

Tar verden med storm

StormGeo ble startet for å presentere været på TV 2. Etter 15 år utgjør værmeldingene på TV bare 3–4 prosent av virksomheten.

MARIT HOLM
EIRIK BREKKE (foto)
marit.holm@bt.no

Etter flere oppkjøp og egen satsing i utlandet skyter nå omsetningen fart: I fjor hadde StormGeo driftsinntekter på 137,2 millioner kroner, mot 86 millioner kroner året før. Mye skyldes oppkjøpet av selskapet Impact Weather i Houston, som har 55 ansatte og driver med orkanvarsel og risikohåndtering.

Selskapet ble kjøpt i mai i fjor. Hadde StormGeo eid det hele året, ville omsetningen kommet opp i 153 millioner kroner.

–I andre halvår hadde vi en organisk vekst på 17 prosent, i tillegg til oppkjøpet, sier finansdirektør Bjarte Johnsen.

Bergensk teknologi

StormGeo er tuftet på bergensk teknologi: Finskalamodelleringen fra geofysisk institutt ved Universitetet i Bergen var utgangspunktet da selskapet begynte å lage lokale værmeldinger for bergensområdet. Teknologien er senere videreutviklet, og tatt ut i verden og til nye forretningsområder. I dag er oljebransjen den

største kundegruppen, mens shipping er den raskest voksende.

Selskapet skreddersyr værvarsler for oljefeltene, som også viser hvordan plattformene beveger seg i forskjellige vindstyrker. De peker ut de drivstoffgjerrigste fraktrutene over Atlanterhavet, overvåker utslipp og tilbyr systemer for å optimalisere driften av skip.

– Det handler ikke om å fortelle hvilket vær det blir, men å vise hva som blir virkningen av været, sier styreleder Erik Langaker.

Stort potensial

I USA, der orkanene herjer med stadig større heftighet, er eksakte værvarsel etterspurt av mange bransjer. Hvis man vet nøyaktig når orkanen kommer, trenger man ikke stenge virksomheten – og dermed gå glipp av omsetning – før det er nødvendig.

Private Equity-selskapet Reiten & co. var på jakt etter et selskap som jobbet med effekten av klimaendringene da de gikk inn som stor eier i StormGeo for to år siden.

– Markedet for slike tjenester øker voldsomt. Potensialet er veldig stort, sier partner Christian Melby i Reiten & co. Normalt er de inne i vekstselskaper i 3–7 år, før de selger seg ut. Når det gjelder StormGeo tror han 5–7 år er en sannsynlig tidshorison.

fakta

StormGeo AS

- Stiftet som en knoppskyting fra TV 2 under navnet Storm Weather i 1998.
- Har hovedkontor i Bergen. Har avdelinger i Oslo og Stavanger, samt kontorer i 10 land.
- Har ca. 150 ansatte, fra 18 nasjonaliteter.
- Største eiere er det private equity-selskapet Reiten & co. (50,5 prosent) og Det Norske Veritas (22 prosent). Styreleder Erik Langaker og TV 2 eier begge drøye 5 prosent. Resten av selskapet eies av de ansatte.

Markedet for slike tjenester øker voldsomt. Potensialet er veldig stort

CHRISTIAN MELBY, REITEN & CO.



GRÜNDER: – Bergen føles som hjemme, sier Siri Kalvig, som har beholdt en liten eierandel og fort

– De har kunnskap og vilje til internasjonalisering. Og så liker vi drivet og kulturen i selskapet. Vi tror det kommer til å fortsette å vokse, og vurderer nå flere nye oppkjøp, sier han.

Vekst koster penger

De første fem-seks årene brukte StormGeo på å legge et teknologisk fundament og bygge seg opp i Norge. Siden har målet vært å vinne nytt terreng ute.

En effekt av vekststrategien er svekket resultat på kort sikt.

Resultatet for 2012 er ikke klart ennå, men ifølge styreleder Erik Langaker blir det bedre enn i 2011 da resultatet var på fem millioner kroner. I 2012 har StormGeo et driftsresultat før avskrivninger på 25,3 millioner kroner, mot 13,5 millioner kroner i 2011.

