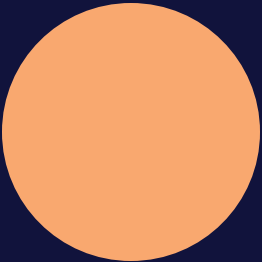


TEAMBUILDING LAMBDA - 2025



bouvet





Det viktigste vi former sammen er vår kultur ...

- Trivsel, trygghet, personlig og profesjonell utvikling for den enkelte
- Virksomheter med ***sterk kultur*** gjør suksess over tid. Sterk kultur er en varig ***konkurransemessig fordel***
- Virksomheter med en sterk ***kultur*** har mindre behov for ***struktur*** enn virksomheter som har en svak kultur

Tilbakeblikk

Rogaland 2024



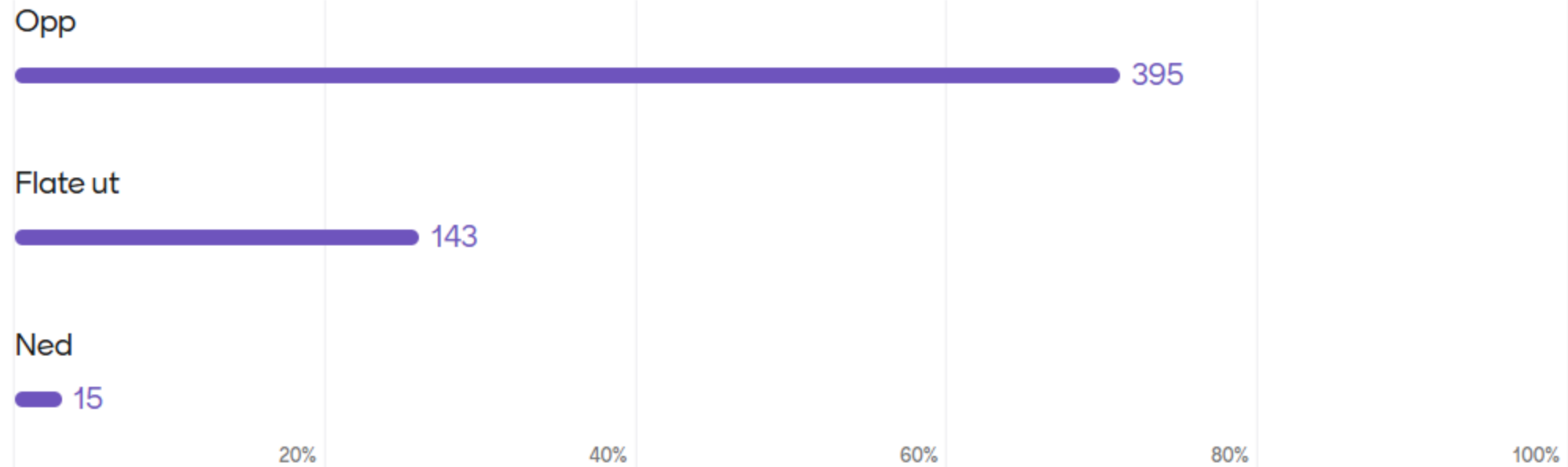
Hva synes du er viktigst for at vi skal hevde oss godt fremover?



PULSMÅLING 2024

Når du ser ett år frem i tid, tror du etterspørselen etter våre tjenester og kompetanse vil gå opp, flate ut eller gå ned?

