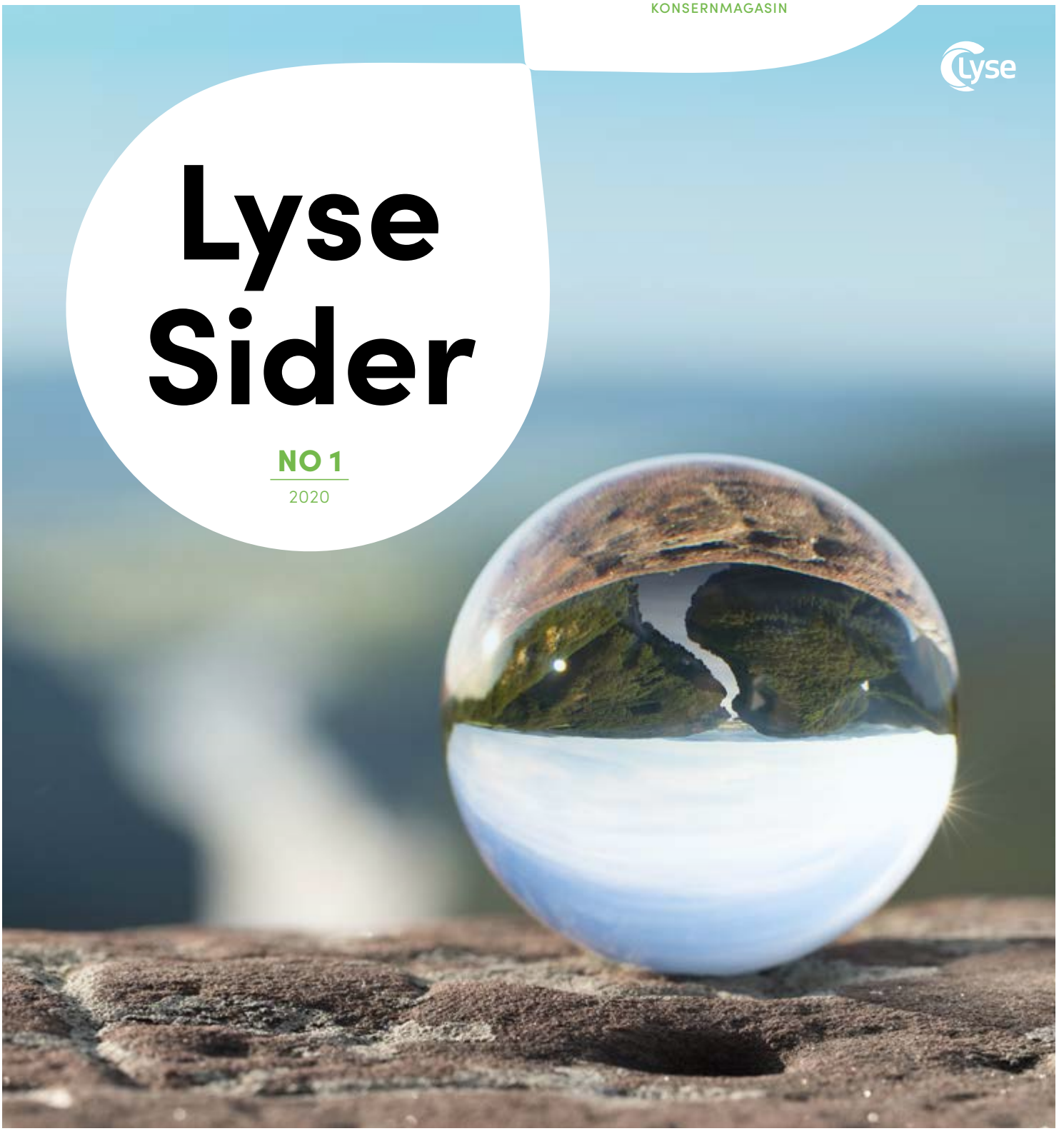
KONSERNMAGASIN

# Lyse Sider

NO 1
2020



## KLIMADUGNAD

Ny rapport viser at betydelig innsats må til for å nå ambisiøse klimamål. Med fakta på bordet vil Lyse bidra til bedre løsninger og grønne arbeidsplasser.

LES MER PÅ SIDE 8-13

Fiber i tretoppen SIDE 4
Data kan gi grønnere jordbruk SIDE 12
Altibox Danmark tar opp kampen SIDE 16
Gjør Europa smartere SIDE 20

# Kjære Lyse-venner,

**I hendene holder du nå en fornyet utgave av Lyse Sider, og denne gang utgis magasinet til en enda større del av konsernet. Fra Signal i nord til Altibox Danmark i sør - og Viken i øst. Det betyr at lesergruppen er betydelig utvidet og at redaksjonen har enda bedre forutsetninger for å lage stoff som treffer ansatte i alle hjørner.**

Lyse Sider har beholdt navnet men skiftet stil. En bredere innholdsproduksjon med flere journalister og skribenter skal gi deg som leser en helhetlig og god oppdatering om hva som skjer i konsernet. Med en egen styringsgruppe bestående av redaksjonen, samt Henrik Jakobsen, marketingchef i Altibox Danmark, Linda Marshall, markedssjef i Viken Fiber og Stine Værang, leder for markedsstøtte og samfunnskontakt i Signal - bør vi være godt rustet for å gi deg interessant lesestoff om konsernet vi jobber i. Og det skal vi gjøre fire ganger årlig.

I dette nummeret er vi aller mest opptatt av klima og viser hvordan Lyse engasjerer seg i klimadugnaden. Fiber i tretoppene er ikke lenger umulig og i Bodø har de fått nye kolleger fra Alta.

Det er en spesiell tid for oss alle, med en endret hverdag, familier i karantene, hjemmekontor og unntakstilstander i alle deler av samfunnet. Se hvordan vi i Lyse håndterer situasjonen på motstående side. Det viktigste er at du tar vare på deg selv og dine.

**God lesing!**
*Kristin Støle Kalgraff*
*Redaktør*



**I DENNE UTGAVEN AV KONSERN-MAGASINET KAN DU LESE NYTT FRA ALLE DELER AV KONSERNET:**


**ALTA**
Ansatte fra Nornett i Alta er nå blitt en del av Signal-familien.
**SIDE 22**

**BODØ**
Hjembyen til Signal bredbånd, som stadig inntar nye jaktmarker og som nå blant annet jobber for å etablere flere kunder i Finnmark.
**SIDE 22**

**VIKEN**
I Viken-land nøyer de seg ikke med fiber til hus og hytter. Også trehytter i trærne får fiber på disse kanter.
**SIDE 4**

**STAVANGER**
Klimarapporten vi nylig fikk utarbeidet har hjulpet oss med å stake ut en riktig retning - i jakten på reduksjon av klimaskadelige utslipp.
**SIDE 8**

**SKANDERBORG**
Våre danske venner har mye å by på for sine danske kunder. «Open net» og ny TV-løsning skal sette fart på kundemassen.
**SIDE 16**

**REDAKSJONEN:**
Kristin Støle Kalgraff, Andreas Veggeland, Marita Omdal, Ingvild Ween, Per-Jan Brekke, Mia Toft Møller, Frida Bringsmark og Anette Angell

**DESIGN:**
Ivar Oftedal og Eli Tangen

**FORSIDEFOTO:**
Marc Sculte/Unsplash

**TRYKK:**
Gunnarshaug Trykkeri

**PAPIR:**
Munken Polar

**OPPLAG:**
2500

Redaksjonen avsluttet 20.3.2020

**Lyse Sider trykkes på miljøvennlig papir**




# Når krisen rammer, skal Lyse levere

**Koronaviruset har ført til en unntakstilstand det norske samfunnet ikke har opplevd siden andre verdenskrig. Heldigvis er Lyse godt forberedt til å håndtere situasjonen som har oppstått.**

**TEKST:** Andreas Veggeland og Ingvild Ween

– Vi har tatt en rekke grep for å sikre kontinuerlig drift av vår samfunnskritiske infrastruktur. Jeg er glad for at vi har ansvarlige ansatte som gjør sitt ytterste for å levere resultater både i form av tjenester og forsyningssikkerhet, sier konsernsjef Eimund Nygaard.

**Skjermer nøkkelpersonell**
– I Lyse er det beredskapsplaner for håndtering av pandemi, disse er gjennomgått og brukes i forbindelse med situasjonen som har oppstått. I tillegg er det gjort ekstra tiltak for å skjerme nøkkelpersonell som trengs for å rette eventuelle feil, sier administrerende direktør Håvard Tamburstuen i Lyse Elnett.

Montørstyrken er inndelt i mindre enheter og har ulike oppmøtesteder. Tilsyn av elektriske anlegg hos privatkunder er utsatt og det er utstrakt bruk av hjemmekontor for å redusere risiko for smitte.

– Norges vassdrags- og energidirektorat, NVE, har hatt gjennomgang med de sentrale aktørene i landets kraftforsyning og fått bekreftet at alle er godt forberedt til å håndtere eventuelle smitteutbrudd, sier NVE-direktør Kjetil Lund.

Lyse har eget lager med kritisk materiell og vi har dialog med våre leverandører for å sikre leveranse av materiell framover hvis det blir langvarig.

– Nettselskapene er vant til å håndtere beredskapssituasjoner, og har et godt samarbeid på tvers slik at de kan bistå hverandre med personell og utstyr ved behov, sier administrerende direktør Knut Kroepelien i Energi Norge.

**God datakapasitet**
Altibox leverer TV- og internett-tjenester til over 600.000 husholdninger i Norge. Med Elnetts 150 000 nettkunder i tillegg, og rundt 15 000 kilometers strekning på strømnettet - merkes det godt når "hele Norge" skal ha hjemmekontor eller digital hjemmeundervisning. Trafikken er likevel under de toppene som oppstår, for eksempelvis ved store sportsarrangementer.

– Foreløpig er fibernettet vårt i en normal driftssituasjon med trafikkmønster godt innenfor kapasiteten, men vi følger selvsagt ekstra nøye med for å sikre stabile tjenester for kundene, sier administrerende direktør Tor Morten Osmundsen i Altibox.

PS: Koronaviruset medfører stadige endringer i samfunnet og redaksjonen tar forbehold om at situasjonen er en helt annen i dag enn da disse linjene ble skrevet.

# Trefiber

**TEKST OG FOTO:** Per-Jan Brekke/Godt sagt AS

**Langt inne i de dype Østfold-skoger ligger det som trolig er landets eneste tretopphytte med egen fiber. Så god fiberfart og andre fasiliteter er det i hytten, at gårdbruker Per A. Kjærnes rømmer opp hit når TV2 gjør opptak av «Hver gang vi møtes" på gården hans.**

De sa det var umulig, men vi greide det likevel, smiler gårdeier Per A. Kjærnes og forretningsutvikler Bernt Otto Follestad i Viken Fiber.