Selskapet har hele tiden satsset på forskning og utvikling.

– Vi bor i verdens dyreste land. For å selge til andre er vi avhengige av å ha verdens beste produkter, for å si det litt banalt, sier Langaker.



Bravida kombinerer det store selskapets ressurser med det lokale selskapets fleksibilitet og nærhet. Bravida Norge AS eies av Bravida AB og er en del av Bravidakonsernet - Skandinavias største totalleverandør av tekniske installasjons- og servicetjenester for eiendommer. Bravida finnes på ca. 150 steder i Sverige, Norge og Danmark, hvorav 25 i Norge. Bravida AB's eiere har siden 2012 vært det private equity-selskapet Bain Capital.

Effektiv ventilasjon gir riktig klima uten å trekke unødvendig mye energi. Det betyr blant annet at det er riktig balanse mellom fraluft og tilluft. Vi har stor erfaring med å bygge alle typer systemer for luftbehandling. Vi tilbyr behovstilpassede ventilasjonsløsninger og all teknikk som gjelder luftbehandling, luftkondisjonering og klimatisering. Resultatet er en behagelig og riktig temperert luft.

Vil du lede Bravida's Klima Avdeling i Bergen?

Oppgaver:

- Salg og markedsføring av Bravida's tjenester innen området
- Relasjonsbygging internt og eksternt med utstrakt kundekontakt
- Sørge for at avdelingen når ambisiøse vekstmål gjennom et planmessig arbeid
- Bygge en vinnerkultur som tiltrekker og beholder dyktige medarbeidere
- Bygge gode prosjekt team

Bravida tilbyr:

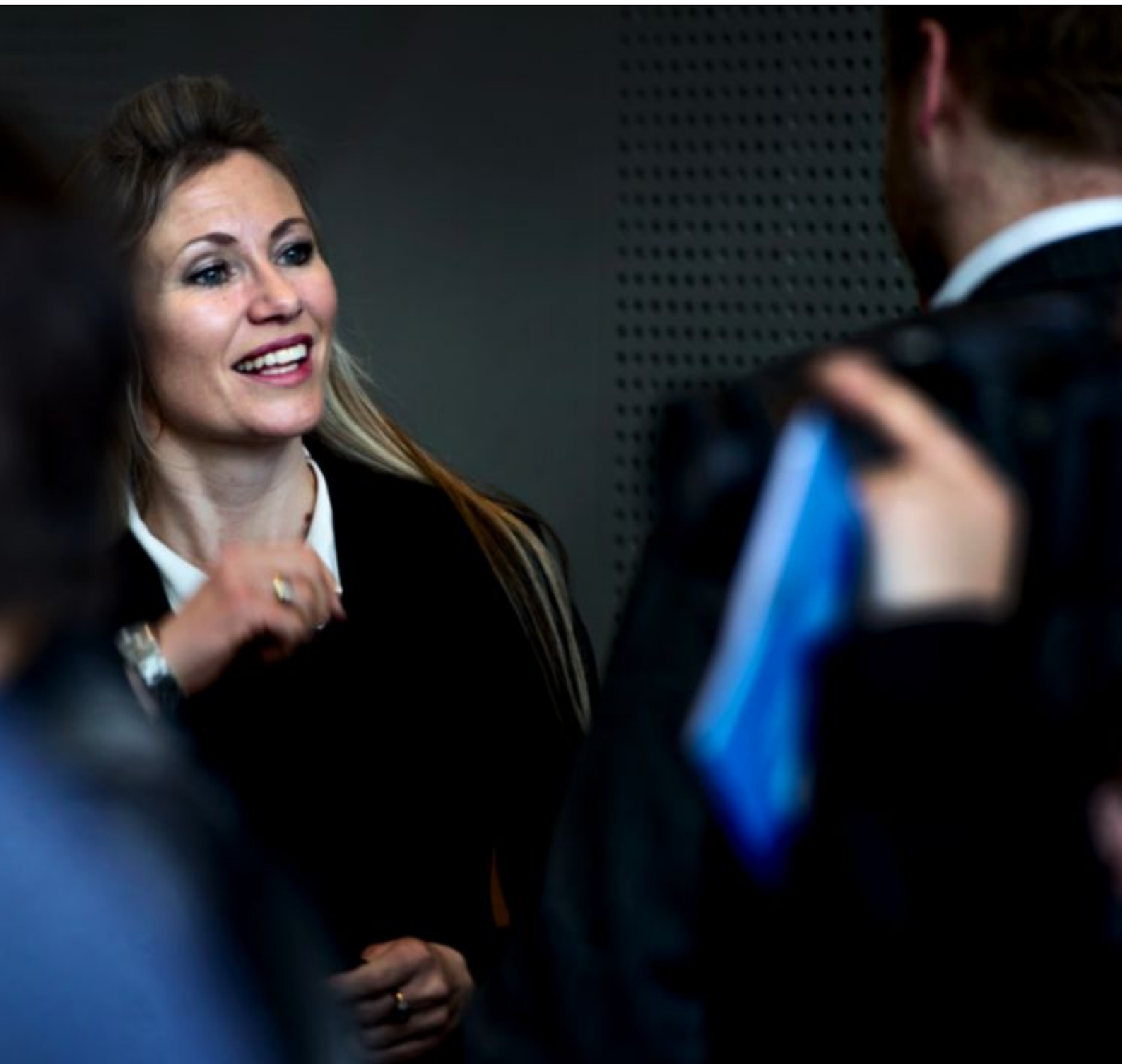
- godt arbeidsmiljø
- gode økonomiske betingelser
- utfordrende oppgaver
- dyktige kolleger
- sikker arbeidsplass med betydelig ordresreserve

