV, men samtidig var de heller ikke på aktiv jakt etter noe nytt. Denne store gruppa var svært viktig, men altså ganske krevende å få fortalt om nye Altibox TV til.

– Vi skjønte at vi ikke hadde klart å nå frem til dem med budskapene i den digitale markedsføringen vi hadde brukt så langt, men at vi måtte bruke andre kanaler. Samtidig viste undersøkelsene at de eldre kundene la noe helt annet i tv-opplevelsen enn de yngre, og ikke var interessert i innholdet vi hadde kommunisert tidligere. Vi var derfor nødt til å tilpasse språk, innhold, innpakning og kanal til deres ønsker og forventninger, sier senior markedsrådgiver Helene Tendenes Matre.

OPPTATT AV FJERNKONTROLLEN

Mens de yngre så langt hadde kastet seg over «strømming», «Game of Thrones» og «det du vil, når du vil», var 55+-kundene mest opptatt av fjernkontrollen, programopptak og kanalpakker. De ville bli fortalt på en enkel måte hvordan de kunne komme i gang med dette. Og de ville altså ikke bli opplyst via digitale virkemidler. Så hvilken kanal gjensto da? Jo, cellulose.

– Vi tok utgangspunkt i historien om et godt voksent ektepar fra Sandnes som hadde tatt i bruk nye Altibox TV, og lot dem fortelle om hvordan tv-vanene nå hadde endret seg både for dem selv og for barnebarna. Ved å presentere historien i et kundemagasin kunne vi bli relevante for målgruppen gjennom et fullblods analogt produkt, sier innholdsprodusent Tore Friestad.

SATTE NY SALGSREKORD

Og resultatet lot ikke vente på seg. Dager etter at magasinet ble sendt ut til nesten hundre tusen nøye utvalgte postkasser i oktober opplevde Altibox tidenes beste salgsuke for tv. Hele 5000 av kundene med den gamle tv-løsningen takket ja til nye Altibox TV. Uka etter fulgte 3500 kunder etter, og tilbakemeldingene fra strålende fornøyde Altibox-partnere strømmet inn. Kampanjen bidro sterkt til at det hårete målet om 120.000 nye salg av Altibox TV i 2018 ble nådd allerede i november.

– Denne kampanjen er en viktig påminner om hvor sentralt det er å forstå kundene og bruke innsikten vi har for å treffe dem «der de er». Det blir utfordrende å nå ut til de neste 100.000 kundene, men gjennom systematisk arbeid og tilpasset kommunikasjon skal vi klare det. Dette har gitt oss mersmak, sier Mabel.

Halvfullt?

Eller halvtomt?

KRAFTÅRET 2018

Etter sjokkvarme sommermåneder, uteblitt snøsmelting og minkende vannmagasin – kom regnet. I løpet av rekordkort tid var vi tilbake til normalen, og vel så det. Det ble et kraftår helt utenom det vanlige.

TEKST **KRISTIN STØLE KALGRAFF**
FOTO **LISE BJELLAND, KRISTOFER RYDE**

Lyngsvatnet er det største magasinet som leverer vann til Lysebotn 2.
Her vist i sommer da det var 8-10 meter mindre vann enn normalt.

I en periode i sommer var det daglige mediesaker om kraftsituasjonen i landet. Det var dette folk var opptatt av mens de nøt tidenes beste badetemperatur.

Året startet med de seks tørreste månedene i manns minne og ble avløst med de tre våteste noensinne. Og for oss i bransjen har det vært et mildt sagt spesielt år.

KRAFTFULLE PRISER

Vinteren i år var normalt god og kraftselskapene produserte kraft til gode priser. Det var noe mindre snø i fjellet enn normalt, men ingen som da tenkte på at smeltevannet som normalt havner i magasinene, skulle utebli. Da mai kom med strålende godvær og snøsmelting, men fortsatt med lite vann i magasinene, kom NRK Dagsrevyen til Mariero.

– Jeg sa da at det var litt mindre snø enn normalt i vinter, at mye av den snøen som hadde kommet hadde fordampet som følge av det varme været og at prisene på strøm derfor var ganske høye. Og at dersom nedbøren ville utebli ville prisene holde seg på et høyt nivå, men at det absolutt ikke var snakk om noen kraftkrise som journalisten mente det var, forteller Bjørn Honningsvåg som leder Lyse Produksjon.

Men nedbøren uteble helt til begynnelsen av august.

MÅTTE BEROLIGE ROGALENDINGER

Skulle de produsere for fullt eller spare på vannet? Hvor lenge ville det varme været vare, og hvor lenge skulle de eventuelt vente?

– Det var krevende uker der viktige avgjørelser ble tatt. Diskusjonene gikk på hvor mye vi skulle produsere, nå eller senere. Det store spørsmålet var hva prisen ville bli fram i tid, og hvor gode var regnemodellene våre under så uvanlige forhold, forteller Bjørn.

Lyse sine vannmagasin hadde på det meste 10 prosent mindre vann enn tidligere på samme tid. Det høres lite ut, men dersom regnet uteble ville det tappes fort.

– En for ambisiøs produksjon kunne i verste fall skape problemer for oss senere, forklarer Bjørn.

Men heldigvis har Produksjon på plass en metodikk for slikt og den fikk de teste til gagns. Underveis brukte Bjørn deler av sommeren på å berolige medier og rogalendinger med at vannmagasinene bare var ørlite berørt av tørken.

For hver uke steg kraftprisene og ble høyere og høyere, og fortsatt ble det produsert kraft i Lyse, noe som skulle vise seg å være lurt. Prisene nådde skyhøye nivåer, og juli måned ble den måneden i 2018 som leverte høyest pris, 51,7 Euro/MWh. Stor magasinkapasitet gjør Lyse godt rustet til å håndtere også et tørt scenario, selv om magasinene var lavere enn i et normalt år.

RUSTET FOR FREMTIDEN

– Ved å stole på fagkunnskap og gode modeller, kom vi til at det rette var å holde en forholdsvis høy produksjon gjennom sommeren selv om det minket med vann i magasinene. Om dette var en rett vurdering ville avhenge av hvordan nedbørsforholdene utviklet seg resten av året, forklarer Bjørn.

Stortinget har bestemt at kraftomsetningen i Norge skal være markedsbasert. Dette betyr at det er tilbud og etterspørsel som bestemmer prisen. Produsentene bestemmer heller ikke om det blir eksport eller import, det gjør Statnett. Strømmen vil flyte der prisen er høyest. Inntektene fra dette er det eierne av kablene, altså Statnett som sitter igjen med. For Lyse og andre produsenter handler

– At vi kunne stole på metodikken våre er den viktigste lærdommen vi kan ta av dette årets voldsomme svingninger, sier Bjørn Honningsvåg, administrerende direktør i Lyse Produksjon.

det med andre ord om å produsere på de beste timene for å sikre en størst mulig verdiskapning. Det er også viktig å få fram at Lyse Produksjon ikke har ansvar for forsyningssikkerheten, det er det Statnett som har.

– Dette året har gitt oss verdifull erfaring for framtiden, om viktigheten av å ha gode modeller supplert med den rette fagkompetansen. Det har også gjort oss bedre rustet til å takle liknende situasjoner som kan komme, selv om det er lite sannsynlig at det skjer, sier Bjørn.

Etter en rekordvåt høst ser 2019 ut til å bli et normalår. Men i LP må en alltid være forberedt på at vær og vind kan påvirke og endre situasjonen på forholdsvis kort tid. Ikke bare er det nedbøren som spiller inn, men vi ser at vindkraft i stadig større grad påvirker prisen og dermed vår kjøring.

– Det viktigste for oss neste år blir å være tett på utviklingen i kraftmarkedet og forstå konsekvensene av en økende mengde vindkraft som kommer inn i systemet. Samtidig som vi integreres sterkere til markedene omkring oss gjennom utenlandskabler. I dette arbeidet skal vi fortsette å utvikle organisasjonen. Til tross for store prosjekt som Lysebotn 2 og forbedrings-programmet Faraday som har krevd enorme ressurser, er det imponerende å se hvordan ansatte yter og bidrar. Det gjør det ekstra motiverende å fortsette det gode arbeidet!

5 om vannkraft-året 2018

Sigve Ekeland: Avdelingsleder kraftforvaltning

«Fikk testet kapasitet og vant til slutt»

Hele avdelingen har gjennom 2018 strukket seg langt for å rekke over alle oppgaver, og dette er gjort med høy kvalitet. Vil også fremheve det gode samarbeidet som er etablert med FoU & Innovasjon og konsern IT – flinke folk som ønsker å bidra til at vi skal lykkes med mange av våre forbedringsinitiativ.

Det mest utfordrende har vært å lede en stor avdeling med et omfattende forbedringsprogram (Faraday) samtidig som vi skal ha fullt fokus på et kraft-marked som har endret seg mye gjennom året.