Hytta ligger ni meter over bakken og har vært i media mer enn de fleste andre hytter, enten de ligger på bakken eller henger i trærne. Follestad og Kjærnes gir mye av æren til «bygdegeneral» Roar Løken som fikk med seg alle de 110 svært så spredte husstandene i Vassbygda i Våler kommune til å bli med på en kjempedugnad for å få fiber til bygda, en bygd som ligger et godt stykke fra nærmeste hovedfartsåre. Nå har de til gjengjeld fått en «motorvei» med lynrask fiber inn til området.

**Kjempedugnad**

– Med dette har «bygdefiber» fått en ny dimensjon, sier Follestad og smiler. Han er svært imponert over hva bygdefolket har fått til.

– Mer enn 39 kilometer grøft ble gravd på dugnad, smiler Viken Fibers forretningsutvikler fornøyd.

– Før dette skjedde var det svært varierende nettdekning og til dels ustabile forhold her i området. Lenge har det vært nærmest et folkekrav om å få fiber til bygda. Så langt vekk fra «allfarvei», og med veldig spredt bebyggelse, ble dette lenge ansett som umulig å få til. Men takket være den enorme dugnadsinnsatsen og et godt og veldig konstruktivt samarbeid med Viken Fiber, så løste det seg, sier Per A. Kjærnes.

Etter flere års erfaring fra sentrale lederposisjoner i oljebransjen i Norge og Russland, driver han og kona Berit nå Vestre Kjærnes Gård som ligger idyllisk til ved Vansjø. Gården er en slektsgård med historie tilbake til 1500-tallet. Her

**1. HELT TOPP**
Forretningsutvikler Bernt Otto Follestad (t.v.) i Viken Fiber og gårdeier Per A. Kjærnes på vei opp i det som trolig er landets eneste tretopphytte med egen fibertilknytning.

**2. TRETOPP-IDYLL**
Utsikten mot Vansjø fra tretopphytta er upåklagelig.

**3. HVER GANG VI MØTES**
Her på låven på Vestre Kjærnes gård spilles TV2-sendte «Hver gang vi møtes» inn hvert eneste år. Her er det Per A. Kjærnes(t.h.) ved Vestre Kjærnes Gård og Bernt Otto Follestad i Viken Fiber som møtes.

holdes det ulike kurs, konferanser og arrangementer, og så er gården som kjent innspillingssted for TV2-sendte «Hver gang vi møtes», som har benyttet gården i ni sesonger med sendinger i beste sendetid på lørdager.

**Flytter ut og opp**

Når det nå nærmer seg innspilling av den tiende sesongen av TV2-programmet, flytter Kjærnes og kona Berit inn i tretopphytta selv, mens innspillingene foregår på gården.

– Med fiber i hytta har vi jo alt vi trenger, smiler han. For der oppe i tretoppene, er det både kjøleskap, induksjonsovn, peis, bad, seks sengeplasser og et TV der man nå også kan få inn blant annet Altibox via Viken Fiber, sier Per.

**Toppledere i tretoppen**

– Noen lurer på hvorfor vi absolutt må ha fiber i hytten der man egentlig skal finne skogens ro. Men saken er at en hel del toppledere i bedrifter innimellom benytter hytta for å se ting litt i «fugleperspektiv». Med de øvrige fasilitetene som finnes her, fungerer det godt. Og så er det jo helt opp til alle andre, som leier hytta, å la være å benytte bredbånd og fiber og legge igjen mobiler hjemme, sier Per A. Kjærnes.

Det at det ble lagt fiber til Vassbygda har hatt mye å si for hoveddriften av Vestre Kjærnes Gård som kurs- og konferansegård, og ikke minst for avvikling av TV2-sendingene der en stab på over 70 er i sving for hver gang.

**– Fiber er en del av totalpakken**

– Dette er først og fremst en viktig del av vårt totalkonsept. Selv om det er landlig her, er det også viktig at vi er koblet på resten av verden. Målet vårt er at vi skal ha akkurat de samme fasilitetene her ute som hvilke som helst større hotell midt i Oslo-området, og da er fiber- og nettdekning en viktig del av pakken, sier Kjærnes. Han er opptatt av at alle gjestene får det de trenger av kapasitet og for TV2-programmet dreier det seg om en hel del mengde nettkapasitet.

– Det er jo stadig større datamengder og filer som skal sendes fra den store TV-produksjonen som «Hver gang vi møtes» er, og produksjonsselskapet er derfor storfornøyd med at vi nå har lynraskt fiber rett inn i gården og låven, gliser han.

«Uten Viken Fiber, som en del av totalpakken, er det ikke sikkert det hadde blitt så mange flere «Hver gang vi møtes»-sesonger her ute, påpeker Per A. Kjærnes ved Vestre Kjærnes Gård.

Dronefoto: Geir Tømnesen

**PÅ GANG**
Jan Terje Larsen som leder arbeidet for Lyse sammen med syv andre, har et mål om å få transformatorstasjonen i drift i løpet av 2020. Det vil prosjektlederen i Jærentreprenør, Anette Oltedal sørge for.

# Rått bygg

## Mer enn femti personer jobber med prosjektet som blir en nøkkelstasjon for den oppgraderte «fylkesveien» for strømnettet i Sør-Rogaland.

**TEKST:** Ingvild Ween **FOTO:** Fredrik Ringe

Råbygget på Opstad transformatorstasjon i Hå kommune, er ferdig og prosjektet går nå over i neste fase. – Det er veldig godt å se bygget på plass, sier prosjektleder Jan Terje Larsen. Skal regionen få til elektrifisering av både transportsektor og andre bransjer er det viktig at strømnettet er robust og har nødvendig kapasitet for næringsutvikling. Den storstilte oppgraderingen av hovedveiene i strømnettet i Sør-Rogaland skal bidra til det.

**Den første av flere**
Den nye transformatorstasjonen på Opstad er den første som bygges ny på flere tiår, med Lyse som byggherre. Men i årene som kommer skal det bygges flere tilsvarende stasjoner. Betongelementene til bygget er så kortreist som det er mulig å få til med leveranse fra Hå Element som nærmest er nabo til stasjonen. For prosjektleder Anette Oltedal i Jærentreprenør er det nytt med så mye høyspent og jording, likevel går det veldig bra. – Til tross for koronavirus har vi noen få ansatte på jobb som maler, tekker tak og gjør elektrisk arbeid. Vår viktigste prioritet er å ikke forsinke bygget, sier hun. Det er Jan Terje Larsen glad for. - Arbeidet går veldig bra. Det er null registrerte skader og få avvik. Vi kom i gang litt senere på byggeplass enn først planlagt. Nå håper vi å ta inn det meste framover ved å utføre arbeid parallelt på byggeplass, forteller prosjektlederen i Lyse.

Det innebærer at mens arbeidet med å pusse og male samt legge opp strøm i bygget, vil også arbeidet med å sette inn elektromekanisk utstyr starte. 132 kV-anlegget skal komme i mars og de første transformatorene har allerede startet transporten fra fabrikken i Slovenia med skip til Sirevåg. Det blir totalt tre transformatorer i den nye stasjonen, to på 40 MVA som tilhører Jæren Everk og en på 160 MVA som tilhører Lyse Elnett. I tillegg må det gjøres klart for å ta inn nye kabler i stasjonen.

- Målet er at transformatorstasjonen skal være i drift i løpet av 2020, og så skal den gamle stasjonen rives neste år, sier Jan Terje Larsen. Åtte personer i Lyse er involvert i prosjektet, men totalt er over 50 personer i sving for å få bygget den nye stasjonen.

**NYE KLIMATALL**
Det årlige utslippet på landsbasis er 52 900 000 tonn $CO_2$-ekvivalenter, en samlebetegnelse på utslipp av ulike klimagasser som påvirker klimaet. 1,9 millioner av disse kommer fra Sør-Rogaland.

# Ansvarsbevisst

**– Nå er det nok snakk om klimamål, nå er det tid for handling. Her er Lyse i en unik posisjon til å bidra, mener konsernsjef Eimund Nygaard.**

**TEKST:** Marita Omdal **FOTO:** Jan Inge Haga

3. januar gikk han på talerstolen under NHO sitt årlige Solamøte med nye fakta fra en fersk klimarapport. Direkte på NRK kunne Nygaard presentere den ubehagelige sannheten til næringsliv og politikere; Dersom alle planlagte tiltak for klimagassreduksjoner i Sør-Rogaland gjennomføres innen 2030 vil de totale utslippsreduksjonene ikke utgjøre mer enn 26 prosent. Selv dette vil kreve betydelige investeringer og endringsvillighet i befolkningen, og resultatet vil fortsatt være langt unna den nasjonale målsetningen. Norge har nylig forpliktet seg til å redusere utslipp med 50 prosent i samme tidsperiode, mens flere kommuner har satt seg langt høyere mål.

Nygaard benyttet anledningen til å oppfordre næringsliv og beslutningstakere til samordnet og prioritert innsats. Men hva er Lyse sitt bidrag i denne dugnaden?

– I Lyse er det to fokusområder. Det ene handler om hva vi gjør internt i driften av konsernet, og det andre handler om hva vi gjør for å reduserer utslippene i vår region og landet for øvrig, som en del av den virksomheten vi driver. Dessuten ønsker vi å være en kilde til fakta. På viktige områder der vi i Lyse kan bidra, som biogass og elektrifisering, er vi allerede i gang med konkrete tiltak, sier Eimund Nygaard.

På energisiden leverer Lyse fornybar vannkraft, og er tungt inne i sirkulærøkonomi hvor en utnytter ressurser og avfall på best mulig måte. Innen elektrifisering er det allerede i gang store prosjekter i samarbeid med flere aktører. Lyse er også en viktig tilrettelegger av infrastruktur som fiberkabler og bygging av Altibox' globale fibernettverk.

Nygaard ser særlig elektrifisering og biogass som områder der Lyse virkelig kan utgjøre en forskjell, noe også klimarapporten viser tydelig.

**Knytte Lyse til kontinentet**
Kabeldebatten er også sentral. Flere kraftkabler er planlagt eller under bygging, og blir viktig for Lyse i tiden som kommer. Sammen med Agder Energi, Hafslund Eco og Vattenfall planlegger Lyse NorthConnect som skal gå mellom Hardanger og Skottland. Andre viktige strømkabler er Statnetts NordLink (Sirdal-Tyskland) og North Sea Link (Suldal-England) som skal sørge for at Lyses vannkraftverk kan kjøres mot kontinentet.

– NorthConnect skal utveksle norsk vannkraft med britisk sol og vind. Dette vil gi en reduksjon tilsvarende utslippene til hele Sør-Rogaland, og blir et substansielt bidrag, sier Nygaard.

Etter at klimarapporten ble presentert opplever han at debatten har blitt mer faktabasert og flere har tatt kontakt med spørsmål.

– Det er viktig å vise at vi kan spille en rolle og være en plass folk søker råd. Vi driver ikke politikk, vi jobber for handling, sier han, og legger til at det også internt i konsernet vil merkes en økt bevissthet. Reiseaktiviteten er et eksempel. Her må vi være enda mer bevisste og kun gjennomføre reiser som er helt nødvendige. Dette bør være en enkel sak når vi kan kommunisere over verdens beste fibernett.