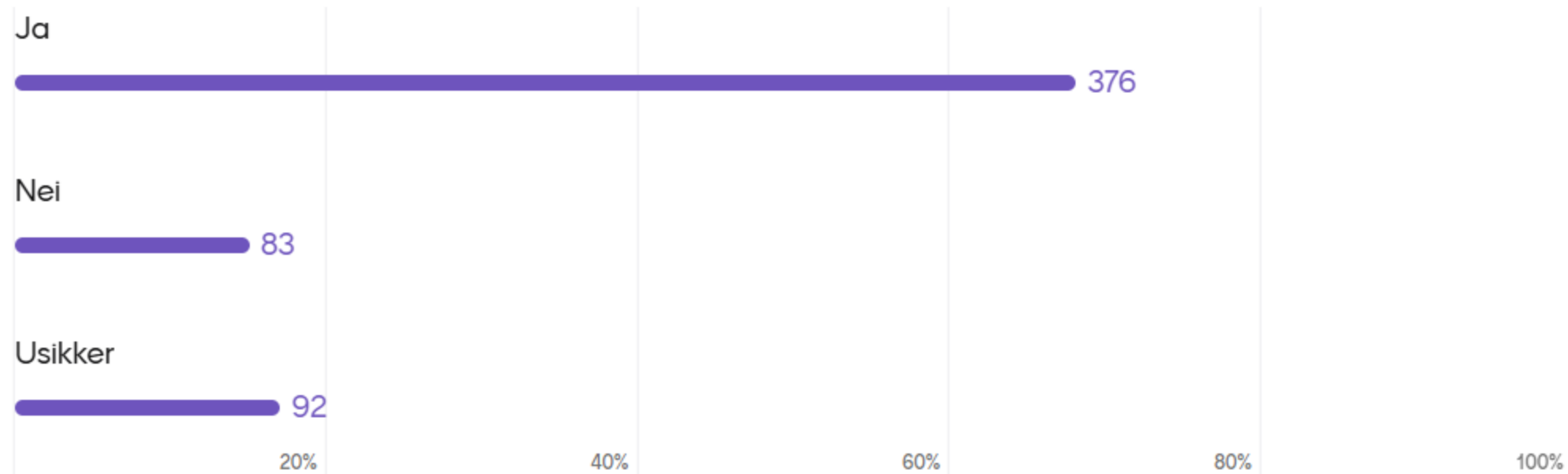
555



PULSMÅLING 2024

Når du ser ett år frem i tid, tror du det blir sterkere konkurranse?

553



PULSMÅLING 2024

Hva synes du er viktigst for at vi skal hevde oss godt fremover?

👤 541

- › 1st Faglig utvikling
- › 2nd Bevare og utvikle kulturen
- › 3rd Utvikle nye kunder
- › 4th Leverer med enda bedre kvalitet

PULSMÅLING 2024

Tror du vi vil lykkes fremover?