Magnus Landstad: Fagleder energidisponering

«Styrer de daglige og faglige avgjørelsene»

Vi er etter kvart vand med at det stadig vekk oppstår overraskande trendar i vêr og marked. Det er ikkje første gongen eg har opplevd liknande (sidan 2001), og slik sett var trenden med kraftig oppgang i marke-det etter kvart som tilsiget forsvann, noko vi har sett før. Men ettersom det var den tørraste halvårsperioden sidan 1947 og våtaste september sidan 1896, kan eg vel ikkje skryte på meg at eg har opplevd dette før…

I tillegg til vêret i år, har og markeda for CO2 og kull svingt mykje, det betyr mykje for kraftprisane og gir dermed stor svingning også der.

Vi i gruppa for Energidisponering diskuterer tett strategi og agering dagleg, og det daglege har alltid eit langtidsperspektiv. Eg har det totale faglege ansvaret, men vi er fem stk. som deler på dei ulike ansvarsområda samt dagleg oppfølging. I tillegg var det tett samhandling med resten av Kraftforvaltning med Sigve og Analysegruppa rundt analyse og oppfatning om prisnivået i markedet.

Janne Gunn Helle: Avdelingsleder Vassdrag

«Fikk endelig brukt powerbankene!»

I år har vi virkelig fått BRUKT magasinene våre som de «powerbankene» de er; vannet vi hadde lagret i dammene våre brukte vi den tørre våren/sommeren til å produsere fornybar energi med svært god verdiskapning for eierne våre. Dermed skapte vi også plass til å kunne ta vare på, og magasinere, høstflommen da den satte inn rett etter sommeren. Powerbanken ble igjen «ladet opp» samtidig som vi holdt igjen masse vann på fjellet og reduserte flomskader i de mer urbane strøkene.

Vi hadde også planlagt noen jobber på forsommeren der tørt vær og lite tilsig var en forutsetning for å få dette gjort – det gikk som planlagt, kan du si!

Ikke akkurat bekymret men vi – produksjonsplan-leggerne våre – måtte trikse litt for at vi skulle klare å porsjonere ut vannet til konsesjonsforpliktelsene om vannslipp gjennom sommeren.

Vi skal forvalte naturressurser på en best mulig måte og maksimere verdiskapningen for eierne/regionen. I hydrologi og meteorologi snakker vi om «våtår» (dvs. år det regner mye mer enn normalt) og «tørrår» (dvs. år det regner mye mindre enn normalt»). De siste årene har vi hatt vått-år på vått-år, og før sommerferien begynte vi plutselig å snakke om «tørråret 2018»…

Hva skjedde?

Noe av den viktigste lærdommen i det året vi snart har bak oss er vel å ha kjent på verdien av regulerbar vannkraft – verdien av dammene våre. Vært stolt av dammene våre! Og se tilbake på hvor utrolig dyktige de folkene jeg jobber med i Lyse Produksjon har vært til å forvalte vannressursene og skape verdier for Lyse og samfunnet. Alt innenfor en grønn og fornybar ramme. Det er stas!

Trond Erik Børresen: Miljørådgiver

«Berget yngelen fra tørr-legging og unngikk fiskedød»

Lang tørke og høy temperatur førte også til rekordlav vannføring i mange bekker i Rogaland. Flere plasser var tilsiget så lavt at bekker gikk tørre og yngel av laks og aure døde. Minstevannføring og ekstraordinære tiltak sikret nok vann i våre regulerte vassdrag.

Som regulant og kraftprodusent er bære-kraftig miljø i våre regulerte vassdrag en viktig verdi. I Stølsåna som er regulert gjennom Lysebotn kraftverk var vannføringen historisk lav i sommer. For å berge yngelen fra tørrlegging og fiskedød ble det derfor frivillig sluppet vann fra Kamsvatn-feltet til en historisk tørr Stølsåna. Dette slippet ble svært godt mottatt av interessentene i vassdraget. I tidsskriftet «PH-status» ble blant annet vårt slipp trukket frem som svært positiv og konkluderte med følgende: «I tilfellet Stølsåna bidro utvilsomt regulanten til at skadene fra tørken på livet i vassdraget ble helt ubetydelig».

Tiltaket i Stølsåna viser at enkle tiltak i ekstreme situasjoner kan utgjøre en stor forskjell. Vi ser også at denne typen tiltak omdømmemessig er svært positivt.

Camilla Holmebakken Øvrebekk: Meteorolog

«Fikk oppleve plutselig stratosferisk oppvarming»

Værprognosene er sammen med prisprognosene kanskje de viktigste verktøyene vi har for agering. Meteo-rologens viktigste oppgave er å hjelpe produksjonsplanleggerne med gode prognoser på tilsig, slik at en kan få mest mulig penger ut av hver regndråpe. I sum har det i 2018 kommet rett under normal nedbør (93 prosent) i Lysebotn til nå i år, og det var det ikke mange som hadde trodd da vi i begynnelsen av august hadde fått under 60 prosent av det normale (akkumulert pr dato). At været «henger seg opp» i et mønster er ikke et nytt fenomen, men klimastudier viser at sannsynligheten for at det skal skje oftere i framtiden øker. Sånn sett kan en kanskje si at 2018 er en smakebit på hva en skal forvente mer av i framtiden, noe som betyr at vi må være forberedt på mer ekstremer både den ene og den andre veien.

Hver vinter er det en spesiell hendelse alle meteorologer som jobber med langtidsprognoser er på utkikk etter. Etter flere år med laber aktivitet, falske signaler og nesten-hendelser, var signalene tydelige helt i starten av februar i år: vi skulle få en plutselig stratosfærisk oppvarming (Sudden Stratospheric Warming, SSW), der temperaturen 20-30 km over Nordpolen stiger med inntil 50 grader i løpet av få dager. Dette fører ofte til at det dannes høytrykk ved bakken som blir blokkerende, og kan vare i ukesvis. Dermed lå ting til rette for at slutten på februar og mars skulle bli kald og tørr hos oss. Det ble det, og da var det gøy at tegnene var på plass så lenge i forveien! At tørken fortsatte utover våren og sommeren kan nok ikke skyldes den stratosfæriske oppvarmingen alene, men atmosfæren har en tendens til å fortsette i det sporet den er i, helt til det skjer noe som «røsker den ut» av det. Denne gangen kom det i form av lavtrykk på rekke og rad fra august til oktober.

«Viking e tebage!»

Etter Kongsvinger-kampen, da seieren var i boks, Obos var historie og publikum hadde gått av banen, hadde Viking-lederen en stille stund med makulerings-maskinen.

TEKST **KRISTIN STØLE KALGRAFF**
FOTO **SCANPIX**

Henningsen ønsker seg bare en ting til jul – «Møje folk på stadion i 2019. Komma og heia på Viking!»

På forhånd hadde Eirik W. Henningsen, daglig leder i Viking, skrevet ut tre budsjett som lå på pulten. To av disse skulle makuleres. At det ble budsjettet merket "Elite" som fikk ligge igjen på pulten ga en følelse som knapt kan beskrives for en fotballeder som har måttet forberede seg på ett år til på nest øverste nivå.

– En stille stund med makuleringsmaskinen var helt nødvendig før jeg fortsatte feiringen den dagen, sier en åpen daglig leder.

Han hadde et lite *"moment"* der, Eirik W. Henningsen.

FELLES VIKING-LØFT

Etter ett år i Obos kan Henningsen kvittere ut et budsjett for 2019 som viser svarte tall. Det var ikke akkurat opplagt slik det så ut året før, da han måtte slite med røde tall og oransje sone.

– Hovedgrunnen til at vi nå kan presentere et budsjett for neste år med svarte tall ligger i at klubben har måttet si opp flere i administrasjonen, noe som har vært smertefullt og trist. I tillegg ble redningsaksjonen fra aksjonærene helt avgjørende. Sparebank 1 SR-Bank bidro med midler til omlegging til kunstgress og Stavanger kommune bidro med en viktig leieavtale som i sum har åpnet opp for at langt flere brukere kan trene og bruke anlegget her i løpet av uken, forklarer han.

I løpet av det siste året har Viking fotballklubb opplevd et rørende engasjementet fra lokalmiljøet, bedrifter, samarbeidspartnere og sponsorer.

– Uten dette vet jeg ikke hvordan det hadde gått. Det har gitt oss en enorm støtte, sier en ydmyk daglig leder.

MEDITERTE DAGLIG

OBOS-ligaen har ikke skremt publikum fra å komme på kampene, noe Henningsen var redd for kunne skje. Gjennomsnittlig publikumstall ble bedre enn fryktet. Som om ikke det var nok, så har lykken fortsatt å stå Viking bi.

– Vi mottar henvendelser fra bedrifter som ønsker å være med og støtte oss. Det er noe helt nytt, og det er helt fantastisk kjekt. Nå er vi proppfulle av energi for å gyve løs på neste års sesong. Det er to uker siden Viking banket Kongsvinger på hjemmebane. En kamp som vi alle visste ville bli avgjørende og som fikk byen til å fylle stadion. For et liv – og for en kamp! For Henningsen ble det en eksplosjon av glede – fullt på høyde med det å gifte seg – og få barn, en av livets største gleder rett og slett. For alle andre på stadion, små og store, ble det en referanse for livet; *"kor va du då Viking slo Kongsvinger?!"*.