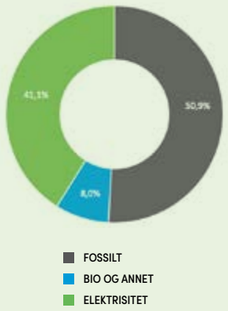
**Grønt skifte er ikke gratis**
– Ingen tror at det grønne skiftet er gratis. Elektrifisering av buss og skip - det er klart at det koster. Dessverre er det sånn at de rimeligste løsningene sjeldent er de mest klimavennlige. Men når våre folkevalgte setter seg ambisiøse klimamål, må de også prioritere riktig. Lyse sitter på mange av løsningene, og disse skal vi bidra med. Vi skal skape et fullelektrisk samfunn i oljeregionen, det blir spennende, sier Nygaard. Konsernsjefen mener at flere åpenbare tiltak bør settes i gang fortløpende.

– Vi må ikke glemme at det første grønne skiftet skjedde for over 100 år siden da vi etablerte vannkraften og leverte strøm. Utfordringen nå er å fullføre denne elektrifiseringen slik at vi sammen med resten av fornybarnæringen kan leve opp til visjonen om et fullelektrisk og fornybart Norge. Dette blir ikke enkelt, men det er mulig, og vil gi oss en utmerket anledning til å leve opp til vår visjon om å være "mer enn et selskap", sier Eimund.

**DEN UBEHAGELIGE SANNHETEN**
Tall fra rapporten viser at en samlet virkning av alle planlagte klimatiltak i Sør-Rogaland, selv med vesentlige forbedringer, «kun» vil gi 26 prosent reduksjon i utslippene innen 2030.

Kartlegging av dagens utslipp viser at utslippene i regionen hovedsakelig kommer fra transport og landbruk. Her er det potensiale for større kutt, blant annet ved produksjon av biogass av husdyrgjødsel, samt elektrifisering av transportmidler på land og til sjøs.

**Det totale utslippet i Sør-Rogaland er 1,9 millioner tonn $CO_2$-ekvivalenter.**




Rapporten «Klimagassutslipp og mulige tiltak i Sør-Rogaland» er utarbeidet av Thema Consulting på oppdrag fra Lyse.

**Les hele rapporten her:**
lysekonsern.no/media/publikasjoner/

# Grønne innkjøp

**Cato Erikstad Gundersen forvalter 3,7 milliarder kroner i året som direktør for Anskaffelse i Lyse. Han merker godt at bærekraft står høyt på agendaen hos leverandører.**

**TEKST:** Marita Omdal **FOTO:** Tommy Ellingsen

Lyse-konsernet kjøper varer og tjenester for 3,7 milliarder kroner i året. Det skjer i en mediehverdag som preges av saker om bærekraft og klima. Mediearkivet Retriever gir 5 597 treff på "bærekraft" og 26 462 treff på "klima" i norske medier det siste året. Økte forbrukerkrav og søkelys på etisk og bærekraftig produksjon gjør avdeling Anskaffelse til et naturlig stoppested for å finne ut mer om klimaarbeidet i Lyse. Hvilke krav stiller vi til oss selv og til bedrifter som ønsker å være våre leverandører?

– Våre leverandører har signert på at de forplikter seg til å "drive virksomhet i tråd med bærekraftige strategier". Det er så konkrete vi kan være akkurat nå, men det jobbes med, sier Cato E. Gundersen.

På dette stadiet handler mye av arbeidet om kartlegging for å sikre en bærekraftig verdikjede "i eget hus".

– Vi forvalter 3,7 milliarder kroner hvert år, og da bør vi også være i posisjon til å være rådgivere for våre leverandører slik at de også tar kloke valg. Jeg har lyst til at vi skal utgjøre en forskjell, sier Gundersen.
Han har merket seg en vesentlig forskjell mellom fornybarbransjen og olje og gass, hvor han tidligere jobbet.

– Da opplevde jeg alle kravene til bærekraft og klima som hemmende, det var ekstra arbeid med rapportering og gav lite verdi. Her er det annerledes. Bærekraft gir helt åpenbart verdi, men det er utfordrende å sette kravene og hvordan vi best kan måle verdiskapningen.

– Det må være en balanse mellom krav og mål, at ikke kravene føles som "nok et krav", slik at leverandørmarkedet har lyst til å være med på den viktige reisen, sier han.

Anskaffelse vil måtte ta flere hensyn og vurdere klima og bærekraft i alt de gjør fremover.

– La oss si at en kontrakt koster 100 millioner kroner uten noen krav, eller 110 millioner kroner for å sikre bærekraftige mål. Er vi villige til å gjøre denne ekstra investeringen og hvordan skal vi vurdere om det er fornuftig bruk av ressurser? Det blir en viktig avsjekk vi må våge å ta fremover.

**– Jeg har lyst til at vi skal utgjøre en forskjell, sier Gundersen.**



# 15

## Kundeløfter til strømkundene

### Europeiske strømleverandører står sammen for en bærekraftig energifremtid

Lyse har sammen med 66 bedrifter og 24 interesseorganisasjoner som Energi Norge, signert Eurolectrics "15 pledges to customers".

– Erklæringen er et tydelig bevis på hvilken retning energibransjen går i. Dette er heldigvis helt i tråd med veien som er staket ut for Lyse innenfor bærekraft og elektrifisering. Arbeidet Eurolectric har ledet for en mer bærekraftig, inkluderende og elektrisk fremtid treffer kjernen av vår virksomhet. Det at vi står bak erklæringen, vil kunne trygge våre kunder på at Lyse er en solid aktør og bidragsyter i det grønne skiftet, sier Trude Mork Alnæs, markedssjef i Lyse Energisalg.

Kundeløftene skal engasjere kundene og fjerne barrierer i strømmarkedet og spesielt innenfor områdene elektrisk transport, forbrukerfleksibilitet, energieffektivisering og egen produksjon.

**200 millioner kunder har fått 15 løfter som også Lyse har forpliktet seg til å jobbe for. Noen av dem er å:**

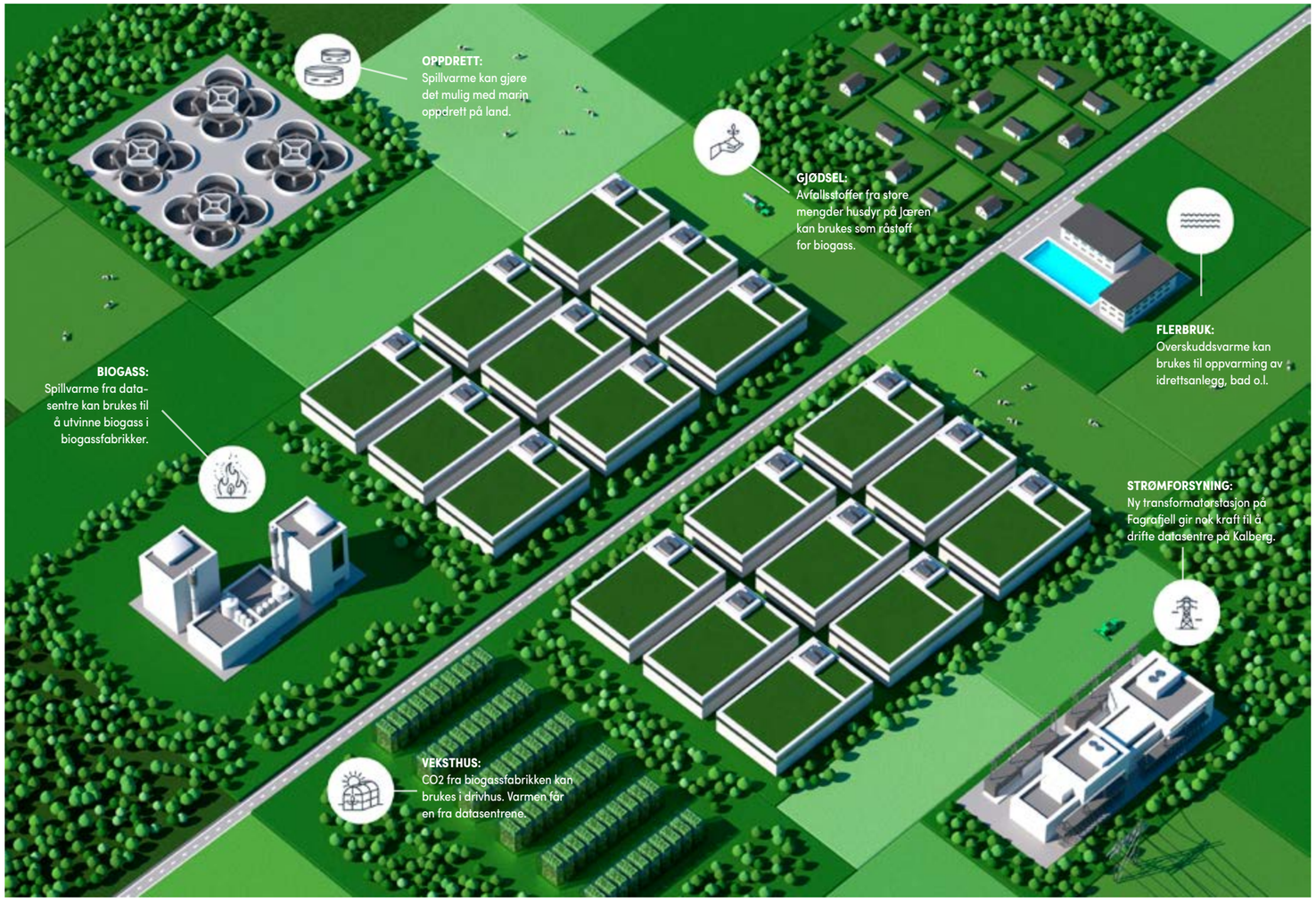
- Tilby brukervennlige og forståelige produkter og tjenester.
- Hjelpe og rådgi kunder slik at de kan få bedre oversikt over energiforbruket sitt.
- Utvikle innovative tjenester og energiløsninger.

**TEKST:** Marita Omdal

# Datajordbruk

**Et 6000 mål stort område på Jæren kan gi svar på hva vi skal leve av etter oljen. Lyse håper på en utvikling som kan skape grønne arbeidsplasser.**

**TEKST:** Andreas Veggeland **ILLUSTRASJON:** Marius Venn




**Dersom landbruksnæringen forstår mulighetene som ligger her, vil en kunne få gjort noe med klimagassutslippene samtidig som en skaper grobunn for ny næring.**

Hvis politikerne velger å legge til rette for etablering av datasentre og annen kraftkrevende industri, vil det føre til flere nye arbeidsplasser, økt verdiskaping og reduksjon i klimagassutslippene.

– Kalberg er et kinderegg, sier direktør for strategiske prosjekter i Lyse, Eirik Gundegjerde, engasjert.

Det er kun noen få steder i Norge de såkalte «hyper scale» datasentrene kan ligge, nemlig i umiddelbar nærhet av kraftig strømforsyning. Statnett har akkurat startet bygging av Fagrafjell transformatorstasjon på Kalberg, og området vil være optimalt for denne type industri.