546

> På en skala fra 1 til 10

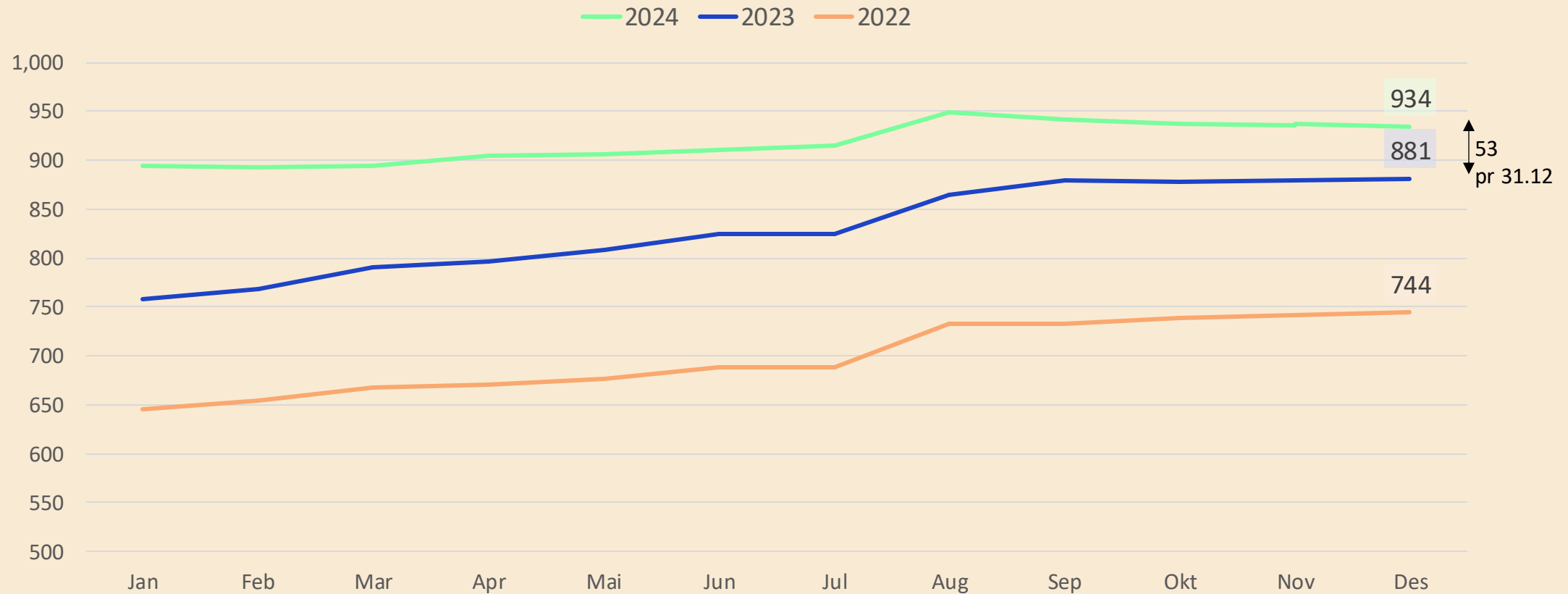