På forhånd hadde situasjonen vært ekstremt spent. Som før alle kampene denne sesongen. Eirik W. Henningsen begynte å meditere, ti minutt med fullstendig utkobling, for så å gå løs på oppgavene igjen.

– Det har vært high five i gangen, mye klemming, kjærlighet rett og slett. Helt avgjørende for at vi har kommet oss gjennom dette. I administrasjonen har det vært tøft, blant spillerne har det vært ubeskrivelig tøft og for Bjarne Berntsen som knapt sover verken før eller etter kamp har det vært et slit.

Ikke et eneste øyeblikk har Henningsen tenkt at han vil gi seg.

– Men la det være sagt at det er utfordrende å lede en organisasjon der du ikke på noen måte kan påvirke det som gir resultatet – nemlig kampen, sier han.

Selv har han vært tilstede på de aller fleste kampene, sittende sammen med andre men likevel for seg selv. Ikke noe snakk i Henningsen på kamp dette året – det har kollegene lært.

KRÅKENE PÅ TAKET

Å aldri miste motet. Å aldri gi opp. Det er Henningsens viktigste drivere. Samtidig jobber han med å være bevisst på hva som skjer rundt ham, for eksempel å se kråkene på taket eller å ta seg fem minutt ekstra for en prat.

– For meg har det blitt enda viktigere å registrere hva som skjer rundt meg i det daglige. Kan ikke gå helt i dvale heller. Også måtte jeg slutte å snakke om hvor nervøs jeg var, å holde masken funket mye bedre, sier han lurt.

2019

Viking er ett av lagene i Eliteserien som allerede nå kan si at de ligger svært godt an når det gjelder lokale spillere. Hele 64 prosent av guttene er fra regionen. Nå jobber Viking med å identifisere og få på plass ytterligere tre til fire nye spillere. Sammen skal de preppe laget før sesongstart i mars. Bjarne Berntsen har ambisjoner om å utvikle en spillergruppe med høyt fokus på prestasjoner. De skal bli mye tøffere og mye mer strukturerte. Vikinglaget som presenteres til neste sesong skal være ekte vikinger, og dem ypper man ikke med, ikke med Vikingledere heller, for den saks skyld.

– Vi skal jobbe med å gjøre klubben bedre for spillerne, vi skal bli enda mer aktive på samfunn og omdømme. Også skal vi være tilstede for sponsornettverket vårt, det er uhyre viktig, sier Henningsen. Han vil ha familien til stadion, små, store, unge og gamle.

Etter Kongsvinger-kampen har han sluttet å meditere, han har rett og slett glemt det. Det er et sykt godt tegn.

Hardt arbeid

TEKST **CATHRINE SUTTIE**

Å være Viking-supporter er hardt arbeid. Det har gått nedover lenge nå, og klubben landet ikke før den traff OBOS som en stein i 2017. Brann, Rosenborg og Vålerenga ble erstattet med Nest-Sotra, Ull/Kisa, Levanger og andre veikryss. Å si at det gjorde vondt er en kraftig underdrivelse.

Heldigvis har fotballsupportere dårlig hukommelse. Når en sesong er slutt, vasker man tavla og begynner på ny. Blikket vendes framover. Du merker det særlig i sesongoppkjøringen. Et befriende håp kommer snikende så fort spillerne får kunstgress under knottene. Nedturer snus til kjempemuligheter. Viking hadde ikke rykket ned – de var på vei opp! Bring on HamKam, Notodden og Jerv! Advarslene haglet selvsagt – det finnes alltid pessimister. "Det er vanskelig i OBOS. Viking er laget alle vil slå". Men det prellet rett av. Sesongstart kunne ikke komme fort nok.

For en sesong vi hadde foran oss. Dramatikk til siste slutt. Med fire runder igjen var drømmen om direkte opprykk knust. Håpet brast mot Florø, og ble trampet sønder og sammen mot Tromsdalen. Vi hadde opplevd Viking på sitt beste, som i hjemmekampen mot Sandnes Ulf 16. mai, og vi hadde opplevd dem på sitt verste. Som da vi tapte 0-5 på Sotra. Hvis sesongen var en berg-og-dalbane, var det øyeblikket der du kaster opp og bare vil av.

Siste kamp var som å kna hele sesongen sammen til 90 minutter. Ustabilt og ulidelig spennende. Til pause lå Viking på kvalik. Men så: to kjappe skåringer. Viking vinner – både kampen og OBOS. Vi vant OBOS, folkens! For en magisk opplevelse. 15 900 mørkeblå champagnekorker spratt opp fra setene da dommeren endelig blåste av.

Seieren viste hvor mye Viking betyr for folk. Det er ikke hver dag vi stormer banen i Stavanger. Folk kommer til å skrive hjem om det i årevis. En statue av Tommy Høiland bør være in the making. For en glede for klubben, supportere, sponsorer – ja, for hele Lyse-gjengen. Denne fortjente vi – vi som på ulike måter jobber tett med klubben, som tar med kunder på kamp, som spiller Lyse gode i nettverket, som søker om billetter og tar med barna på kamp i gode og onde dager. De siste årene har ein blåe dag vært ensbetydende med holkeføre, stiv kuling og pissregn. Gudene (les: Benny, Peter Ijeh og di) skal vite at vi fortjente en opptur.

Takk til Bjarne og teamet hans, spillerne, administrasjonen og resten av gjengen på SR-Bank Arena. Takk til alle mørkeblå. Nå vasker vi tavla og starter på ny. Morna, OBOS! Hei, Eliteserien!

NY TRANS-FORMATOR-STASJON

Arbeidet med å oppgradere Båtstad transformatorstasjon i Sola er ferdig. Nylig ble nytt koblingsanlegg satt i drift og tidligere er to nye transformatorer installert. Dette bidrar til sikrere strømforsyning i området rundt Risavika.

Det har vært begrenset tilgang til reservemateriell hvis feil skulle oppstå på eksisterende koblingsanlegg. I tillegg er nytt koblingsanlegg bygget for 22 kV som er framtidens spenningsnivå i distribusjonsnettet, men det driftes inntil videre på 15 kV.

Kapasiteten på Båtstad er nesten doblet etter oppgraderingen. Total kapasitet er nå 65 MW, noe som gir tilstrekkelig kapasitet for økt behov for strøm i området.

– Det er godt å ha denne jobben gjort før vinteren kommer. Nå har overordnet strømnettet i Tananger-området kapasitet til å knytte til nye kunder og vi har reservekapasitet hvis vi får feil på en transformator, sier Terje Nevland, leder for driftssentralen i Lyse Elnett.

Det var ikke behov for å gjøre endringer på bygget for å få plass til nytt koblingsanlegg og nye transformatorer. Prosjektet er forsinket i forhold til opprinnelig plan fordi det viste seg at alle kablene inn til anlegget også måtte skiftes. Nå gjenstår det å skifte ut eksisterende 50 kV spenningstransformatorer for samleskinnene og beskytte dem med innkapslede plater.

Jul i Kongeparken

Tradisjonen tro inviterte også i år Lyse sine ansatte med barn eller barnebarn til herlig førjulsstemning i Kongeparken. En tradisjon hele 1300 ansatte med familier kunne glede seg over. Kongeparken var pyntet med over én million julelys – og bød på ekte julemagi med juleverksteder, juleshow, mat og familietid.

Eidsiva bredbånd blir Altibox-partner

Avtalen gjelder fra 6. juni 2019, og vil innebære at alle TV-kunder i Eidsiva bredbånd får ny TV-dekoder, og at Eidsiva bredbånd også overtar oppfølging og leveranser av bredbåndstjenester til eksisterende Altibox-kunder i Innlandet.

Store aktører sammen om demo

Lyse er med når vår region har som mål å bli ledende i Europa på elektrisk transport. For å lykkes har flere store aktører som Avinor, Risavika Havn, Forus Næringspark og Lyse gått sammen og søkt om støtte til et storskala demonstrasjonsprosjekt.

– Dette er et veldig spennende prosjekt der Lyse i dialog med store kunder kan finne en løsning som kan få stor betydning for å få til en storstilt elektrifisering av transportsektoren. Dersom vi skal bygge ut strømnettet for å ha kapasitet til at alt strømforbruk går for fullt samtidig, så vil det koste samfunnet mye, sier leder for smarte nett Siri Torgersen Ravndal i Lyse Elnett.

Lyse fortsetter å tilby hurtiglading - to nye på Bryne

I takt med at salget av antall elbiler øker jevnt og trutt her i regionen, følger Lyse opp med hurtigladere. I løpet av året er det installert 16 hurtigladere fordelt i regionen. I alt tilbyr Lyse nå 30 hurtigladere for elbilkunder.

Dette er de store prosjektene i strømnettet

1.