**De grønne elementene på plass**

– Norge og Kalberg er ypperlig plassert: Vi har overskudd av fornybar vannkraft i tillegg til at vi har kjølig klima og stabilt styresett. Samtidig bygger Lyse og samarbeidspartnere førsteklasses digital fiberinfrastruktur. Denne binder oss sammen med resten av Europa gjennom undersjøiske fiberkabler til både England og Danmark. Kalberg er rett og slett perfekt for datasenteretableringer, slår Gundegjerde fast.

Det er blitt foretatt analyser av konsekvensene av Facebooks datasenteretablering i Luleå i Sverige som viser at datasenteretableringene fører til mange arbeidsplasser og økt verdiskaping. I løpet av våren vil det foretas en konsekvensanalyse som ser på hva det vil bety for næringsliv og arbeidsplasser dersom politikerne legger til rette for noe lignende på Kalberg.

*– Noen spør hvorfor en ikke kan bygge datasenter et annet sted?*

– Kalberg er den eneste realistiske plasseringen i Sør-Rogaland. Det nærmeste alternativet er Gismarvik i nordfylket, men de har ikke tilgang på nok kraft før om over 6 år. Skal dette skje i Rogaland, må det skje på Kalberg, sier Gundegjerde.

*– Hva med jordvernet, vi har jo begrenset med god matjord i Norge?*

– Det er selvsagt at det må tas hensyn til landbruksinteresser når området reguleres. Sammen må vi få til gode løsninger som kan gagne både landbruket og det øvrige næringslivet. Selv om området er gigantisk, betyr ikke det at en vil trenge alt til å bygge datasenter. Kalberg er også unikt fordi det ligger nært inntil området med tettest forekomst av husdyr i landet, sier Gundegjerde.

**Datasenter som sikrer merverdi**

28 prosent av klimagassutslippene i Sør-Rogaland kommer fra jordbruket. Samtidig er det overskudd på husdyrgjødsel i regionen sett opp mot spredeareal. Et biogassanlegg på Kalberg som tar imot husdyrgjødsel, vil kunne produsere klimavennlig biogass mens restproduktet CO2 kan brukes til neste generasjons drivhusbasert grønnsaksproduksjon. Dette kan gjøres gjennom f.eks. vertikale drivhus som krever så lite som 1 prosent av jordbruksarealet sammenlignet med konvensjonell produksjon. Datasentre kan dermed danne grunnlaget som gir oss mulighet til å dyrke grønnsaker året rundt, både til egenproduksjon og kanskje eksport.

# Krafttak

**Å skape så mye verdi som mulig fra vannkraftproduksjon er den viktigste oppgaven Lyse Produksjon har, uansett hva slags vær vi har og hvordan det gagner kraftprisen. Forventningene til selskapet er uansett høye. Det krever en Bjørn.**

**TEKST & FOTO:** Kristin Støle Kalgraff





Vannkraftproduksjonen i Lyse står for den største kontantstrømmen i konsernet, og normalt leverer selskapet et årsresultat på mellom 400 og 600 millioner kroner.

Historisk er det dette som har bidratt til byggingen av velferdssamfunnet vårt, til utvikling av industri. Men inntekten svinger kolossalt - alt etter hva slags vær vi har, hvor mye snø vi får og hvor flinke vi er til å produsere vannkraft når de gode prisene råder.

– Det er flere forhold som er viktige for at vi skal kunne levere gode resultater framover. Det handler om at vi tilpasser oss endringene i kraftmarkedet med mer vindkraft og tettere kobling mot landene rundt oss, som nå produserer kolossale volumer vind og solkraft. Vi må også utnytte mulighetene som ligger i ny teknologi og sørge for at vi fornyer kraftverkene våre for å møte morgendagens behov, forklarer Bjørn Honningsvåg som har ledet Lyse Produksjon siden 2014.

**Kartlegging av bedriften**

Med høye krav som skal innfris har det vært naturlig å se på hvordan selskapet kan bli enda mer effektivt. Med flere produsenter av fornybar energi og et marked som begynte å svinge betydelig mer enn før, måtte det tas grep.

- I 2018 startet vi et forbedringsprogram som viste seg å ha et verdipotensial på 80 millioner kroner, det tilsvarer ett års produksjon fra Flørli vannkraftverk, legger Bjørn til.
I løpet av de siste månedene har de vært gjennom nok et grundig arbeid sammen med konsulentselskapet PA Consulting. Målet har vært å kartlegge forretningsprosesser og forbedringspotensial i bedriften.

**Plass til alle**

- Arbeidet som er gjort hittil i forbedringsprogrammet viser at det er rom for å skape merverdi, både i måten vi vedlikeholder kraftverkene våre og hvordan vi samhandler mellom planlegging, gjennomføring av vedlikehold og produksjonsplanlegging. I dette arbeidet vil den nye teknologienheten i selskapet bli en nøkkel for å utvikle nye framtidsrettede løsninger, sier Bjørn.

– Med nye Lysebotn 2, et oppgradert Tjodan kraftverk og et Flørli kraftverk som skal gjennom samme oppgradering, vil selskapet ha sine tre største kraftverk "nye" i vedlikeholdssammenheng, sier han. I tillegg vil de være tilrettelagt for moderne kontrollanlegg som legger til rette for bruk av sensordata og avansert dataanalyse for å overvåke tilstand og tilstandsutvikling.

– Vi har nettopp vært gjennom en krevende restrukturering av selskapet med nye ledere i flere posisjoner. Jeg har god tro på at vi er godt rustet for de høye målene og forventningene som er satt til oss, men vi vil trenge noe tid til å sette den nye organisasjonen. I slike endringer er det også viktig å være oppmerksom på at alle ikke vil få innfridd sine egne personlige ambisjoner og ønsker fullt ut, men vi har en spennende reise foran oss.

Selv har Bjørn erfart ett og annet om seg selv. - Om mulig så ser jeg enda mer verdien av å ha flinke folk rundt meg. Og så er jeg blitt enda mer utholdende og sta på å få ting til.

**NYE I LEDERGRUPPEN** Linda Haugvaldstad er ny driftsdirektør i ledergruppen i Lyse Produksjon og Sindre Tøsse har fått nytt ansvar som teknologidirektør. Foto: Fredrik Ringe

# Ny tv-platform betyr vækst i Danmark

**Inden for kort tid står Altibox Danmark overfor helt nye udfordringer. Markedet udvides og konkurrencen om kunderne skærpes. Ny tv-platform i samspil med nye tv-pakker kommer til at spille en afgørende rolle.**

**TEKST:** Mia Toft Møller

Huawei tv-platformen vil i samspil med nye tv-pakker spille en vigtig rolle fremover. I de mere end 10 år Altibox har leveret lynhurtige fiberforbindelser til de danske hjem, har området udelukkende omfattet Midt- og Vestjylland. Med OpenNet bliver det nu muligt at udvide det område - og på sigt levere internet og tv til hele Danmark. Det giver store vækstmuligheder, men stiller også større krav.

– Vi har i vores nuværende områder haft den helt klare fordel at være den eneste internetudbyder, der kunne tilbyde kunderne en fiberforbindelse. Men hvor vi har været enormt konkurrencedygtige på internet, har vores tv-salg båret præg af, at vores produkter ikke helt har kunnet leve op til kravene, som danskerne i dag stiller til deres tv-løsning. De danske kunder vil have mere fleksibilitet, billigere tv-pakker og streamingtjenester – og helst i én løsning. Derfor er vi rigtig glade for den ny tv-platform, der netop imødekommer kundernes forventninger og nu bringer Altibox Danmark op i en anden liga, udtaler marketingchefen i Altibox Danmark, Henrik Jakobsen.

**Nye tv-pakker med streaming i fokus**

Eksisterende og nye tv-kunder hos Altibox Danmark kan nu se frem til en helt ny tv-oplevelse, der adskiller sig markant fra det, de har i dag.

– Den nye tv-platform åbner op for et hav af muligheder. Det traditionelle flow-tv er nu blevet suppleret af et væld af streamingtjenester - og med alle de efterspurgte digitale tjenester, som eksempelvis Programarkiv, Start forfra og Pause, kan kunderne selv forme deres tv-tid præcis, som de ønsker. Og det er også, hvad vores kunder har efterspurgt, så tv-løsningen er et enormt fremskridt, siger Henrik Jakobsen.

En helt ny brugeroplevelse er ikke det eneste, kunderne kan se frem til - tv-pakkerne er nemlig blevet redefineret, og Altibox Danmark går nu på markedet med to skarpe grundpakker. Henrik Jakobsen deler tankerne, der har været med til at forme de nye pakker.

– Nøgleordene har været enkelthed og attraktivitet, og derfor har vi samlet det absolut bedste indhold i to grundpakker – Basic+ og Premium+. Det betyder, at vi nu kan tilbyde en basis-pakke, der også indeholder mange af danskernes favoritkanaler samt en Premium-pakke, der i den grad sikrer underholdningen, udtaler han og tilføjer:
– Her er den største nyhed, at vi er lykkedes med at indgå aftaler med de to populære streamingtjenester Viaplay og TV2 Play, som bliver bundlet ind i vores Premium+ pakke. Det gør pakken meget attraktiv i markedet.

**Mere end godt fra start**

Gode nyheder spredes hurtigt, og de nye pakker har allerede fået en fremragende modtagelse.





Foto: Shutterstock

**ALTIBOX DANMARK I NY LIGA**
Henrik Jakobsen, marketingchefen i Altibox Danmark er rigtig glad for den nye tv-platform, der imødekommer kundernes forventninger og nu bringer Altibox Danmark op i en anden liga. Foto: Charlotte Gam

– Kunderne henvender sig på forkant for at høre mere om det, de allerede nu kan læse om på vores hjemmeside. Den nye digitale arkiv-tjeneste nævnes som et kæmpe plus, og derudover er de enormt positive over de nye tv-pakker med streaming. Med sådan en velkomst er vi allerede godt fra start, og vores forventninger til den kommende tid er absolut ikke blevet mindre, siger Henrik Jakobsen.

**Fra 40.000 til 500.000**

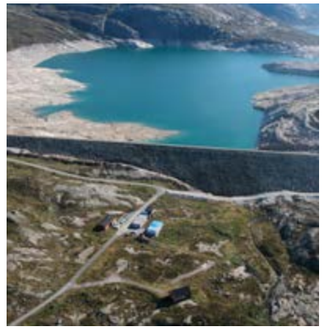
Inden længe er OpenNet en realitet, og det betyder, at antallet af house passed går fra 40.000 til næsten 500.000 - men nye områder byder også på nye udfordringer.

– Der ligger et kæmpe potentiale og venter, men når vi begynder at levere flere steder i Danmark betyder det også, at konkurrenterne bliver flere - og det danske marked er benhårdt. Fremadrettet har vi ikke længere eneretten på salg af fiber, og derfor skal vi skille os ud på andre produkter. Her får tv-platformen sammen med de nye tv-pakker en helt afgørende rolle, men vi er nu god rustet til at vinde kampen om kunderne, så vi glæder os, afslutter Henrik Jakobsen.