RESULTATER

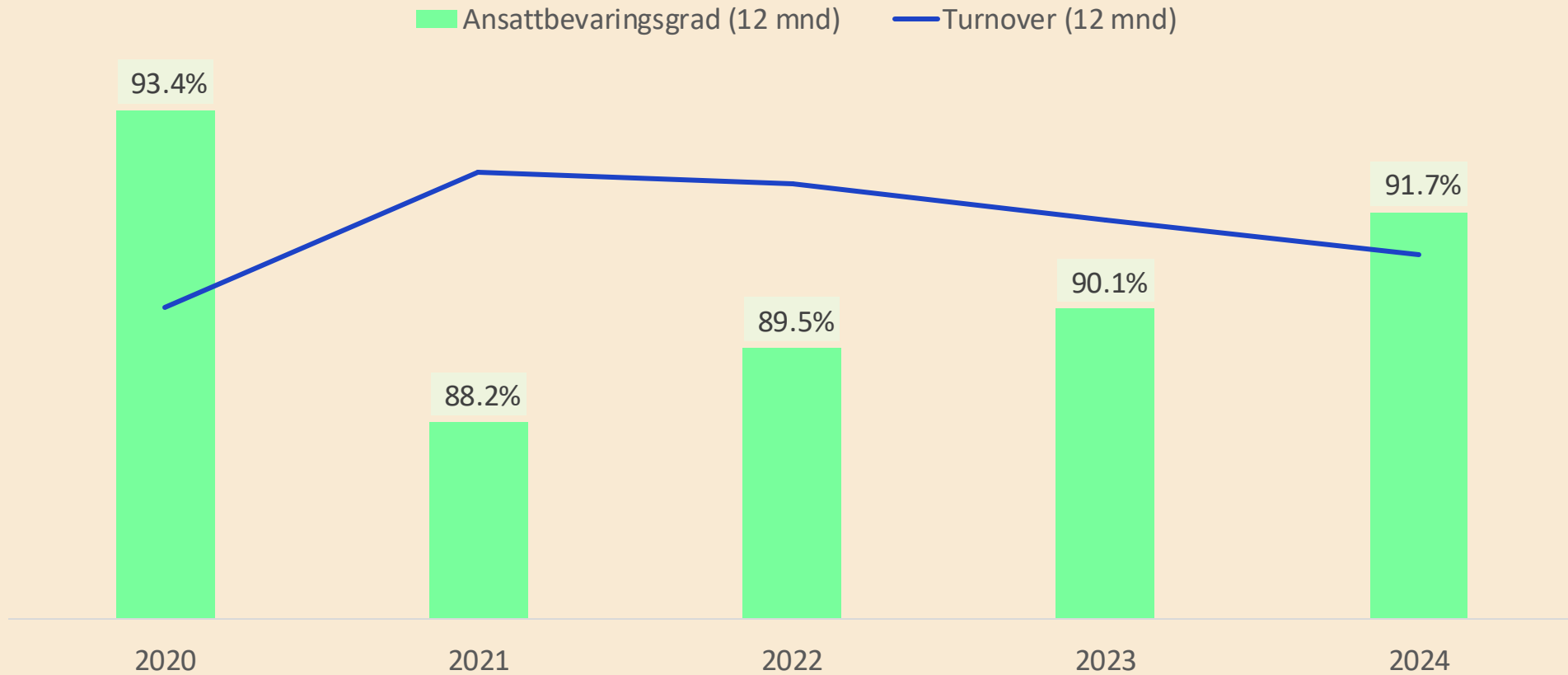
Rogaland 2024



