

Søker unge ledere fra Røros

Jakten på "Årets Unge Leder" er i gang igjen og man ønsker seg gode navn fra Røros til årets kåring.

Rørosledere har også tidligere deltatt i kåring "Årets Unge Ledere", blant annet så vi Maren Todal i Form til fjells i fjorårets kåring. Arrangørene bak kåringen ønsker seg kandidater fra Røros også i år.

- Vi vil gjerne ha gode forbilder fra hele landet,

dyktige unge ledere som skaper resultater gjennom andre, sier Anne Mørup-Andersen, som er prosjektleder for kåringen. Det er selskapet Assesit som står bak kåringen, og på veien mot tittelen "Årets Unge Leder" testes og utfordres de unge lederne på profesjonelt vis.

Og ung leder i denne sammenhengen er ledere under 40 år. Assesit ser etter ledere som har oppnådd resultater over tid, som har gode tilbakemeldinger fra ledere og medarbeidere, gode relasjoner til sine

medarbeidere, utviser god helhetsforståelse og har et godt potensiale for videre utvikling og karriere.

Det er nærmeste leder som skal nominere kandidater, og kandidaten skal ha vært i stillingen i minst ett år og ha minst fem medarbeidere under seg. Det koster 30.000 kroner å ha med en leder i kåringa, og tilbake får lederne delta i en vurderingsprosess med forskningsbaserte metoder, som blant annet inkluderer evnetest, personlighetstest, 180 graders evaluering og jobbsimuleringer.

best i Norge



Foto: www.labkultur.tv

er sjølstendige nok til å ta de initiativ som trengs på gølv.

- Fabrikkene trenger ansatte som raskt kan omstille produksjonsutstyret og treffe beslutninger, uten å vente på ordrer ovenfra. I Norge er vi heldige på dette området. Norske bedrifter er basert på involvering og på delegering av ansvar og myndighet, sier Skjelstad videre til Gemini.

- Resultatet er arbeidstagere som er flinke på å håndtere kunder, tolke ordrer og ta initiativ til handlinger. Og en høy del av de ansatte har høy kompetanse, fortsetter han. En annen viktig faktor er fleksibelt og robust produksjonsutstyr.

Og resultatet av den jobben de fire Rørosbedriftene nå gjør - skal være et stort antall norske bedrifter som kan konkurrere med fabrikker i lavkostland. Og dermed sikre norske arbeidsplasser og sørge for at norsk industri har en framtid.

Et høyt kostnadsnivå er ikke ensbetydende med lavere konkurransekraft om man produserer etter Pines ønsker.

Lær av Røros

- Vi ser at de som er flinkest med kundetilpasning, og de som også er gode til å fjerne flaskehals og uproduktiv tid langt på vei klarer å oppveie handicap knyttet til kostnader, sier Skjelstad. Enda et argu-

ment for å jobbe mot etablering av nye arbeidsplasser på Røros, også innen industrien.

Og det at fire Rørosbedrifter allerede sitter på viktig kompetanse, og vil bli enda bedre måned for måned gjennom Arms-prosjektet, bør være et argument næringssjef, odfører og andre bør ta med seg på frierferden for å øke aktiviteten i næringslivet og for å så sprer til økt bosetting og flere rørosinger.

At det skal være en bakdel å ligge på Røros om du opererer innen industri, eller innen olje, fisk og offshore, som næringssjefen ønsket seg for en tid tilbake i Fjell-Ljom, er herved motbevist. SBS har en eksportandel på 70 prosent, og produserer billigere i 2013 enn de gjorde i 2005, tross lønnsøkninger, på grunn av sitt arbeid med å forberede produksjonen i fabrikk.

Eksperten Pine

Pine er ekspert på teknologiledelse. Gjennom en serie anerkjente bøker, er det nettopp han som har gjort begrepet masseprodusert skreddersøm ("mass customisation") verdenskjent. Han har vært ansatt som strategisk tenker hos IBM. Nå tilhører han en egen fag-gruppe for smart kundetilpasning ved prestisjetunge Massachusetts Institute of Technology (MIT) i hjemlandet.

Bergstaden trelast skifter til Montér

Bergstaden Trelast bytter kjedetilhørighet. Etter flere år som Trend Røros blir trevareforretningen nå hetende Montér Røros.

Trevareforretningen i Osloveien, som de fleste kjenner som Bergstaden Trelast har hatt kjedenavnet Trend Røros, men byttet kjede ved nyttår. Både Trend og Montér er kjeder i Optimera, men kjedene er forskjellige både når det gjelder profil og vareutvalg. Kjeden de nå kommer inn i har 85 byggvarehus fra Bjugn i nord til Lindesnes i sør.

Montér-kjeden består både av frittstående forhandlere som Bergstaden trelast og byggevarehus som Optimera eier selv. Moderfirmaet Optimera vokste i 2012 til å bli landets største virksomhet innenfor byggevarehandel.

- Sundt og Bergstaden trelast har demonstrert mye godt kjøpmannskap, og representerer en type forhandlere som vi ønsker hjertelig velkommen hos oss. Nå går vi sammen spennende tider i møte, sier forhandleransvarlige Heidi Narmo i Montér-kjeden til fagbladet Byggeindustrien. Og hjerteligheten gå også andre veien.

- Vi liker Montér og mulighetene kjeden gir kundene våre, både når det gjelder produktutvalg og tilbud. Kjeden har blant annet mange gode kampanjer, og det får kundene våre glede av, sier daglig leder Stein Vidar Sundt, som snart kan ønske kundene velkommen med ny innredning, en ombygd gulv- og varmeavdeling og nytt produktutvalg.

Finn riktig posisjon i markedet

Det tredje møtet i Rørosregionen Næringshage sine frokostmøteserie er på fredag.

Tema er «Riktig posisjon i markedet» og her går man løs på merkevarebygging og visuell kommunikasjon.

Sigrid Jansen er innleder og stikkord til møtet er riktig budskap til riktig målgruppe, hvordan finne en strategisk posisjon i markedet, hva er en merkevare, merkevarebygging og «to live the brand». Dette frokostmøtet er det tredje i en serie på ni møter.

Rørosregionen Næringshage i samarbeid med Røros Ressurs et kompetanseprogram for daglige ledere, mellomledere, ledergrupper, selvstendige næringsdrivende og styrerepresentanter i hele Rørosregionen. Deltakerne kan selv velge om de vil delta på enkelte kurs eller følge hele programmet.

Det vil bli lagt vekt på tid til refleksjon og diskusjon både rundt nåværende og ønsket posisjon for de bedriftene som deltar på møtet.