# Notiser

## Lyngsvatn–prosjekt tar en pause

I mars ble arbeidet på Lyngsvatn avsluttet for vinteren. En mild vinter og lite snø har gjort at vår entreprenør på prosjektet, Stangeland har kunnet utnyttet tiden frem til nå med å ta ut stein i bruddet. Med kombinasjonen løs snø og mye vind ble det besluttet å ta en pause i arbeidet på fjellet. En regner med at arbeidet tas opp igjen rundt påske tider.



## En av Norges fremste

**Kristin Dahle Larsen** i Altibox er kåret til en av Norges 50 fremste tech-kvinner.

– Det var veldig uventet og overraskende, men desto mer kjekt og motiverende, sier Dahle Larsen. Hun ser på utmerkelsen som en enorm inspirasjon for videre arbeid som senioringeniør i seksjon for IPTV. Her jobber hun først og fremst med kvalitetssikring av TV-tjenesten til Altibox.

For fjerde året på rad har NHO-foreningen Abelia og kvinnenettverket ODA kåret Norges 50 fremste tech-kvinner. Formålet med kåringen er å øke andelen kvinner som jobber med teknologi og ledelse i næringslivet og offentlig sektor. Juryen fikk i år inn nærmere 900 nominasjoner og Dahle Larsen var en av de som kom igjennom nåløyet.

## Utvider antall hurtigladere

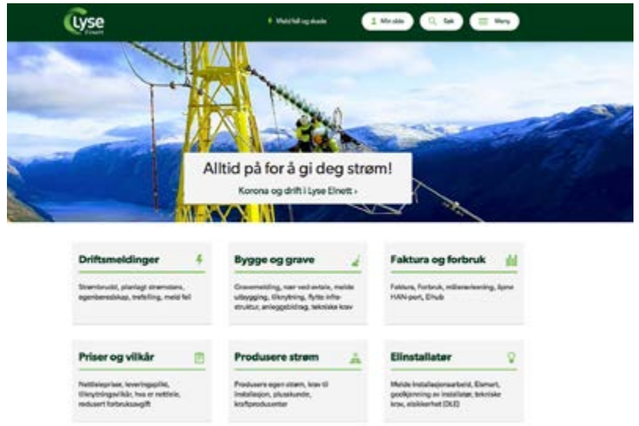
En av de store utslippskildene i regionen er persontransport. Lyse bidrar her til å få ned det lokale $CO_2$ utslippet ved å tilrettelegge for enkel og god lading av elbiler. Siste tilskuddet er en betydelig utvidelse av Jernbanelokket i Stavanger sentrum, hvor vi har etablert 6 nye hurtigladere, 4 av dem såkalte lynladere på 185 og 150 kW. Siden 2018 har Lyse bygget ut et godt hurtigladenettverk i regionen og gått fra 7 til 31 hurtigladere fordelt på 9 lokasjoner. I samarbeidet med BKK har vi nå totalt 45 hurtigladere i fylkene Rogaland, Vestland og Agder.

I løpet av de neste månedene kommer det 2 nye hurtigladestasjoner, både på Tau (Handelsparken) og på Ålgård (Coop/Amfi).





## Lysenett i ny drakt




**Nettsiden lysenett.no** har vært gjennom en oppussing. Framsiden og menyen er ny, og det samme er MinSide.

Målet med ny nettside er først og fremst å gjøre det lettere for kunder å finne informasjon og få utført det som ønskes, enten det er å sende inn gravemelding, få informasjon om strømbrudd eller se forbruk. Nettsiden er også tydelig på hvem kunder skal kontakte av strømleverandør og nettselskap etter ny markedsmodell. Alle nettkunder har tilgang til MinSide, men kun kunder uten strømleverandør kan utsette faktura og melde flytting her. Har du strømleverandør får du beskjed om å kontakte din kraftleverandør, og får da også informasjon om hvem som er din strømleverandør.

## Signals største fiberutbygging noensinne

Signal planlegger nå en betydelig fiber-utbygging i hele sitt område, med særlig fokus på Finnmark. Bare i Alta og i Kirkenes skal det graves nesten 100 000 meter med grøft begge steder og kobles opp mot flere tusen kunder.

-Gravesesongen er kort i denne landsdelen, så dette blir en svært utfordrende oppgave for både egen organisasjon og eksterne samarbeidspartnere, sier administrerende direktør i Signal, Ole-Johnny Johansen.

## Fargerike lørdagstoddlere

En lørdag i februar fikk 125 små "lørdagstoddlere" fra Nærbø IL nye t-skjorter i alle regnbuens farger fra Lyse. Annenhver lørdag samles barn mellom 0 og 4 år med foreldre til lek og aktiviteter i Nye Loen. Fra 1. januar 2020 ble Lyse ny hovedpartner for Nærbø IL sin breddeavdeling og alle breddeidrettene - fotball, håndball, ishockey, innebandy og basketball. Foto: Nærbø IL.

**FIRE STAUTE PROSJEKTKARER**
Prosjektmedarbeider Birger Clementsen, senior forretningsutvikler Trond Thorbjørnsen, daglig leder av avdelingen Innovasjon & FoU, Dagfinn Wåge og senior forretningsutvikler Per Fjeld har alle fire bidratt sterkt til at Stavanger har endret seg til å bli en smartere by. På ulike vis har de jobbet med prosjekt under paraplyen Horizon 2020.

**FAKTA OM TO EU-PROSJEKTER I REGI AV HORIZON 2020 - VERDENS STØRSTE FORSKNINGS- OG INNOVASJONSPROSJEKT;**

**TRIANGULUM 2015–2020:**
Målet for prosjektet har vært søken etter smartere byer og samfunn i Europa ved å integrere energi, mobilitet og IKT gjennom innovative og effektive løsninger. Les mer på triangulum.no og se filmen her:

**INVADE 2017–2020:**
INVADE har inkludert tolv partnere, fra åtte land – i fem pilotområder. Prosjektet tar i bruk helt nye styringssystemer og skybaserte, digitale løsninger for å endre måten energi brukes, lagres og produseres på.

# Gjør Europa smartere

**De har involvert innbyggere både i Norge og utlandet, testet solcellepanel på låvetak og instruert sykepleiere i styringspanel. Målet har vært å bidra til at byene i Europa blir smartere.**

**TEKST & FOTO**: Kristin Støle Kalgraff





Det startet da Stavanger opplevde en voldsom nedgang i oljebransjen. Samfunnet var preget av bekymring og lite framtidsutsikter. Det var midt i denne tiden at Stavanger mottok nyheten om godkjent søknad i EU-prosjektet Triangulum, det man håpet kunne bli starten på en ny næring som kunne blåse liv i byen.

- Ingen norske byer hadde vært med på noe liknende før. Smarte byer var ikke et begrep vi brukte i 2014, og selv om det nå kanskje begynner å bli et litt tynnslitt begrep, så var det den gang noe veldig spenstig over dette. Det sier Lyses prosjektleder Per Fjeld.

Fra 2015 til 2019 skulle Stavanger utvikle, gjennomføre og dele innovative løsninger. Disse skulle bidra til å løse samfunnsutfordringer - på veien mot bærekraftige, urbane samfunn i Europa.

**Nye nettverk gir muligheter**
Lyse var en naturlig bidragsyter i Triangulum, og sammen med Universitetet i Stavanger (UiS), Rogaland fylkeskommune, Stavanger kommune og Greater Stavanger skulle vi komme opp med gode løsninger, spesielt innen energi.

- For oss var det viktig å komme med noe som ville oppleves matnyttig for kundene våre, forklarer Per. I tillegg skulle løsningene vi kom med helst være kommersielt levedyktig i ettertid. Ett av målene var å lage et system for måling og styring av energibruk i hjemmene. Dette ble testet i Kvaleberg skoles gymsal og på Bergåstjern sykehjem, og i flere titalls boliger i områdene Hillevåg, Mariero og Vaulen. Gunnar Innvær var en av pilotkundene som testet.

- Da Lyse spurte om vi ville være med på et pilotprogram var vi positivt innstilte. Vi reiser mye til gården vår i Suldal og har behov for å kunne skru varme og lys ned for å få lavest mulig strømregning fra dere. Appen som vi bruker til å følge med på vårt energiforbruk har gjort dette mulig, uansett hvor vi har vært. Når pilotprosjektet nå avsluttes har vi valgt å betale for denne løsningen, sier han.

Anonymisert data fra boligene blir kontinuerlig sendt til en egen skydatabase ved UiS og er med å danne grunnlag for de erfaringene som bringes videre fra prosjektet og som sier noe om hvordan vi forbruker strøm.
- Fire år med pilotering i virkelige hjem har gitt unike data i så måte, sier Per. Kunnskapen vi har skaffet oss vil også ruste oss bedre for endringene som er underveis i energimarkedet.

**Blink – video for alle**
Videokommunikasjons-løsningen Blink som også ble utviklet av Lyse i forbindelse med Triangulum, testes i disse dager i den spanske byen Sabadell. Blink er en sømløs tjeneste som snakker mellom smarttelefoner, nettbrett og hjemmets største og beste skjerm – TV`en.

- Blink startet som en bredt anlagt videokommunikasjonsløsning både for helse-, undervisning- og møteformål, tilrettelagt for de strengeste sikkerhetskrav. Det blir spennende å se hvor dette kan føre hen etterhvert, undrer Per.

**Helt i front i Norge**
Parallelt med Triangulum har FOU & Innovasjon de siste årene også vært delaktig i et EU-prosjekt nummer to; INVADE, der fremtidenes energimarked og nye forretningsmodeller og tjenester har vært utgangspunkt for prosjektet. Tjenestene omtales som "fleksibilitetstjenester", noe som betyr at kundene kan oppleve automatisk styring av forbruket sitt, basert på strømpris og tid på døgnet. Den tverrfaglige kompetansen som sitter i dette prosjektet er helt unik ifølge prosjektlederen i Lyse, Trond Thorbjørnsen.

*Hvordan har vår deltakelse i INVADE bidratt til nye forretningsmarkeder?*
- INVADE har bidratt til at vi ligger helt i front i Norge i forhold til fleksibilitets-tjenester for sluttkunder. Svært få selskaper har fått testet dette hos ekte kunder slik som vi har gjort, og det er takket være vår deltakelse her.

*Hva er den viktigste lærdommen etter å ha deltatt i INVADE?*
- Sluttkunder vil kunne tilbys energioptimalisering. Dette gjøres ved at en styrer varmekabler, varmeberedere, eller elbillading ved bruk av regelbaserte algoritmer for å optimalisere sluttkundens energiregning, forklarer Thorbjørnsen.

**Stor verdi for Stavanger**
Med de to nettverkene Triangulum og INVADE har Stavanger skaffet seg tilgang til nettverk som vi ellers ikke hadde fått, mener Per Fjeld.

Koordinator for Stavangers bidrag i Triangulum, Gerd Seehuus melder om svært god måloppnåelse, høy kredibilitet og anerkjennelse utenfor vår region.