Ny kraftledning mellom Veland i Strand kommune og Hjelmeland (alt. innom Årdal), samt ny transformatorstasjon i Hjelmeland. **Status:** Melding er til behandling hos NVE. Mål er å sende konsesjonssøknad i 2019. **Bakgrunn:** Behov for mer kapasitet generelt, samt spesielt for ny elektrisk ferge og oppdrettsanlegg. **Byggeperiode: 2021-2022.**

2.

Nye linjer mellom Stølaheia transformatorstasjon i Stavanger, Harestad i Randaberg og sjøkabler/linje videre til Nordbø i Rennesøy. Det skal bygges ny transformatorstasjon på Harestad. **Status:** Melding skal sendes innen utgangen av 2018. **Bakgrunn:** Behov for økt kapasitet i forbindelse med undersjøisk tunnel (Rogfast), datasenter og annen næringsutvikling. **Byggeperiode: ca 2022-2024.**

3.

Ny linje mellom Gilja i Gjesdal og Seldalsheia i Sandnes for å knytte ny vindkraft til strømnettet. Status: Konsesjon er til behandling hos NVE. **Byggeperiode: 2019-2021.**

4.

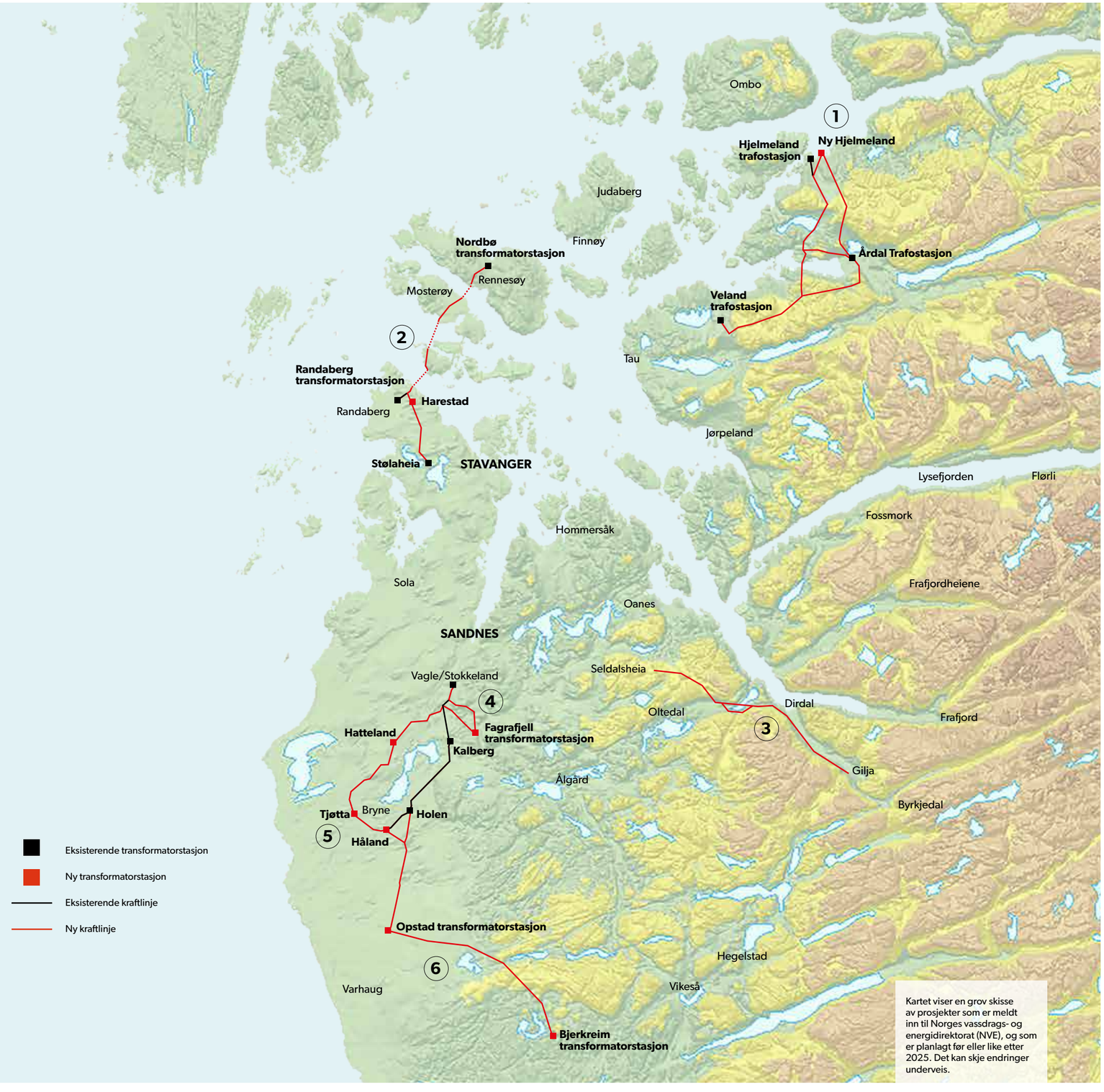
Nye linjer mellom Statnett sin nye Fagrafjell transformatorstasjon og Vagle/Stokkeland i Sandnes, samt utvidelse av Vagle transformatorstasjon. **Status:** Konsesjonssøknad til behandling hos NVE. **Bakgrunn:** Knytte ny og viktig transformatorstasjon til eksisterende strømnett i regionen. Styrker forsyningssikkerheten. **Byggeperiode: 2020-2023.**

5.

Nye linjer og nye eller oppgradering av transformatorstasjoner i kommunene Klepp, Time og Hå kommuner for å øke kapasiteten og sikre strømforsyningen framover. **Status:** Melding har vært til behandling. Konsesjonssøknad for ny linje mellom Opstad og Håland og Opstad-Holen, samt ny transformatorstasjon på Håland planlegges sendt før nyttår. Deretter skal det søkes konsesjon for ny linje mellom Håland og Fagrafjell som går på østsiden av Hålandsvatnet. **Byggeperiode: 2020-2023.**

6.

Ny linje mellom Kartavoll i Time og Opstad i Hå kommune, samt ny transformatorstasjon på Opstad. **Bakgrunn:** Knytter ny vindkraft til strømnettet, samt styrker forsyningen til Jæren ved å få forsyning fra øst i tillegg til fra sør og nord. **Status:** Har fått konsesjon. **Byggestart 2019.**



Kartet viser en grov skisse av prosjekter som er meldt inn til Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE), og som er planlagt før eller like etter 2025. Det kan skje endringer underveis.

Johnny Fredvik (f.v) og Benjamin Knupper i Lyse Neo skuer utover Gandsfjorden, kilden til hele frikjølingsprosjektet. En 4,5 kilometer lang rørledning skal lede vannet fra Forus til Sandnes sentrum.

Kjøling fra fjorden

Ansatte og kunder i næringsbygg på Forus og i Sandnes får kjøle seg ned med helt naturlig vann fra Gandsfjorden.

TEKST **MARITA OMDAL** FOTO **KRISTOFER RYDE**

Det er nesten som en røverhistorie. Vi har funnet en skatt på 120 meters dyp i Gandsfjorden – og den er nærmest utømmelig. Skatten er kaldt vann, som vi kan pumpe opp og bruke til kjøling av datarom og komfortkjøling i bygg. Hvordan hadde de rekordvarme sommerdagene i 2018 vært hvis vi ikke hadde hatt god ventilasjon til å kjøle oss av inne i kontorlandskapene? Sannsynligvis uutholdelig.

"ALT ER VANN"

Thales fra Milet regnes som den aller første filosofen, ifølge Wikipedia, og han var aktiv rundt 585 f.Kr. Thales lette etter svar på ting ved å bruke naturen, og har blitt tilskrevet æren for utsagnet "Alt er vann". Det er langt fra Milet, byen som i dag heter Aydin, sørvest i Tyrkia til Havneparken i Sandnes sentrum hvor toppmoderne bygg reiser seg langs sjøkanten. Her skal de få perfekt temperert vann fra en 4,5 kilometer lang overføringsledning ute i Gandsfjorden. Det iskalde vannet har først blitt vekslet til passe temperatur i en inntakskum på Forusstranden.

STOR MILJØGEVINST

Miljøgevinsten ved å bruke kaldt vann istedenfor strøm til å drive kjølekompressorer, er stor – frikjøling reduserer strømforbruket med hele 15-20 prosent når vannet selv tar seg av tempereringen, og det eneste som trengs av energi er strøm til å

Fra 1. januar 2020 skal alle byggene i Havneparken i Sandnes ha tilgang på kjøling og fjernvarme fra Lyse. Kjølesentralen blir kjapt synlig når det planlagte parkområdet står ferdig.

I Havneparken i Sandnes sentrum er byggingen i avslutningsfasen. De to kjøleveksler på 7,2 tonn hver ble heist på plass med millimeterpresisjon.

FAKTA

FRIKJØLING

Kaldt vann (cirka 8 grader) pumpes opp fra 120 meters dyp, og fraktes inn til energisentraler hvor kjøleveksler veksler det kalde sjøvannet med temperert ferskvann for å gi optimal temperatur inn til kundenes.