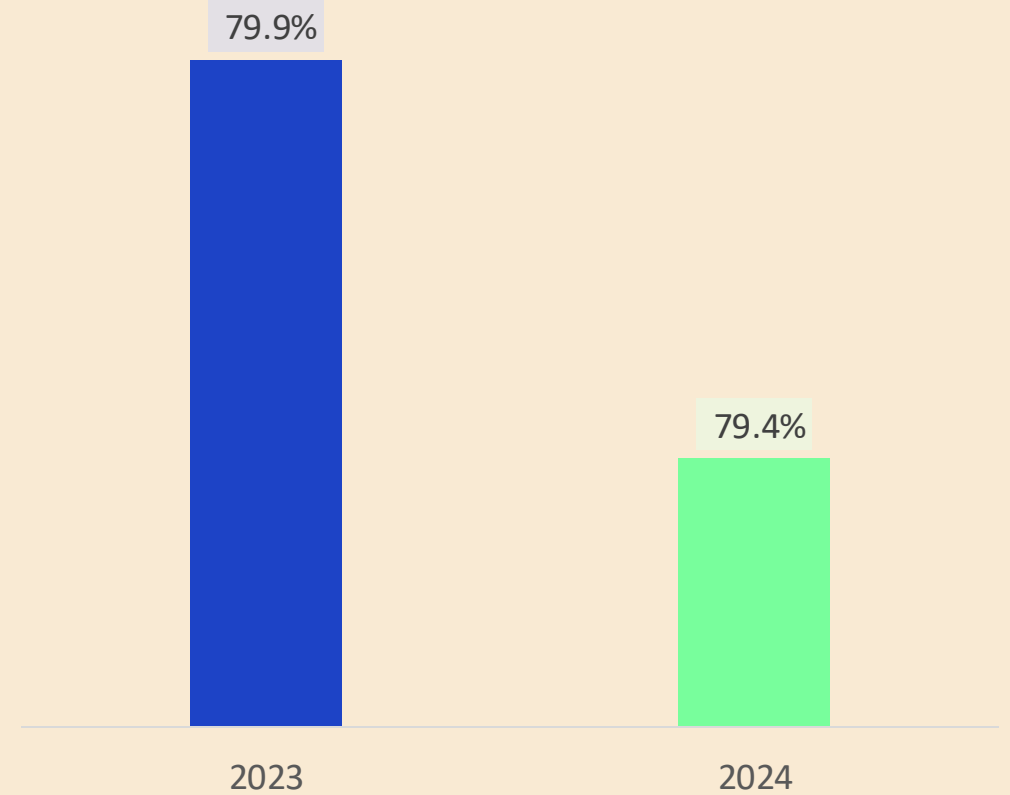
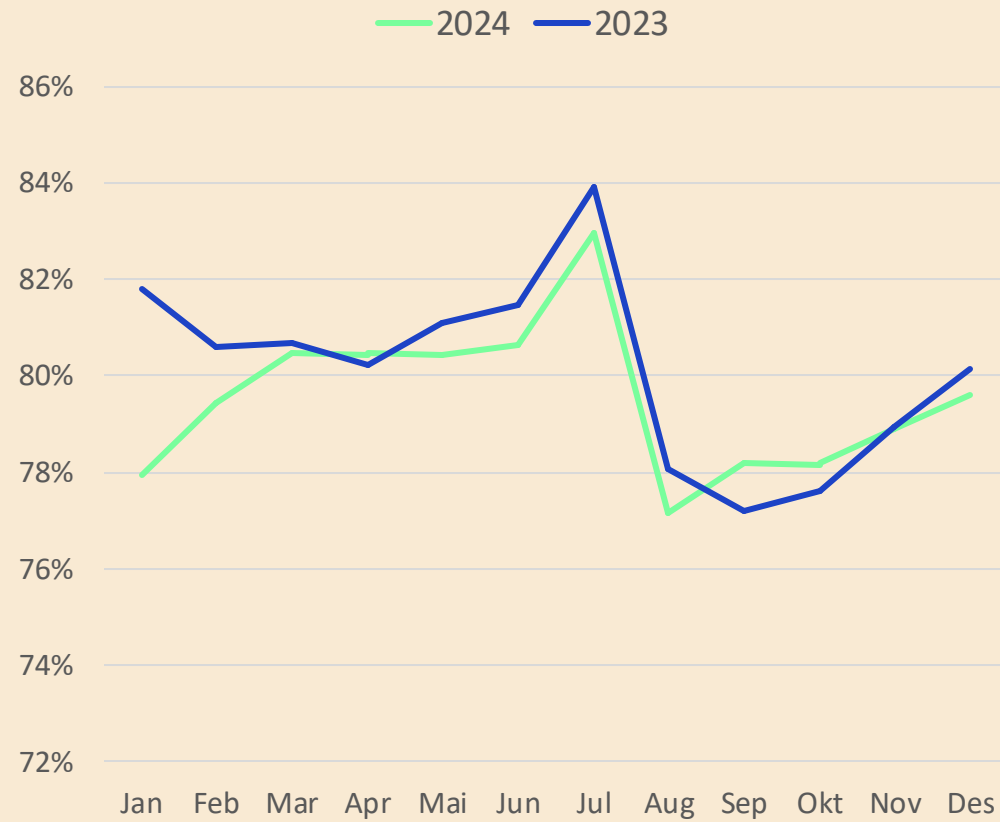
ANTALL HODER