– Tidligere ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, karakteriserte Triangulum som en "game-changer", en hendelse som er årsaken til en dyptgripende forandring i samfunnet. Vi som har gjennomført Triangulum har sett flere positive ringvirkninger oppstå enn dem vi hadde planlagt for og håpet på da vi skrev søknaden. Det er nok å nevne Nordic Edge Expo og næringsklyngene, smartbykontoret og det norske veikartet for smarte byer – uten Triangulum hadde disse bare vært en våt drøm, sier Seehuus.

Når de endelige rapportene har blitt behandlet i EU og foreligger denne våren, fra begge de to prosjektene, starter Per på en ukes dypdykk i hva det neste store EU-prosjektet – «Horizon Europe» har å by på.

**FAKTA OM SIGNAL:**

- 103 ansatte, fordelt på kontorer i Bodø (HK) Brønnøysund, Mosjøen, Mo i Rana, Narvik, Tromsø, Alta og Kirkenes.
- Ca. 300 mNOK i omsetning i 2019
- Investerer ca. 160-200 mNOK/år
- Ca. 36.000 kunder etter fusjonen med Nornett. Fordelt på 23.000 Villa, 10.000 BRL og 3.200 Bedrift

**NY LAGSPILLER:** Roald Alseth er en av de nye medarbeiderene i Signal Bredbånd.

# Signal-familien vokser i Nord

**En ny bedrift med et stort hjerte og kunnskapsrike ansatte har kommet under vingene til Signal. Fra 1. januar i år ble Nornett i Alta en del av familien.**

**TEKST:** Anette Angell / Frida Bringsmark **FOTO:** Mediaveien

**ENRINGSVILLIGE:** -I dag har vi ansvaret for «tidligere Nornett kunder» på fiber og HFC, samtidig som vi alle jobber med å komme oss inn i nye systemer som Signal bruker, forteller ansatte ved kundesenteret. Fra venstre, Eirin Adriane Jørgensen, Joakim Konradsen, Truls Are Ratkje, Mailin Ellingsen og Anette Angell.

Dæm e jo akkurat som oss! Utsagnet går igjen i korridorene nå om dagen. – Vi gleder oss over å bli kjent med våre nye kollegaer, sier Vidar Nilsen under 14-kaffen en fredag.

Nornett har over 20 års erfaring i bransjen og leverer i dag bredbånd og TV til privat- og bedriftsmarked fra Salten i sør til øst-Finnmark i nord, og for Ole-Johnny Johansen som leder Signal var det et opplagt strategisk mål.

– Vi har lenge ønsket å gå inn i Finnmark for å kunne levere Altibox til kunder i Norges nordligste fylke. Det er stort potensiale i Finnmark med ca. 60.000 kunder, dessuten har de en godt utbygd infrastruktur med til sammen 6.500 kunder, hovedsakelig på HFC. Med Nornett sine dyktige ansatte, selskapets solide markedsposisjon og gode kundeportefølje ble de en naturlig samarbeidspartner for oss. Nå kan vi få innpass og ta en posisjon i Finnmark.

**En ny hverdag i Altibox-land**

Finnmarks-gjengen ser på endringene som positive, og ser fram til å kunne levere Altibox til kunder i sitt distrikt. Fordelt på to kontorer i Alta og Kirkenes, samt et kontor på Rognan, er det gode muligheter for god spredning.

– Det å ha blitt en del av Signal-familien har gitt oss mange nye muligheter, og vi synes det er positivt å ha blitt en del av et så stort selskap, sier Eirin Adriane Jørgensen fra kundesenteret.

Entreprenøravdelingen i Alta og Kirkenes byr på 12 spreke karer som er høyt og lavt dagen lang. Den yngste på avdelingen er 20 år, og den eldste 63 år.

– Dette er gutter med høy kompetanse som gjør sitt ytterste for at kundene skal få rask leveranse og en god opplevelse av vårt produkt. De trår til i all slags vær, en tøff og svært flittig gjeng, forteller Jan Erik Nilsen som er leder for entreprenøravdelingen.

**En sosial gjeng med godt samhold**

Fredager blir de ansatte litt ekstra godt tatt vare på av kundesenteret, da er det varm lunsj og 14-kaffe med noe sått ved siden. - Da samles alle som har mulighet og så lyver vi oss opp til helga, smiler John Harald som er selger i bedrift.

Mye latter og godt samarbeid gjør dagene bra, og når en trives på jobb kan man gi den beste servicen til kundene. Det er gjengen oppe i Alta enige i. – Fusjonen med Nornett har så langt vært tilfredsstillende, både organisatorisk og markedsmessig, og vi ser tydelige positive synergier fra transaksjonen. Den største utfordringen er imidlertid hvor raskt det kan utvikle en løsning som gjør det mulig å kjøre Altibox sine produkter over HFC infrastruktur (koaks), sier Ole Johnny Johansen.

Signal har en klar vekststrategi, både gjennom organisk vekst og oppkjøp. - Vi ser at det er en nødvendighet å være stor dersom man ønsker å overleve som selskap med konkurransesituasjonen vi står ovenfor, og marginene bransjen opererer med, sier Ole Johnny.

Med Nornett har han og Signal overtatt i alt 30 nye medarbeidere (fem avdelinger), herunder fem fra kundesenteret, tre fra økonomi, fire fra IT, to fra salg og fra teknisk avdeling kom det 16 nye medarbeidere.

De nye ansatte fra Nornett har begynt å se hvilke henvendelser som kommer inn og begynt å få en forståelse for hvordan de ulike systemene brukes. - Vi har en stor jobb å gjøre men vi ser et lyse(t) i enden av tunellen, sier André Jensen.

# Ryddegutt på 55

**TEKST & FOTO**: Kristin Støle Kalgraff

**Han har biljard i tankene, orden i hyllene og snart får han ny ring på fingeren. Alf Egil Solvang har mange jern i ilden og det har han tenkt å fortsette med.**

**ALF EGIL SOLVANG** er ikke bare en ordensmann men en ryddegutt i ordets rette forstand. Han plukker opp det han ser, sørger for at beholdningen av varer og kunnskapen om materialene de forvalter er god.

**Fakta:**
**Alf Egil Solvang**

- Bor på Vassøy
- Jobbet i Lyse siden 1982
- Lagersjef på lageret på Forus
- Opptatt av å jobbe etter verdiene i Lyse
- Leder en avdeling med elleve ansatte
- Helfrelst i biljard, musikk, og veldig interessert i utsmykking og stell av hage.





Gipsstøvet har lagt seg overalt i gangen på Forus-lageret til Lyse Elnett. Nye møterom bygges, møbler flyttes – det er fortsatt fornyelser på gang. Snart skal de 6000 kvadratmeterne på Forus også være møtested for montører, hvor tavlemøter blir den nye standarden. Lagersjefen leder arbeidet. Han har dongeribuksen nedi ullsokkene, føttene i vernesko og brillene på hodet. Et varmt smil og litt hekkan i blikket. Der har du Alf Egil, også kalt «Solvangen».

**Ny lagerstrategi**
– Med lageret på Forus har Lyse Elnett fått muligheten til å ha en større oversikt og kontroll på materiell og utstyr som selskapet bruker og er avhengig av. Dette er viktig fordi det er store verdier vi forvalter, forklarer Alf Egil. Ikke minst er beredskapsmateriellet viktig. De har fått en god plass å samle alt fra de største beredskapsaggregatene som brukes ved nødstilfeller, til de minste smådelene som montørene selv samler opp i «ekornlageret» sitt.

– Det er viktig at vi er tett på montørene slik at vi skjønner hva som er viktig å ta vare på. Slikt "ukurant" materiell kan ha stor betydning i nødsituasjoner. Poenget er bare at vi nå samler det på fastsatte steder. Vi rydder og holder det i orden, sier sjefen på lageret.

**Best på å rydde**
Lagersjefen har i tillegg til å drifte lageret på en god måte bidratt til en mer effektiv organisasjon. Verdier som tidligere har blitt liggende rundt i organisasjonen blir nå plukket opp av lagerpersonell. Her blir det prissatt, vurdert og lagret. I tillegg har de ansatte bidratt sterkt til at overskuddsmateriell og søppel på utestasjoner har blitt fjernet.
– Det å vite hva vi har, hvor vi har det og hvilken tilstand det er i er kostnadsreduserende, i tillegg gir det økt effektivitet. På miljøsiden har Lyse Elnett 83 prosent gjenvinningsprosent, et tall Solvang er svært godt fornøyd med.
– Vi ønsker å bidra til effektiviseringen Elnett står overfor og det er flere områder hvor lageret kan bidra. Ett eksempel er at lageret står for bestilling av standardkomponenter slik som trafo, høyspentanlegg og lavspentanlegg. Dette tror vi vil bidra til at antallet og tiden prosjektmaterialet står på lager blir redusert.

**En mann av mange ord**
I 1982 kom unge Solvang fra Vassøy til Stavanger elektrisitetsverk som lærling. Men det tok ikke lang tid for den munnrappe øybuen rakk å gjøre seg bemerket på mer enn montørfaget.
Han ble dratt inn i fagforeningen, hadde meningers mot og et ekte engasjement for sitt og sine kollegers arbeidsforhold. I en periode var han representant i ordførerutvalget, satt i forbundsstyret i Oslo, Energipolitiske utvalg og bistod den viktigste beslutningen han har vært med på å ta, bortsett fra rent personlige saker, - ansettelsen av konsernsjef Eimund Nygaard.

– Det er jeg veldig stolt over, for Eimund er en bra mann. Han sier alltid litt mer enn de andre, nok til at han får tillit. Både han og Ove Jølbo har gjort en fantastisk jobb med å bygge ett Lyse-konsern med fokus på langsiktighet som eierkommunene står samlet om. Dette fundamentet kommer ikke av seg selv. Det finnes mange energiselskap i Norge som det rives og dras i fra kortsiktige eiere, sier Solvang engasjert.
Alf Egil erkjenner at arbeidsplassen hans står ham veldig nært.

– Jeg er oppriktig glad i Lyse, sier han.
Og det er nesten som man kan se det grønne hjertet banke for konsernet. Han har vært med på tøffe forhandlinger, lest side opp og ned om styresaker, gjort seg opp meninger og argumentert for konsernets beste. Nå forvalter han store verdier og en fremvoksende kultur for ordning och reda.

**Best med køen**
I 2017 tok Solvang over ansvaret som lagersjef og har siden da ryddet og sortert. På vei til jobb rydder han også - mentalt, forbereder dagen, kjører kanskje innom Jørpeland med påfyll til lageret.

Men når fredagen kommer er det noe helt annet som får den mentale kapasiteten til lagersjefen. Det foregår på et stort, grønntrukket og solid bord - i Stavangers mulm og mørke.
– Hehehe, fullt så lugubert er det kanskje ikke, ler han – men det er altså en lidenskap så stor at den opptar det aller meste av fritiden. Og lidenskapen er altså biljard. Etter første møte med «køen» da han var ung gutt – har han spilt biljard.