•

Den mest effektive kjølemetoden som eksisterer, da den eneste energien som puttes inn, er elektrisitet til å pumpe vann opp fra havbunnen.

•

Lyse har flere frikjølingsprosjekter på blokka i Stavanger og Sandnes, og følger behovene og utbyggingen i regionen.

pumpe opp vannet fra havbunnen.

Bra for miljøet, og bra for lommeboka. I høst har det vært full byggeaktivitet på i Havneparken i Sandnes. På Forusstranden skal det også settes opp frikjølesentral, og byggestarten har vært. Selve innmaten, altså det tekniske utstyret, etableres når kundemassen på Forus Øst er tilstrekkelig. For Lyse betyr frikjøling fra ny sentral at vi erstatter konvensjonell kjøling fra Vågen energisentral. Fjernvarme fra avfallsforbrenningen erstatter gassfyrte energisentraler i Vågen, og gjør at flere kommunale og andre bygg går over fra olje/gass-kjeler til fjernvarme.

Flere nye næringskunder får muligheten til å koble seg på langs traseen fra Forus til, og i, Sandnes sentrum, forteller Kirsten Løland, avdelingsleder konsept og forretningsutvikling i Lyse Neo.

ET FOREGANGSPROSJEKT

I utviklingen av Havneparken i Sandnes sentrum, har målet vært at området som helhet skal fremstå som et foregangsprosjekt for bærekraftig byutvikling.

– Det betyr tilrettelegging for miljøvennlig transport, det skal benyttes klimaeffektive bygningsmaterialer, passivhusstandard skal legges til grunn ved nybygg, utbyggingen skal tilpasses fremtidens klima, og sist, men ikke minst, det skal velges klimavennlige energiløsninger, sier Laila Haugland, prosjektleder for Havneparken i Sandnes tomteselskap.

Haugland er svært fornøyd med løsningen hvor tomtekjøperne har fått tilgang til både frikjøling og fjernvarme fra Lyse, og forteller at det er med på å bygge opp miljøprofilen til Havneparken.

Prosjektleder Benjamin Knupper i Lyse Neo kan fortelle at fremdriften på frikjøling er i henhold til planen, alt skal være ferdig i god tid til leveringsforpliktelsen 1. januar 2020. Mest spennende var det da de to kjøleveksler på 7,2 tonn hver skulle heises på plass i Havneparken en iskald oktobermorgen.

– Med den første veksleren hadde vi bare en halv centimeter klaring til hjulene den stod på. Det må jo kalles millimeterpresisjon, sier prosjektlederen fornøyd, og med anelse av lettelse.

Hei Kim ,, Leste et stykke i avisen om at du vant en pris på jobben 🎪 så hyggelig !!!! far hilser 👋

Når man har Norges mest fornøyde tv- og bredbåndskunder renner gratulasjonene inn. EPSI-gull ni år på rad! Vi takker ydmykt for tilliten.

KUNDE-TILFREDSHET
1. PLASS
9 ÅR PÅ RAD
EPSI 2018

altibox

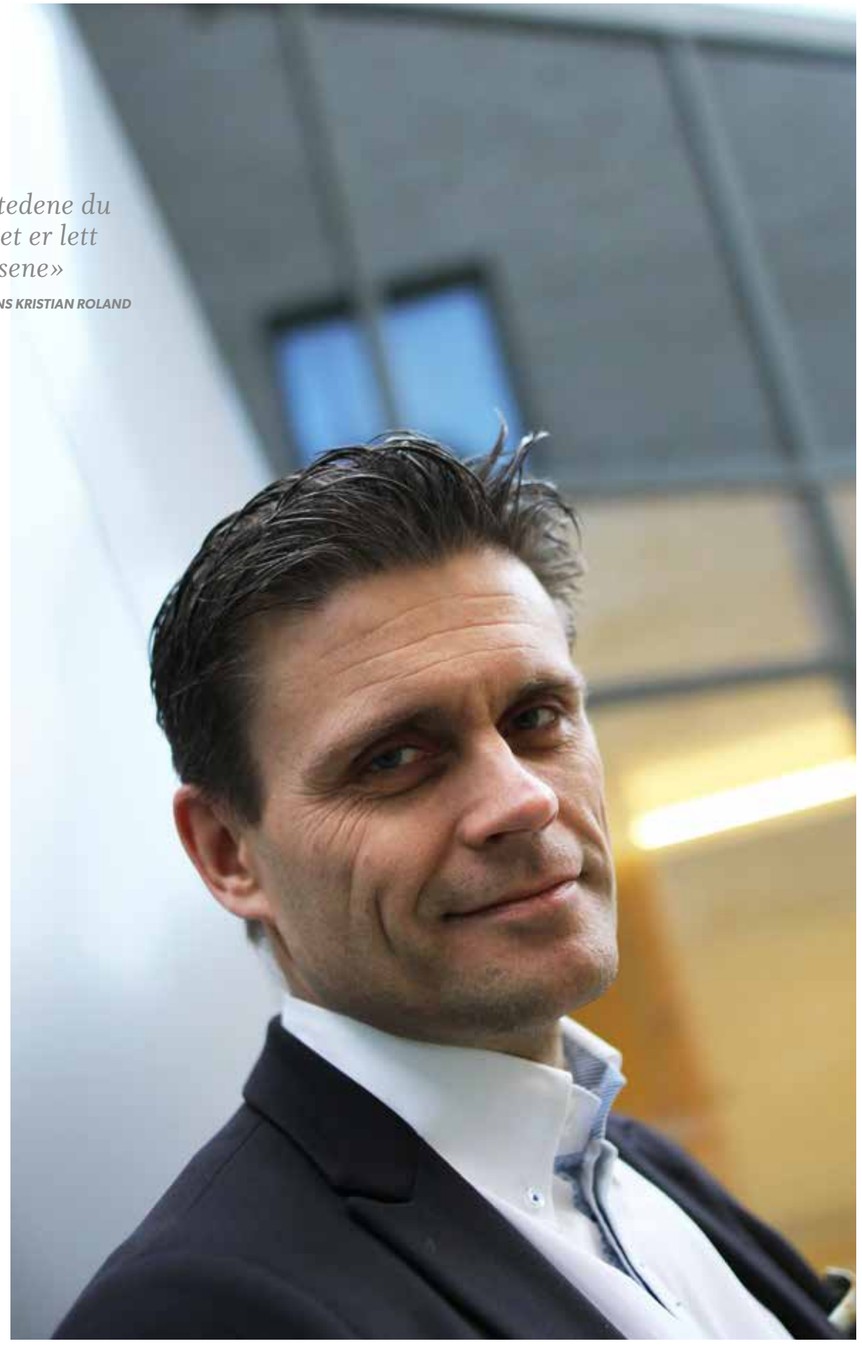
CYBERMAN

Etter knappe to måneder i ny jobb er Jens Kristian Roland så vidt varm i trøya. Det kommer godt med når han får heite cybersaker som skal løses.

TEKST **KRISTIN STØLE KALGRAFF** FOTO **LARS RASDAL**

«Jeg kunne ha funnet ut av alle stedene du har vært på i dag rimelig kjapt, det er lett med det riktige utstyret og ressursene»

JENS KRISTIAN ROLAND



Røros-dialekten sitter langt inne. Men et snev av trønder enser jeg i det ordene strømmer ut av en prateglad ny kollega – en eks-politi, tidligere innenriksansatt i Abu Dhabi og forhenværende rådgiver for FBI! Nå skal han sørge for at sikkerhetsnivået i Lyse blir hevet. Ansatte skal bli enda mer bevisst på sikkerhet og på potensielle farer.

SIKKERHET FØRST

Datasikkerhet handler ikke bare om hvordan man opptrer foran pc, men også hvordan man agerer i møte med ikke-ansatte for eksempel, sier Jens Kristian som selv har testet hvor lang tid det tok for ham å komme inn i et stort og respektabelt oljeselskap. Det tok ham 6,5 minutter å komme seg inn på ledelsens kontor! Der ligger standarden for hvordan vi ikke skal ha det her i Lyse med andre ord.

Han har vært med på mye denne tilsynelatende sindige karen med det lure glimtet i øynene. Men utfra alt han har rukket å gjøre hittil i livet er det åpenbart at han er en aktiv fyr – hovedsakelig innen store krimsaker – nasjonalt og internasjonalt. Nokas, Orderud og Munch. Og nå er han altså ansatt her, sammen med oss. Hva skjedde?

– Jeg har lenge sagt at dersom det skulle komme et interessant jobbtilbud fra et selskap i Stavanger-regionen så sier jeg ja. At det ble Lyse var fantastisk kjekt!

– *Hvorfor det?*

– Det handler om lokale beslutninger, jeg har vært i mange nok selskap der beslutningene tas på et hovedkontor langt borte. Jeg vil jobbe nært og sitte tett på der beslutningene tas, sier Jens Kristian.

FAKTA

JENS KRISTIAN ROLAND

Alder: 44

Bosted: Sandnes

Stilling: Leder Cyber- og informasjonssikkerhet.