For mer informasjon om selskap og stilling vennligst kontakt rekrutteringsrådgiver Arne Falbach - tlf 95808788. Alle henvendelser blir behandlet fortrolig ovenfor oppdragsgiver frem til annet er avtalt.

Søknader bes sendt gjennom www.finn.no – kode 40865357.

ASTREA 
lederrekruttering & rådgivning

bt.no/økonomi: Her finner du de aller siste næringslivsnyhetene



satt er ansatt i StormGeo.

– Får gåsehud og tårer i øynene

– Etter to år i Paris er det godt å være hjemme igjen. Det er mye bedre her. Bergen føles som hjemme, sier Siri Kalvig.

Hun var en av innlederne da selskapet startet feiringen av 15-årsjubileet i går. Hun stråler når hun forteller hvor fint det er å komme tilbake til vestlandsk regn og gråvær, og se hvordan det som var hennes baby har utviklet seg til en storvokst tenåring.

– Det er ofte jeg som blir fremhevet når StormGeo omtales, men de siste årene har jeg vært lite involvert i selskapet. Og det er i denne perioden at vi virkelig har vokst, sier Siri Kalvig.

– Jeg er så imponert over hva de andre har oppnådd. Jeg får gåsehud og tårer i øynene når jeg sitter og hører på alle presentasjonene, sier Kalvig.

Fra den spede starten i Bergen har StormGeo i dag også konto-

rer i Dubai, Aberdeen, Houston, Stockholm, København, Oslo, Stavanger, Hamburg, Baku, Rio, Singapore og Alaska. Teknologi og kompetanse har vært avgjørende for fremgangen, men Kalvig mener også bedriftskulturen har hatt betydning.

– Vi er flinke til å feste, og har godt humør. De som jobber på de andre kontorene sier at de merker og blir smittet av denne positiviteten, sier hun.

Utekontorene var godt representert da selskapet startet jubileumsmarkeringen på Vilvite fredag. Det skal gå slag i slag hele helgen, med stor fest lørdag som det antatte høydepunktet.

Siri Kalvig har tre døtre, og en mann som jobber i oljeserviceselskapet Schlumberger. Det har hovedkontor i Paris. Kalvig forsker nå på vindturbiner, og tar doktorgrad på Universitetet i Stavanger.