Hver fredag og lørdag kveld løsner han fortøyningen på båten og durer over fjorden til Vågen i Stavanger. Fortøyer båten og rusler opp til det aller helligste. Hjemme sitter Linda, som Alf Egil etter ti års samboerskap snart skal gifte seg med, og som er glad for at mannen er så lidenskapelig begeistret for biljard.

Hjemme har han også ordentlig biljardbord, kvalitetskøer og tid til å tenke. Og når det gjelder nivået – sammenliknet med de andre spillerne i Stavangers indre biljard-gemakker, plasserer Solvang seg selv som en habil spiller som ranket ligger blandt de ti øverste på Inside sine 18 ukers turneringer. Ganske god med andre ord!

– Jeg er en morgenfugl, spretter opp grytidlig og drar hjemmefra med ferja 05:10 eller 06:15. Etter lange dager bidrar biljardspillet til at jeg får tenkt og planlagt. Det meste av lageret på Forus er faktisk planlagt her, mens jeg funderer over neste trekk.

# Lyses syv fjell

**Bergen har sine syv fjell, Stavanger har 7-nutsturen. Lyse har sine syv prosjekter som sammen vil danne et fjellstøtt fundament for fremtidens kunder.**

**TEKST:** Marita Omdal





**DE SYV PROSJEKTENE ER:**

**1 SAMLEFAKTURA**
Sikre at Lyse-kundene fortsatt skal ha muligheten til å motta én faktura uavhengig av hvilke produkter man har, også når Lyse går fra ett til flere forretningsstøttesystemer. Automatisere prosesser som også legger til rette for produkter og tjenester i fremtiden.

**2 MDM - MASTER DATA MANAGEMENT**
Plattform for kundedata hvor alle kunder «bor». MDM vil bidra til å sikre at kunden får en enhetlig behandling på tvers av alle Lyses kundeflater og forretningsstøttesystemer (BSS).

**3 TSU – TIETO SMART UTILITY**
Forretningsstøttesystem for salg av strøm. Løsningen danner grunnlaget for morgendagens energiselskap gjennom en digital transformasjon for heldigitale kundereiser.

**4 SPLITTEPROSJEKTET**
Fra 1. januar 2021 må den felles kundedatabasen (nett og kraft) splittes etter krav fra NVE. Lyse Elnett splitter ut nettkundene i et eget forretningsstøttesystem, IS Customer Nett. Der vil man også kunne imøtekomme økte kundeforventninger sammen med Min side og lysenett.no.

**5 BSS ROLL-OUT FOR LYSE FIBER**
Flytte eller migrere alle kundedata fra gamle forretningsstøttesystemer over til nye som er spesielt tilrettelagt for teleområdet i Altibox-partnerskapet. For Lyse Fiber er dette Infonova, Kapany og Remedy.

**6 DIGITAL KUNDEFRONT**
Når forretningsområdene skal ut i egne forretningsstøttesystemer, må man sikre at alle prosesser og integrasjoner fungerer for kundene. Kundene skal ikke merke at Lyse bytter systemer. Det skal tenkes kunde og helhet i alle valg som gjøres.

**7 IMPLEMENTERINGSPROSJEKTET**
Sørge for at alle prosjektene er koordinert og følge opp områder som er kritiske for at Lyse kan motta og forvalte nye løsninger.

**KLARE FOR FORBEDRING**

Trude Marit Risnes (øverst), administrerende direktør i Lyse Energisalg og Astrid Rebekka Norheim, administrerende direktør i Lyse Dialog ser frem til at nye støttesystemer kommer på plass slik at de kan møte kundenes behov i enda større grad enn før. Foto: Tommy Ellingsen

Syv store prosjekter går nå for fullt med et felles mål: Alt skal være klart idet nyttårsrakettene går i lufta ved årsskiftet. Ikke én dag senere. Krav fra Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE) gjør nemlig at nettselskap og kraftleverandører må ha separate kundedatabaser fra og med 1. januar 2021, og nettkundene må dermed skilles ut fra de andre.

– Dette er ikke bare noen isolerte it-prosjekter, men en stor digital transformasjon hvor vi løfter hele Lyse-konsernet inn i fremtidens markeder med tilpassede systemer for hvert forretningsområde, sier Arne Harstad, prosjektleder for styringsgruppa.

**Bygger en heldigital fabrikk**

– Vi drenerer og bygger en ny grunnmur sånn at huset som står oppå blir et hus som er i stand til å fylles med digitale tjenester som kundene vil ha. Uten at kundene merker noe mens vi bytter grunnmur.

Slik beskriver Astrid Rebekka Norheim, administrerende direktør i Lyse Dialog, arbeidet som nå pågår.

Ny systemarkitektur gjør at energi, tele og infrastruktur får hver sine forretningsstøttesystemer, som tidligere var ett. Kundene skal fortsatt oppleve Lyse som ett, og kundene samles i kundeselskapet Lyse Dialog. Regningen fra Lyse skal komme som én regning, uavhengig av hvilke produkter og tjenester kundene har. I tillegg til samlefaktura for Lyse, leverer også Lyse Dialog fakturerings-tjenester til Altibox-partnerskapet fra det nye forretningsstøttesystemet til teleområdet.

– Ambisjonen er å levere digitale tjenester. Fakturaen eller regningen skal bare virke, og være riktig. Hvis vi gjør feil eller sender ut doble faktura, blir det vanskelig for kundene. Vi skal levere på det, understreker Astrid.

**Det er kundene vi er til for**

Systemoppdateringer er helt nødvendige for å møte kundenes behov.

– Når kundene forholder seg til mange aktører og alt rundt dem digitaliseres, stilles det nye krav til oss også, sier Trude Marit Risnes, administrerende direktør i Lyse Energisalg.

Hun beskriver kraftleverandører som er i en lavmarginsbransje med fallende marginer. Digitalisering krever også sitt, og vinnerne blir de som blant annet evner å holde kostnadene lave.

– Med nye myndighetskrav overtar vi kostnaden for faktura fra de regionale nettselskapene. De prosessene har vært analoge og manuelle, og hvis en ser på nye aktører og gründere i markedet så kan jo de enkelt snu seg rundt og tilby enkle løsninger. Derfor må Lyse få en heldigital kundereise med en fabrikk som tilrettelegger for det. Det er heldigvis alle enige om, men det blir mange grensesnitt inn til denne fabrikken, sier Trude Marit.

Å være en del av et stort byggeprosjekt samtidig som kvaliteten i kundeservicen skal opprettholdes, er krevende for Astrid Rebekka Norheim. Mange av prosjektene treffer hennes organisasjon hardt.

– Jeg tenker og kverner på det hele tiden, både når jeg er våken og når jeg sover. Vi får det til, men det gjør litt vondt og kan være vanskelig. Der må jeg virkelig berømme organisasjonen, folk står på på tvers av selskapene. Vi må få på plass dette nå slik at vi blir i stand til å utnytte innsikten vi har om kundenes behov og hvordan vi best kan innfri dem med de digitale løsningene våre, sier Astrid, før hun haster videre.

**UT I VERDEN**
Salgssjef Svein Arild Ims har det travelt med å spre budskapet om hvordan Altibox nå satser tungt på salg av internasjonal fiberkapasitet. Dette bildet er tatt i London under en stor konferanse i februar for den globale sjøkabelindustrien der Svein Arild var en av foredragsholderne.



# Lokker storfiskene til Norge

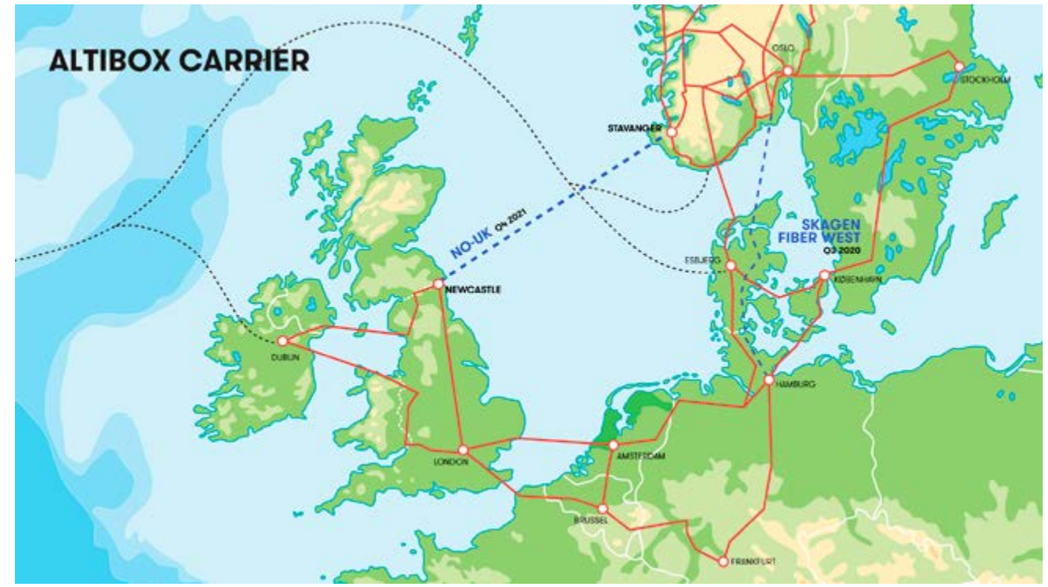
**Gjennom datterselskapet Altibox arbeider Lyse med en storstilt utbygging av et internasjonalt fibernett.**

**TEKST:** Andreas Veggeland **Foto:** Jennifer Moyes

Det er jammen ikke enkelt å finne ei ledig luke i kalenderen til Svein Arild Ims. Stadig er han ute og farter; London, København og andre sentrale byer for internasjonal datatrafikk. «Den uka er vrien, da skal jeg til Hawaii og treffe OTT-ene». «OTT»? Enda en av disse herlige TBF-ene* jeg ikke skjønner et kvidder av, tenker jeg og ber om en forklaring. «Over The Top» betyr det visstnok. Selskapene som er så digre at det er vanskelig å fatte det. Google, Amazon, Facebook og Microsoft er noen eksempler, men Svein Arild Ims kan ikke være konkret på hvilke selskaper han faktisk møter og hvilke avtaler som inngås.

– Kundene er opptatt av diskresjon og sikkerhet, derfor kan vi som regel ikke gå ut offentlig med hvilke selskaper vi inngår avtaler med, forklarer Svein Arild Ims.






**DE TO UNDERSJØISKE FIBERKABLENE SOM NÅ ER UNDER BYGGING.**
Fiberkabelen til England vil være ferdig innen utgangen av 2021 mens fiberkabelen mellom Larvik og Hirtshals blir ferdig tredje kvartal 2020.

**Nytt forretningsområde**
OTT-ene vokser kraftig og har store behov for optisk internasjonal kapasitet. På engelsk kalles det carrier-virksomhet og dreier seg om infrastrukturutbyggere som legger kabler med såkalt «mørk fiber» som selskapene kan leie og bruke til å sende data gjennom.