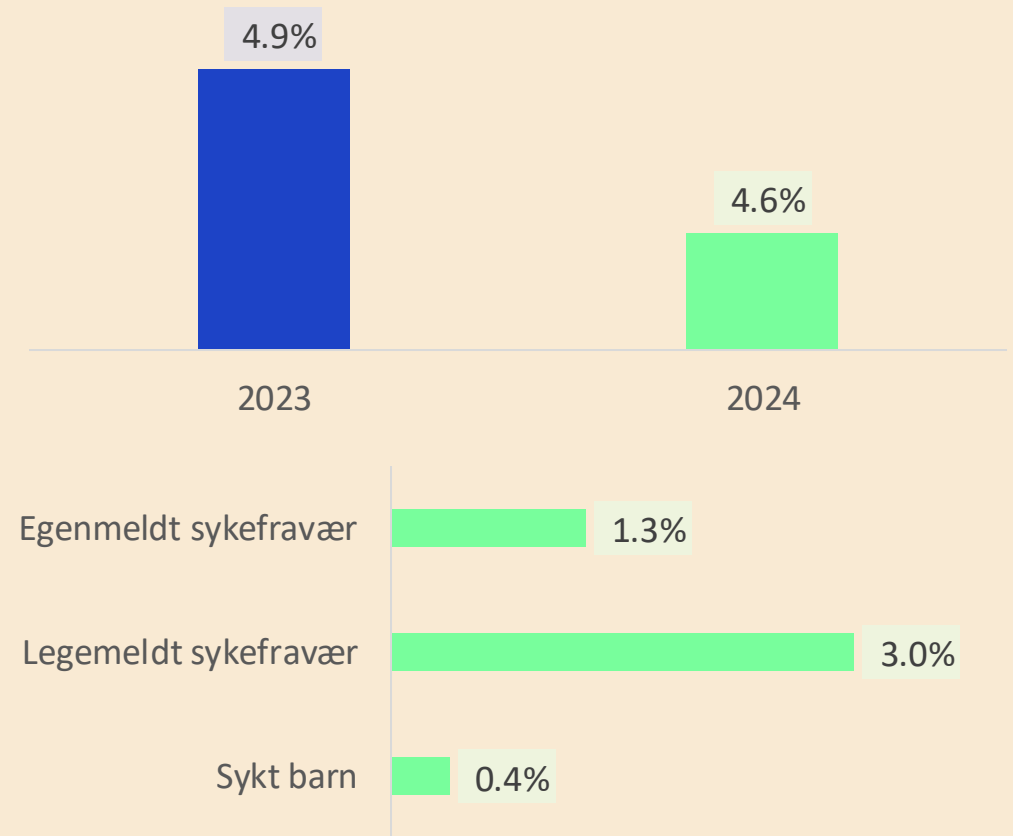
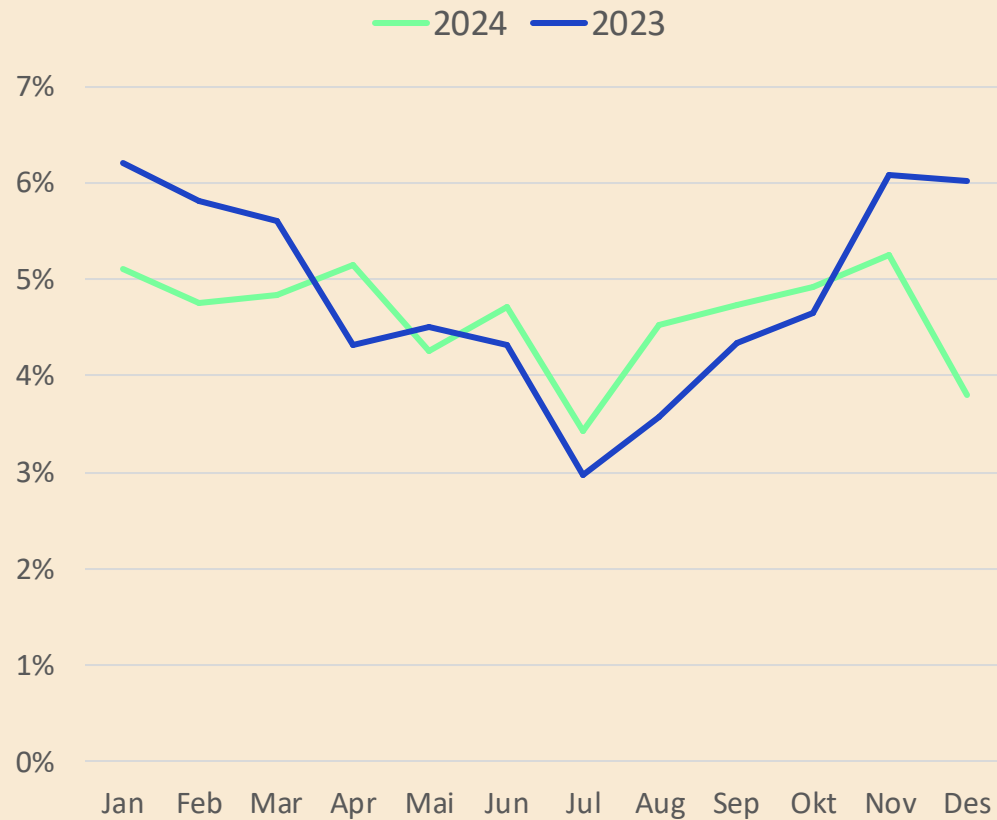
FOLK BLIR I BOUVET ROGALAND!