Yrkesbakgrunn: Tidligere befal, lang erfaring fra politiet og i de senere årene har han vært konsulent innen informasjonssikkerhet.

Som en del av IT konsern ser han nå frem til å påvirke Lyse mot en helhetlig og god styring på governance. Han ser at det er potensiale til å jobbe mer mot at denne styringen kommer fra konsernledelsen. Det blir et viktig mål for 2019 og i årene som kommer.

– Ved å gjøre det på denne måten vil det ble mest mulig effektivt og kostnadsbesparende, sier Jens Kristian.

ACTIONJAG

Det hele startet for Jens Kristian som med så mange andre – med Commodore 64. Han var den som fortalte kompisene som satt og søkte på AltaVista og Yahoo at de måtte prøve Google. Det var i 2001.

I november 1995 befant vår cyber-mann seg på det som tidligere var Senja politikammer i Harstad med en søknad til Politihøgskolen i hånden. Befalskollegene hans i kystartilleriet skulle søke, så han slang seg på. I løpet av de første årene i politiet i Gamle Romerike politidistrikt, varte det ikke lenge før Jens Kristian ble fast på krimmen. Han hadde lagt bak seg ordenstjenesten og hadde mer å by på.

– Dette var tidlig på 2000-tallet og internett var i ferd med å befeste seg ordentlig. Min nysgjerrighet for dette bidro til at jeg i 2002 var med og etablerte datakrimseksjonen. Det var på et tidspunkt der vi måtte drive nybrottsarbeid. Det fantes ikke noe liknende og det var krevende. I 2004 ble han ansatt i Økokrim, i Politiets Datakrimsenter, det som vi i dag kjenner som datakrimavdelingen i KRIPOS. Her jobbet politioverbetjent Roland med teknisk og taktisk etterforskning og utviklet stadig sine kunnskaper på dette området.

VIL IKKE LEVE FRYKTLØST

– Jeg kunne ha funnet ut av alle stedene du har vært på i dag rimelig kjapt, det er lett med det riktige utstyret og ressursene, sier han overbevisende. (journ. anm. Ikke det at en tur hjemmefra og på jobb kunne være så spennende, men prinsippet er litt halvskummelt kjenner jeg.)

– Jeg er naturligvis bevisst på hva jeg søker på – det bør alle være. Det man poster på sosiale medier blir liggende offentlig tilgjengelig. Ta for eksempel de som legger igjen kommentarer i avisartikler på nett. Det er jo rett og slett underholdende – for meg. Men for dem, i feil setting, så kan det få konsekvenser, slik det gjorde med en lekdommer i 22. juli – saken.

Poenget er at alle stedene vi legger spor igjen etter oss ikke slettes – og at det stadig blir flere steder å benytte.

Alle årene i politiet har satt sine spor. Han er blitt ekstremt god på å planlegge og prestere. Hver sak måtte i retten, noe som best kan sammenliknes med å gå opp til eksamen i hver sak. Nøyaktighet og struktur er stikkord. En evig jakt på det riktige sporet som ville lede til den beste prosessen. Finne og dokumentere bevis. Han har jobbet sivilt, samarbeidet med spanere og dukket opp steder der mistenkte har vært, for så å sikre maskiner for digitale spor.

DE SMÅ TINGENE

– Som bisitter i retten i flere år ble jeg flink til å skrive raske beskjeder på Post-it lapper til aktor, sier eks-politi Jens Kristian og flirer.

Det var svært alvorlige saker og krevde nitidige forberedelser. Det krevde rett og slett en totaloversikt. Og for å skaffe seg den oversikten er det en evne han med årene har lært seg å beherske mer enn han hadde trengt. Observasjonsevnen.

– Jeg gjør det ubevisst, hele tiden – det har bare blitt en vane. Venner og familie synes det er morsomt å teste meg – for eksempel om farge på sokkene – etter at vi har satt oss ved bordet. Jeg har sjelden feil for å si det sånn, sier han lurt. (journ. anm. – Litt urovekkende å tenke på alt han har lagt merke til!)

– Men det gjelder ikke bare detaljer som klær. Stedsnavn, hvordan de som stod på bussholdeplassen så ut da jeg kjørte forbi for en uke siden, hva klokken var da jeg kom hjem for fire dager siden, det er en kognitiv måte å tenke på som de fleste kan trene seg opp til. I denne jobben kan gjerne denne metoden bidra til bedre kommunikasjon internt i organisasjonen. Et godt samarbeid uten støykilder i kommunikasjonsprosessen er for meg alltid det beste utgangspunktet.

BARN AV EN ETTERFORSKER

Tenåringsbarna til Jens Kristian skal få det tøft med å slå hvite løgner overfor sin far. Det går rett og slett ikke.

– Jeg er mest av alt opptatt av å lære mine tre barn tillit under ansvar. Det betyr at jeg som far er veldig direkte når det gjelder livets realiteter. Jeg er ikke redd for å ta opp vanskelige tema og det skal godt gjøres å lure meg, sier han ubeskjedent, og litt optimistisk. Mye som tyder på at det stemmer!

Nå skal Jens Kristian ha en oppdragerrolle innenfor helhetlig sikkerhetstenking hos oss i Lyse, og alle er herved advart, denne fyren er det verdt å merke seg.

– Jeg er en veldig snill, rolig og beskjeden mann som bor i Sandnes og som ser fram til å lære Lyse å kjenne.

INTERNASJONAL SUKSESS FOR DATAMODELL

Sigve Hamran og Egil Johansen har lagt ned solid innsats i en standardisert informasjonsmodell som nå får internasjonal oppmerksomhet.

Folk stod på gangen for å få med seg presentasjonen Sigve Hamran i Lyse holdt på en internasjonal konferanse i Texas i USA. Han presenterte en ny åpen standardisert informasjonsmodell for strømnettet som Lyse Elnett har utviklet sammen med tre andre nettselskap.

TEKST **INGVILD WEEN** FOTO **LISE BJELLAND**

– Det er utrolig kjekt å oppleve en slik interesse etter at vi har jobbet i nesten to år med å utvikle modellen. Men at det skulle stå kø helt ut på gangen hadde jeg aldri trodd. Det var veldig spesielt, sier Sigve Hamran, porteføljeforvalter NIS/GIS og informasjonsarkitekt i Lyse Elnett.

GRUNNMUR I DIGITALISERINGEN

– Vi har mye informasjon om ulike komponenter i strømnettet, men det har tidligere ikke vært en standard modell for hvordan slik informasjon blir kategorisert. Ulike IT-leverandører har hatt ulike modeller, og da er det vanskelig å få til digitaliseringen som alle må gjennom for å møte fremtiden. Med nettinformasjonsmodellen har vi grunnmuren for digitaliseringen, forteller avdelingsleder Egil Johansen.

Lyse Elnett tok initiativet til å få på plass en åpen standardisert modell, og har sammen med Hafslund, Radius (Ørsted) og Eniig utviklet modellen. Rundt 1000 sett med regler er satt opp og sier noe om hvilken informasjon som skal presenteres for ulike anleggsdeler, og regler for hvordan komponenter kan kobles sammen i modellen.

– Vi har gjort en grundig kartlegging av hvilke behov Lyse Elnett har for informasjon. Vi har bedt ansatte komme med brukerhistorier i forbindelse med utviklingen av modellen, og

«Tilbakemeldingen fra leverandøren er at de vil anbefale nettselskaper å ta i bruk denne modellen.»

FAKTA

NETTINFORMASJONSMODELLEN:

Nettinformasjonsmodell definerer begreper for komponenter, relasjonene mellom dem og hvilken informasjon en komponent skal ha (data).

Modellen omfatter elektriske komponenter som strømbrytere, kabler og linjer, men også strukturkomponenter som master, rør, bygninger og traseer. For eksempel hvordan en strømbryter er definert, hvilken funksjon den har, hvilke deler den består av og hvilke data den skal ha som f.eks. størrelse, vekt, spenning og strøm.

mange har bidratt til at arbeidet har blitt så bra at det vekker internasjonal interesse. Tanken er at modellen skal være grunnmuren i og kunne benyttes i alle IT-systemene etter hvert. Nå testes den ut i kartsystemet som Lyse bruker, forteller Sigve.

ÅPEN FOR ALLE

Den nye modellen er publisert på en åpen nettside, slik at alle kan laste den ned og ta den i bruk.

– Vi ønsker at leverandører av IT-systemer skal tilby tjenester basert på en standard modell og at denne modellen blir utviklet videre til en bransjestandard. Det er bakgrunnen for at vi har valgt å legge den åpent ut, sier Egil Johansen.

At fire selskaper går sammen om å utvikle en slik modell er ikke vanlig i Norden, og enda mindre vanlig i Europa og USA.

– Det at vi deler modellen åpent til alle er det mange som synes er fantastisk. Vi har truffet på et behov i bransjen, sier avdelingslederen.

Under besøket i USA fikk prosjektet treffe presidenten i ESRI som leverer IT-systemet NIS, som viser strømnettet i kart.