Setter av 450 mill. etter Røeggen-dom



OSLO: DNB setter av 450 millioner kroner til

kompensasjon til kunder etter Røeggen-dommen i Høyesterett. Beløpet er et overslag de berørte kunder kan ha krav på, og inkluderer tidligere meldt beløp på 60 millioner kroner, går det frem av en børsmelding. Småspareren Ivar Petter Røeggen vant like før påske sin mangeårige kamp mot DNB i Høyesterett. NTB

Flypassasjerer kan miste rettigheter



OSLO: Forbrukerombudet reagerer på at EU-kommisjonen vil frata flypassasjerer rettigheter dersom de blir askefaste. EU-kommisjonen vil begrense flyselskapenes plikt til å tilby overnatting utover tre netter dersom flygingen kanselleres som følge av et vulkanutbrudd, omfattende uvær eller andre såkalte ekstraordinære omstendigheter. Kommisjonen foreslår også at flyselskapene skal slippe å tilby overnatting dersom den berørte flygingen er på mindre enn 250 kilometer og ruten opereres av en maskin som har en maksimal kapasitet på 80 seter eller mindre. NTB

Harryhandel verdt over 20 milliarder

OSLO: Kunder fra Noreg brukte i fjor over 13 milliarder kroner på dagleg-



varer og 7 milliarder kroner på forbruksvarer i Sverige. Handleglade tilreisende fra Noreg legg att dobbelt så mykje pengar i nabolandet som danskar og finnar til saman. Gjester frå Finland og Danmark brukte i 2012 drygt 10 milliarder kroner i Sverige. Det er svenske HUI Research som for tredje året på rad har kartlagt grensehandelen. NPK-NTB

ASTREA

lederrekuttering & rådgivning

ASTREA AS er et relativt nyetablert konsultentselskap med base i Bergen, men et som det første året har oppnådd god respons fra interessante oppdragsgivere. Vår spesialitet er rekruttering av ledere og spesialister, og ellers nøkkelpersonell som det er krevende å tiltrekke seg. Vårt nedslagsfelt er i første rekke fylkene på Vestlandet, men vi har også oppdrag både for nasjonale og internasjonale aktører. Fra sentrale og gode lokaliteter i Bryggen 9 arbeider vi målrettet ut fra velprøvde metoder. Selskapets målsetting er at vi skal gi våre klienter et bidrag som setter markerte positive spor i bedriftsutviklingen. Vi tilstreber et faglig miljø der egen formalkompetanse og ledererfaring ikke skal underskride det våre viktigste oppdragsgivere har. I tillegg skal vi ha et verdigrunnlag og en grundighet i all oppdragsgjennomføring som kan forsvares mot de mest krevende internasjonale standarder i faget. Vi er nå på leting etter en seniorkonsulent i vår Executive Search virksomhet som, gitt en forventet profesjonell utvikling, også blir partner.

Se ellers www.astrea.no

Senior konsulent i leder rekruttering

Den mann eller kvinne vi søker vil være aktivt engasjert i

- Akkvisisjon og presentasjon av våre tjenester mot ledende foretak i et bredt utvalg av bransjer.
- Løsning av krevende oppdrag basert på en solid analyse av situasjonen, med presisjon, et riktig tempo og finstemte relasjoner mot klienter og kandidater.
- Egen faglig videreutvikling samt utviklingsarbeid for selskapet, både strategisk og taktisk

Vi ser for oss at denne senior konsulenten, i sin beste alder, har

- Høyere utdanning, gjerne på master nivå eller tilsvarende.
- Egen leder erfaring, hvor rekruttering også har vært en av oppgavene, gjerne mer enn 5 år.
- Kan vise til et stort nettverk, men også en evne og vilje til å ta nye initiativ til kontaktskapende aktiviteter.
- Gjerne en praksis fra konsultasjon, i eller utenfor Executive Search.
- Gode forutsetninger for å bygge et team og selv fungere smidig innenfor dette.

Ta gjerne kontakt for nærmere opplysninger om du fyller disse kvalifikasjoner:

Styreleder Steinar A. Hopland, telefon 92 48 36 00, gjerne etter kl 16.00

Søknaden som blir fortrolig behandlet, sendes Siv Lekven, sl@astrea.no innen 1. mai 2013.