Så stort er behovet at Lyse gjennom datterselskapet Altibox har etablert et helt nytt forretningsområde: Altibox Carrier. Svein Arild Ims er salgssjef for carrier-virksomheten og kan fortelle at det akkurat nå er svært mye som skjer på denne fronten. Kontrakten for installasjonen av en 700 kilometer lang fiberkabel som skal gå mellom Rennesøy, nord for Stavanger, og Newcastle ble nylig signert. Et britisk sjøkabelselskap skal bruke sommeren dette året til å foreta bunnundersøkelser. Det ligger allerede en god del andre kabler og installasjoner på bunnen, så et slikt prosjekt behøver god planlegging. Nordsjøen er et værhardt område, så mesteparten av selve installasjonsarbeidet må foregå den tiden av året hvor været er mildest. Sommeren 2021 skal fiberkabelen installeres og planen er å levere kapasitet til de første kundene i slutten av 2021.

**– Vi er i ferd med å bygge en ekstremt sterk infrastruktur som er egnet til å tiltrekke seg de virkelig store internasjonale aktørene, sier teknologidirektør Atle Soma i Altibox."**

**Bygger ekstremt sterk infrastruktur**
Et stykke lenger øst, over Skagerrak, er havbunnsundersøkelsene allerede fullført og i sommer skal det legges en 170 kilometer lang fiberkabel mellom Larvik og Hirtshals. Fiberkabelen, kalt Skagenfiber West, bidrar til å lage en ekstra tilkobling mellom Altibox' nasjonale kjernenett og den internasjonale fiberinfrastrukturen. Når Nordsjøfiberen over til England er klar neste år, vil nettverket være enda sikrere og sterkere.

- Vi er i ferd med å bygge en ekstremt sterk infrastruktur som er egnet til å tiltrekke seg de virkelig store internasjonale aktørene, sier teknologidirektør Atle Soma i Altibox.

Norge har kjølig klima, stabile politiske forhold og overskudd av fornybar og klimavennlig vannkraft som kan brukes til energikrevende datasenterindustri. Med de nye fiberkablene til utlandet kommer også lavere forsinkelser og høynet driftssikkerhet.

- Økt globalt miljøfokus og de nye fiberkablene gjør at Norge som nasjon står overfor en spennende periode hvor vi har muligheten til å skape ny industri, forteller Soma.

# Nytt fra selskapslivet

**Her er det viktigste – akkurat nå.**

## Lyse Produksjon

- Det er viktig å tilpasse vår driftsmodell til de store endringene som er i ferd med å skje i kraftmarkedet med mye mer vindkraft og sterkere kabel-forbindelser til landene omkring oss.
- Bruk av ny teknologi blir avgjørende for å bygge morgendagens driftsorganisasjon og for å optimalisere produksjonen vår i et marked i endring.
- For å understøtte endringsreisen er selskapets organisering og ledelse vesentlig endret. Se egen sak.

## Viken Fiber

- Konkurrentene våre har virkelig fått opp farten med å bygge fiber. Vi har vi derfor et stort fokus på hvordan vi skal være smartere og raskere enn konkurrentene, og fortsatt ha en akseptabel risikoprofil på lønnsomheten i fiberutbyggingen.
- Viken Fiber har en solid fiberposisjon på Østlandet, og vi har gode forutsetninger for å styrke denne ytterligere.

## Lyse Lux

- Lyse Lux jobber i dag med flere spennende lysprosjekter innen fasadebelysning. Stavanger domkirke, Petrikirken og Valbergtårnet i Stavanger kommune skal lyssettes.
- Ferdigstillingen av Ruten i Sandnes kommune
- Hovedfokuset vil være å foreta periodisk kontroll av nærmere 20 000 lyspunkt.

## Lyse Neo

- Utbygging av fjernvarme fra Jåttåvågen til Urban sjøfront skal ferdigstilles i løpet av 2020. Tilkobling av mange nye varme- og kjølekunder.
- Nytt verdiforslag for veksthusnæringen, ønsker å tilby varme og CO2 fra biogass og elektrisitet, og dermed gradvis redusere bruk av naturgass.
- Etablere plan for fossilfri nærvarme sett opp mot nødvendige modifikasjoner snart 15 år gamle energisentraler.

## Lyse Energisalg

- Få ned transaksjonskostnaden (kostnad per kundereise) ved å øke selvbetjeningsgraden samt redusere graden av manuelle prosesser.
- Totalkundeinitiativer og større fart i den kommersielle utviklingen. Samhandling gir konkrete resultater som at vi lanserer et nytt produkt til små- og mellomstore bedrifter nå i vår.
- Mulighetene i eksisterende samarbeid for å skape vekst. Eksempelvis samarbeid med Signal for å selge strøm og hjemmeladere til borettslag og villakunder.

## Smartly

- Salgsstart totalkundepakker TV/internett, strøm og elbillading for borettslag i Bergen med Bergen Fiber og Oslo/Drammen sammen med Viken Fiber.
- Svært høy aktivitet på leveranser av solgte totalkundepakker i samarbeid med Lyse Fiber. Ca 50 borettslagsinstallasjoner pågår parallelt.
- Lansering av Lyse Lett (Energivakt) i samarbeid med Lyse Energisalg.



## Signal bredbånd

- Signal har en ambisjon om vekst, både organisk og igjennom strukturelle løsninger.
- Bakgrunnen er to-delt, vi må befeste vår infrastrukturposisjon og sikre en positiv kontantstrøm fra de fiberinvesteringer som allerede er gjort, samt det faktum at marginene er under press.

## Lyse Elnett

- Det er jobbet grundig med ny strategi for Lyse Elnett og identifisert viktige tiltak framover. 1000 små og store prosjekter pågår i selskapet, og det arbeides med prosesser og rutiner for å sikre god prosjektstyring.
- Vi er midt i en betydelig elektrifisering av samfunnet som kan være utfordrende å levere på, dette opptar mye av arbeidet vårt.
- Nye tariffer for nettleie er også på dagsorden.

## Altibox Danmark

- Lancere ny tv-platform inkl. nye tv-pakker og streamingtjenester. Herunder migrere kunderne til ny løsning og hæve tv-penetrationen på såvel eksisterende fiber-kunder som nye kunder.
- Implementere Infonova og diverse støttesystemer til brug for OpenNet – med særlig fokus på automatiserede processer og selvbetjening for at nedbringe omkostninger.
- Lancering på OpenNet: IT-processer og produktleverancer på nye fibernet, ny logistikløsning og branding af Altibox i nye geografiske områder.

## Lyse Dialog

- Lyse Dialog er nylig gitt mandat til å ta et større eierskap til og ansvar for kundeeierrollen i Lyse, og vi er i gang med å definere hva dette betyr i praksis.
- Etablering og onboarding av Tele-partnere på Altibox Billing tjenesten, samt etablering av ny Samlefakturaløsning for Lysekunden – inkludert digital visning.
- Ta imot nye partnere og forretningskunder Energi i nye forretningsstøttesystemer.

## Lyse Fiberinvest

- Fra å ikke ha operativ virksomhet i selve Lyse Fiberinvest, er det planlagt at selskapet framover skal ivareta og utvikle felles-initiativer som er like for alle fiberselskapene, og styrke videre vekst og effektivitet for Lyses televirksomhet.
- Lyse Fiberinvest er Lyses eierselskap for fiberselskaper og er en del av forretningsområdet Tele.

## Altibox

- Utviklingen av den nye Android TV-tjenesten. Målet er å løfte TV-opplevelsen til et helt nytt nivå.
- I tiden fremover vil det jobbes mye med å styrke posisjonen i bedriftsmarkedet. Samtidig er det et mål å forbedre de digitale flatene privatkundene våre benytter slik at vi kan redusere antallet kundehenvendelser.
- Tor Morten Osmundsen overtok roret som administrerende direktør i Altibox 11. februar.
- Utrullingen av forretningsstøttesystemer fortsetter med tre nye partnere i mai.

## Lyse Fiber

- Selskapet avslutter i disse dager utskifting av 13500 gamle hjemmesentraler som ikke kan levere alle tjenestene Altibox tilbyr.
- Fire nye prosjektledere er ansatt og utbygging og salg til nye kunder fortsetter i høyt tempo, blant annet i Gamle Stavanger hvor det skal legges mye fiber til våren.
- Lyse Fiber jobber i tillegg sammen med eiendom og juridisk for å forberede overtagelsen av Ullandhaugtårnet 1. april.
- Kenneth Asheim er konstituert administrerende direktør i Lyse Fiber med virkning fra 11. februar.

KLIMANØYTRAL DISTRIBUSJON
Levert av Posten
NORGE P.P.
posten

**Retur:**
Lyse AS
Postboks 8124
4069 Stavanger

SKJULTE SIDER

# SKOMAKEREN SOM IKKE BLE VED SIN LEST

STIG RUNE PAULSEN I LYSE FIBER

**Han har fikset på tusenvis av skopar, og sålet enda flere – i sitt eget skomakerverksted. Det har resultert i dyptliggende følelser for sko.**

Han vipper dem elegant opp og ned der han sitter henslengt på stolen. Paret ved navn Loaks har fulgt ham på mangt et møte og på flere Grønn by-reiser enn han kan huske. For Stig Rune Paulsen i Lyse Fiber er de avgjørende. - Å være velskodd er et must.
Han var 16 år da han fikk jobb som vaskehjelp på Arkaden i Stavanger. Kort tid etter hadde han jobb hos skomakeren Mr. Minit. Da han var 17 år åpnet han en egen skomakerbutikk i Sandnes. Å sy, såle, slipe nøkler og gravere skilt ble hverdag. - I tre år jobbet jeg som skomaker, lærte meg mye om business, så penger i mersalg og trivdes veldig godt. Men så fikk jeg nikkelallergi. Det passet dårlig med yrket mitt, men butikken finnes fortsatt, i Vågen 33, utrolig nok etter 25 år, forteller han.

På datidens BP-kontor på Forus drev han også butikk som gikk som det suste, før reisen gikk videre. Til selskapet Multimedia Presentation, Nato tjeneste på Jåttå, og eiendomsmegling i NOTAR Eiendom. – Her møtte jeg han som ble min sjef og kompanjong i 10 år, Per Inge Hamre, i en jobb som jeg trivdes veldig godt med, eiendomsutvikling. Vi kjøpte og bygde hus, mange av dem sammen med tidligere lagkamerat i Viking, arkitekt Tommie Wilhelmsen. Det var en tid med mye penger i omløp blant kundene og noen vanvittig flotte hus. Når markedet var på topp ga jeg meg, forteller han.

Da den digitale annonsen i DN der Lyse søkte etter folk, hadde dukket opp to ganger, sendte han en søknad. Dermed ble Lyse neste stopp på reisen.

På føttene sitter Loaks - og noen ganger Barker. De har vært med på hele reisen. 15 år på de samme beina. Fortsatt ser de lekre ut. Han har svamp i skapet sitt for å holde skoene rene. Kanskje det er derfor personalet i skobutikken i London kjenner ham igjen. De kjenner en ekte fan - på skotøyet.