– Tilbakemeldingen fra leverandøren er at de vil anbefale nettselskaper å ta i bruk denne modellen, forteller Sigve og Egil.

Det er allerede et nettselskap i Belgia med tre millioner kunder som har sagt de vil ta i bruk modellen fra 2020. Et tysk selskap med 13 millioner kunder og et skotsk selskap med seks millioner kunder har også sagt de er interessert.

– Når bransjen skal automatisere og ta i bruk maskinlæring, så må vi ha data av god kvalitet. Modellen vi har laget skal være med å sikre dette, sier Sigve Hamran.

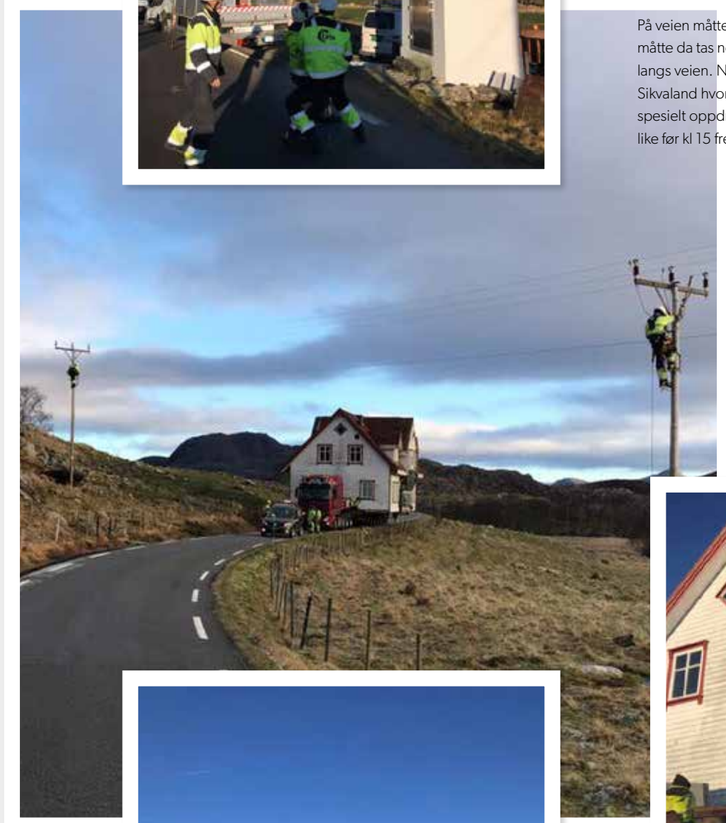
VIDERE ARBEID

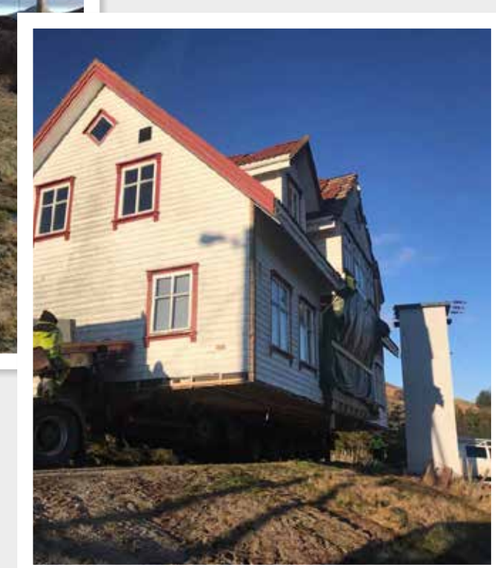
– Med informasjonsmodellen på plass og en fremtidsrettet IT-arkitektur som konsern-IT arbeider med, gir dette oss et godt utgangspunkt for digitalisering. Målet fremover blir å hente ut gevinster på kort sikt, men samtidig tenke langsiktig, sier administrernde direktør Håvard Tamburstuen i Lyse Elnett.

– UNNA VEI!

Mange montører var i sving for å sikre fri passasje da et helt hus skulle på flyttefot. Huset som sto i Sandnes skulle kjøres til Sikvaland sør for Ålgård, men på grunn av høyde og bredde på huset måtte det kjøres via Tjelta, sørover på Jæren mot Bue og opp igjen langs E39 før det kjørte inn mot Sikvaland.

På veien måtte huset passere under og langs flere strømlinjer og gatelys. Linjer måtte da tas ned eller løsnes og gatelysarmatur måtte flyttes for å gi fri passasje langs veien. Noe av arbeidet pågikk om natten, mens den siste jobben på Sikvaland hvor høyspentlinjer skulle passeres ble gjort på dagtid. Et noe spesielt oppdrag for montørene, men det løste de flott greit. Huset var på plass like før kl 15 fredag 17. november.





PERSPEKTIV 2018

Fredag 2. november samlet hele 800 ansatte seg for årets Perspektiv i flotte Stavanger konserthus. Perspektiv er vårt felles treffpunkt for ansatte, og i år var det spesielt med jubilumsfeiring av 20-åringen Lyse. Ekstra kjekt var det at også 120 ansatte bosatt utenfor regionen var med.

Smart i Barcelona

Lille speil på veggen der – hvem er smartest på denne expoen her?

TEKST OG FOTO **KRISTIN STØLE KALGRAFF** FOTO **KARINA LAVIK** (NORDIC EDGE)

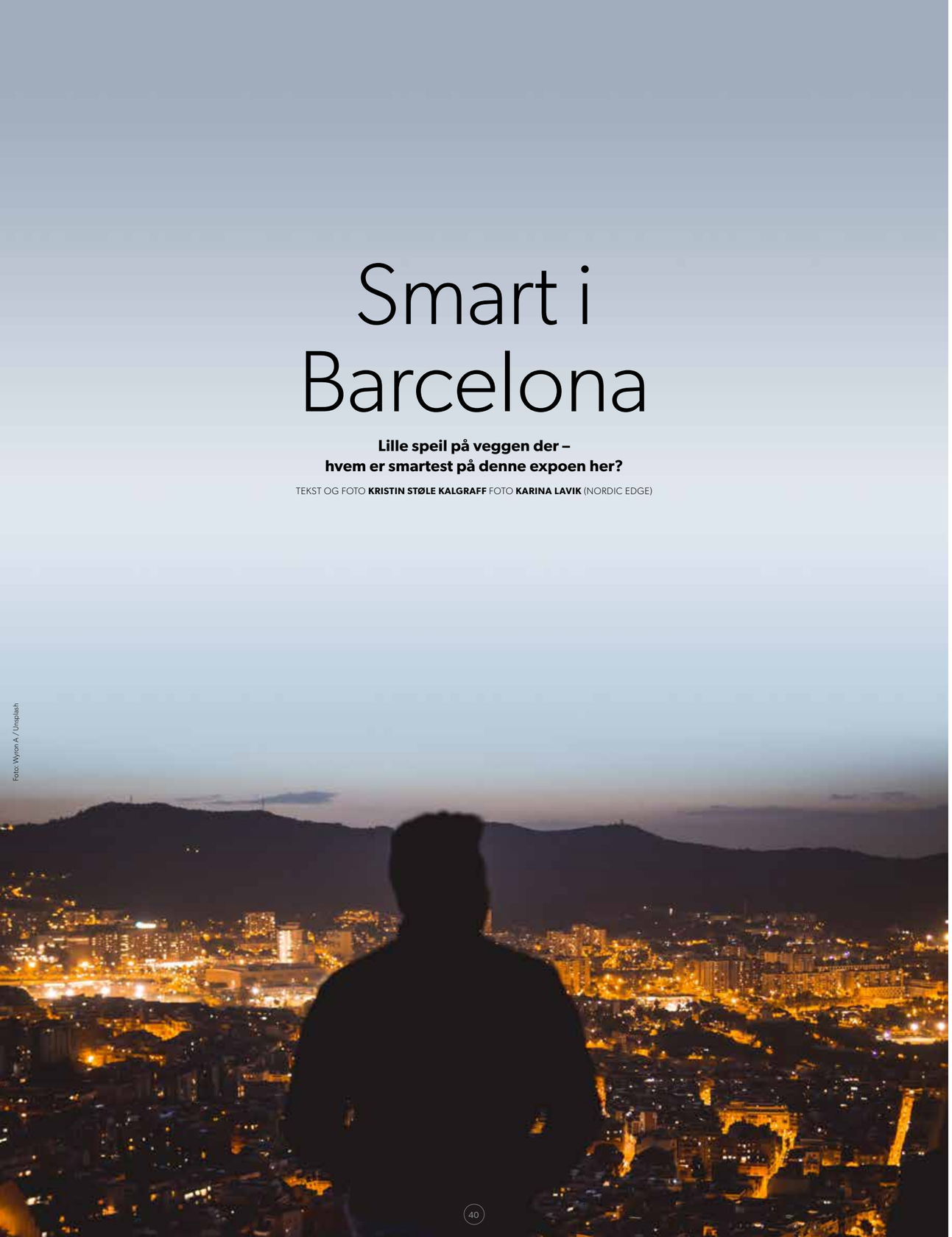


Foto: Wyron A / Unsplash

SMARTCITY EXPO WORLD CONGRESS

Det er på Smart City Expo man virkelig får en følelse av hvordan verden er i ferd med å bevege seg – hva byene er opptatt av og hva slags teknologi som vil prege hverdagen vår.

VOKSENDE ATTRAKTIVITET

Det merkes når 21 000 mennesker strømmer mot de samme fire dørene. Alle skal inn, alle er forventningsfulle og ingen har tid til å stå i kø. I Barcelona den andre uken i november er det fremdeles god temperatur. Mellom 19 og 20 grader føles behagelig mot bare bein. Så hvorfor stå i kø for å komme inn? Svaret er enkelt. Det er verdens viktigste expo for smarte byer. 700 byer er samlet, fra 1546 land. For Stavanger har arrangementet blitt et årlig treffpunkt, og i år gjaldt det også for Sandnes, Sola og Gjesdal kommune i tillegg.

– I år har delegasjonen vi har med oss vært større enn noen gang før. Det skyldes rett og slett at utviklingen som skjer på dette området blir mer og mer aktuell og at den gjelder for oss alle. Det sier Felix Laate, ansvarlig for delegasjonen med 60 delegater – og 22 stykker fra Sandnes kommune i tillegg. Fire kommuner, startups, næringsfolk, politikere, klyngerepresentanter, UiS – og Lyse – sammen for å lære mer om hva slags utvikling vi kan forvente oss.

Som prosjektleder for Lyses involvering i Triangulum og Invade, brukte Per Fjeld tiden nøye og gjorde seg noen observasjoner av hvor Stavanger står sammenliknet med de andre byene som var representert på expoen.

– Mange av byene tar en retning som demonstrerer de respektive landenes kultur og politiske rammevilkår. Mens Dubai viser fra sin smarte politistasjon, kommer flere kinesiske byer med omfattende IKT-løsninger der det er vanskelig å finne innbyggernes rolle. På den nordiske paviljongen var det naturlig nok lettere å sammenlikne med Stavanger. Jeg tror vi må være ydmyke og se at flere byer – også norske – har ideer, som vår del av landet også kan ha nytte av, sier Per.

– Status som fyrtårnsby i kategorien «Smarte byer og samfunn» har vært avgjørende for utviklingen av Stavanger som smartby. Triangulum var triggerpunktet for lanseringen av kommunens åpne data-plattform, den var årsaken til at Nordic Edge ble opprettet for å «ta en posisjon» som smart byregion og dertil avgjørende for utviklingen av veikartet for smartbyen – og deretter opprettelsen av kommunens eget smartbykontor, sier Gerd Seehus, koordinator i Triangulum i Stavanger.

Å SE OG BLI SETT

Under fellesbetegnelsen "The Nordics" gjorde flere kommuner fra Rogaland seg synlige, sammen med Greater Stavanger, Nordic Edge og UiS. For den norske delegasjonen har dette blitt en møteplass med andre nordiske aktører, og spennende prosjekter i Norge innen smartbyutvikling.

– Etter å ha stått på standen vår disse dagene er det åpenbart at Norden får mye oppmerksomhet. Det tror jeg skyldes en kombinasjon av at vi har en noe annerledes samfunnsstruktur enn mange av de andre landene som var tilstede, en langt mer demokratisk modell. Dette tror jeg mange finner svært bærekraftig og ganske så eksotisk, sier Elisabeth Krey Jenssen, Prosjekt- og kommunikasjonsleder i Nordic Edge.

Hun brukte dagene til å komme i kontakt med potensielle Nordic Edge-utstillere eller besøkende, og hevder å ha fått bedre utbytte av å være på expoen i Barcelona enn noen gang.

Sammen med koordinator for Triangulum i Stavanger, Gerd Seehus, bidro Per Fjeld på en presentasjon på den nordiske standen der tema blant annet var et av Lyses pilotprosjekt "Blink."

1: I Flanders, Antwerpen jobbes det med å teste ut et smart gatelys-system i den eldste delen av byen. 2: Fornøyde delegater fra Stavanger. 3: Elisabeth Krey Jenssen i Nordic Edge fikk mange interesserte til neste Nordic Edge. 4: Energisk standpersonell fra Stavanger city! 5: Tematur på utstillingen, her hos Huawei. 6: Stavanger-standen ble en viktig møteplass. 7: – I Norge ser vi til Europa, og særlig på det som skjer innen mobilitet og nullutslipps-løsninger. Barcelona smart city expo har blitt en møteplass der alle er, her møter man hele verden, sier EU- rådgiver på Stavanger-regionens kontor i Brussel, Maja Busch Sevaldsen

– Vi er blitt enormt gode på å kaste lange blikk etter adgangskortene der det står navn og hvor de kommer fra, det har skaffet oss mange bra folk, sier hun lurt.

DREVEN I "GAMET"

Siden oppstarten av det store EU prosjektet Horizon 2020, der Stavanger var kjapt ute med å søke for å delta, har det oppstått mer enn 35 andre fyrtårnbyer. Nylig fikk Trondheim fyrtårnbystatus, som den andre norske byen etter Stavanger. Og Bergen befinner seg i denne prosessen nå. Fyrtårnbyene i Triangulum skal integrere energi, mobilitet og IKT i nye løsninger som ikke har vært vist tidligere.

– Hva har dette betydd for utviklingen av Stavanger som en smartby?

– Jeg tror det har vært avgjørende for den retningen det har tatt i Stavanger og i noen grad også i andre kommuner i Rogaland. Stavanger ville neppe hatt det veikartet byen har, ei heller Nordic Edge – uten den trekkkraften som ligger i å inneha fyrtårnstatusen som eneste norske by fram til Trondheim nå slutter seg til, sier Per Fjeld.

– Det gjorde også inntrykk å se hvordan utstillingen har vokst siden forrige gang jeg var der, for fire år siden. Så hadde jeg godt utbytte av å følge opp de ulike prosjektene og søknandsaktivitetene vi er involvert i fra FoU & Innovasjon sin side. Det ble til tider travelt, og jeg skulle gjerne hatt mer tid til konferanseprogrammet.

På Huawei sin stand fant vi det Huawei selv beskrev som "hjertet i en smart by". En flere meter lang skjerm viste all tenkelig data satt i et system som var laget for ordfører el.l i en kinesisk by. Gjennom datainnsamling og strukkturering kunne de til enhver tid se energiforbruk, CO_2, ulykker som pågikk og live bilder som viste redningsoperasjoner. Man kunne se hvor mange som tilenhver tid befant seg i byen, og hvor mange av disse som kom tilreisende eller fra provinsen.

– Hovedhensikten er å bruke data til å effektivisere hele systemet, sier Seah Han Young, Senior director Smart city solutions, i Huawei.

fasett Foto: Getty Images

Ingen er like

Noen elsker å sykle. Andre bruker elbilen sin – uansett hvor kort turen er. Da er det vel bare rett og rimelig at strømregningen deles tilsvarende? Se hvordan våre smarte elbilladere gjør at den som lader betaler.

Smart elbillading

- Ingen investering for boligselskap
- Rettferdig kostnadsfordeling
- Garanti hele avtaleperioden
- Kundesenter 24/7
- Ingen administrasjon for styret
- Automatisk energimåling og avlesning

Send SMS med navn på ditt boligselskap til 416 70 818 så tar vi kontakt, eller les mer på smartly.no

smartly

Smart i dag. Smart i morgen.

A

NORGE P.P. PORTO BETALT

DISTRIBUERT AV POSTEN NORGE

posten

Retur:
Lyse AS
Postboks 8124
4069 Stavanger

HUSK SØKNADSFRISTEN TIL LYSE SPIRER

31.12.18 Se mer på spirer.lyse.no/spirer

LYSE SPIRER – NOEN SOM FIKK STØTTE I 2018

Bogafjell Skolekorps Bidrag til ny trombone
Bryne FK Prosjekt "Alle jenter på banen"
Dysjaland kodeklubb
Sensorer til kode-prosjekter
Engøyholmen sjøspeidere
Sikkerhetsutstyr / redningsliner til båt
Forus og Gausel IL
Shorts og strømper til forballgruppa J10
Gjesdal IL Ski Utstyr til barmarkstrening for barn
Gosenrevyen Bidrag til oppsetningen
Hjelmeland Teater Belysning til ny intimscene
Hundvåg Innebandy Overtrekksjakker
Orre Idrettslag Myke baller til de minste
Randaberg IL svømming
Laktatmåler og tilhørende strips
Sandes og Jæren reideklubb
Nytt voltigeutstyr til klubben
Stavanger Bueskyttere
To buer til utlån for unge, nye skyttere
Strand Judoklubb . Nye judomatter
Tau Turn Balansebom / Balanseutstyr
Teaterverkstedet på Ganddal
Kostymer og kulisser til neste oppsetning
Vigrestad barnekor Like T-skjorter
Ålgård fotballklubb
Nye fotballer til femåringene