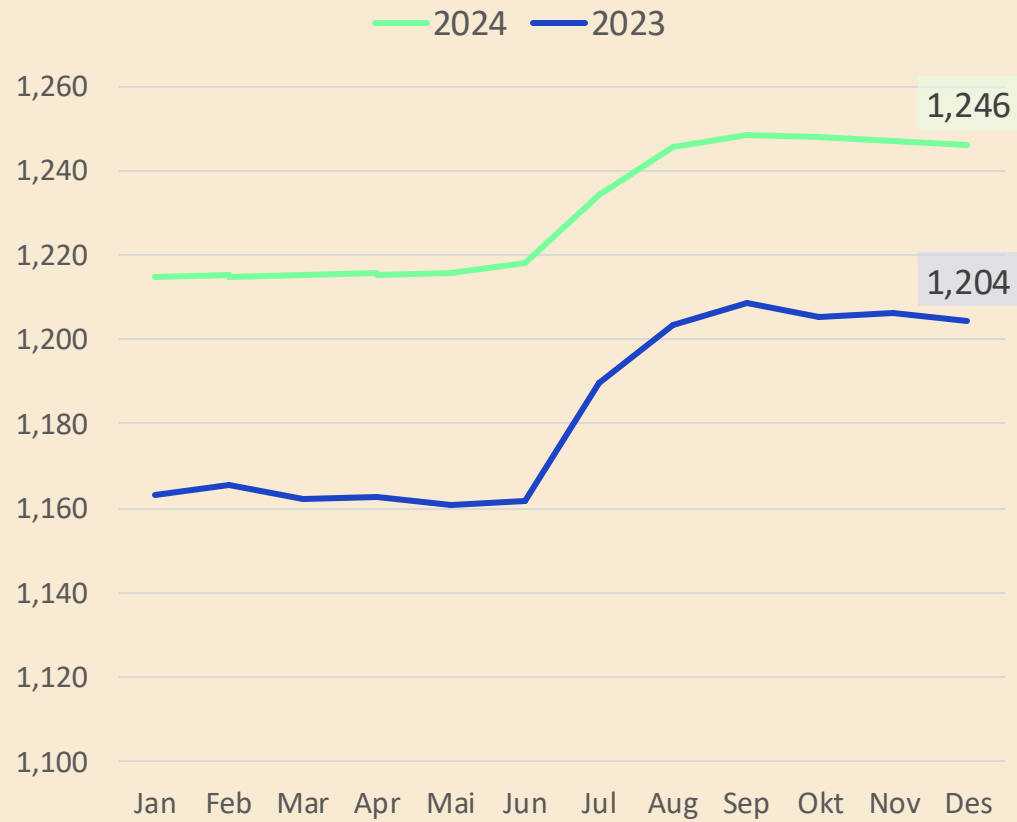
FAKTURERINGSGRAD



SYKEFRAVÆR

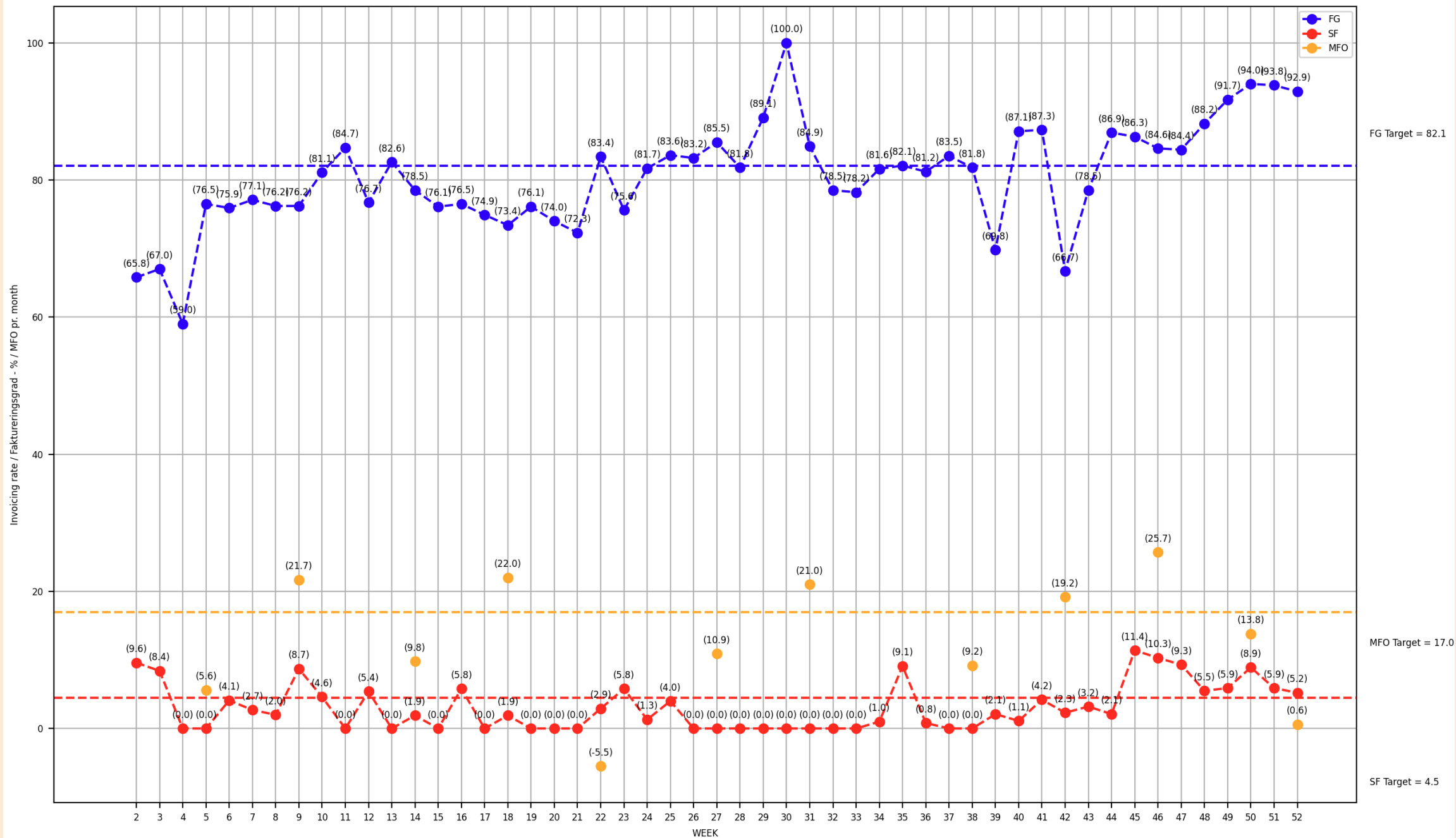


TIMEPRIS



- $\Delta +42$ kr (3,5 %)
- 2,4 % KPI (SSB, Nov)

Invoicing rate / Faktureringsgrad (FG)
Sick leave / Sykefravær (SF)
Margin before profitshare / Margin Før Overskuddsdeling (MFO)
λambda - 2024



NØKKELTALL – JAN – DES

Enhet

Bedriftsinternt

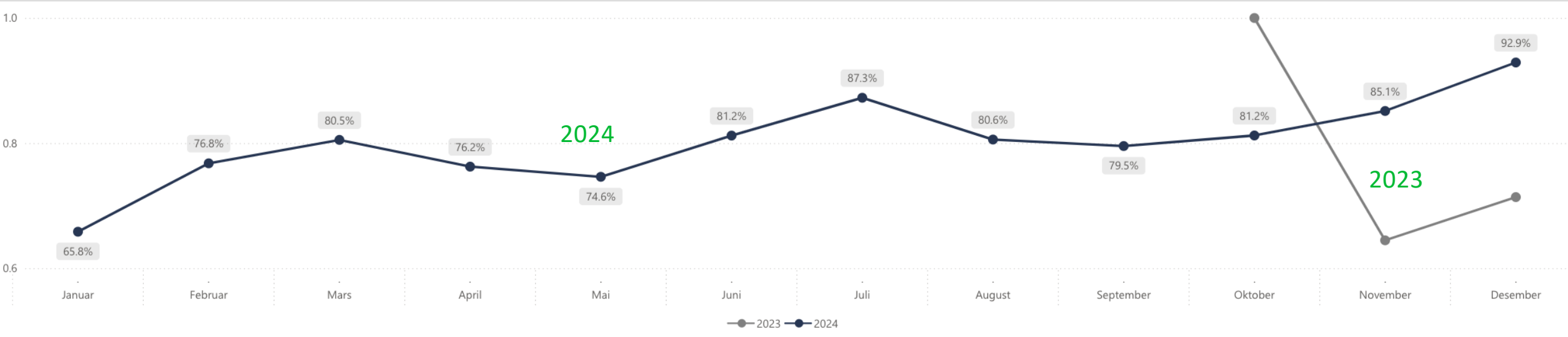
bouvet

År	2024											
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des
FG alle %	65.8%	76.8%	80.5%	76.2%	74.6%	81.2%	87.3%	80.6%	79.5%	81.2%	85.1%	92.9%
FG konsulent %	71.1%	82.2%	87.0%	82.5%	80.9%	87.7%	93.4%	85.5%	82.9%	84.9%	89.2%	98.8%
UG konsulent %	71.4%	82.5%	87.1%	82.6%	81.0%	87.9%	93.4%	86.0%	86.0%	86.3%	89.2%	98.8%
Sykefravær %	4.1%	3.4%	3.4%	2.1%	1.1%	2.7%		2.3%	0.7%	2.8%	8.9%	6.6%
Løpende timepris	1,154	1,173	1,166	1,169	1,160	1,173	1,196	1,190	1,208	1,201	1,216	1,215
Sykefravær	98	79	68	45	21	60		75	21	90	275	180
Fravær øvrig	2		2		47			30	8	83	60	
Permisjon	83	79	158	221	171	181	207	198	189	215	152	27
Ferie	45	60	113	15	233	98	957	483	300	120	135	424
Fakturagrunnlag	1,709,786	1,945,067	1,701,457	1,863,659	1,432,216	1,936,484	1,661,410	2,557,333	2,534,304	2,860,991	2,700,340	2,393,399

MFO 13,5%
FG 80,2%
SF 3,0%

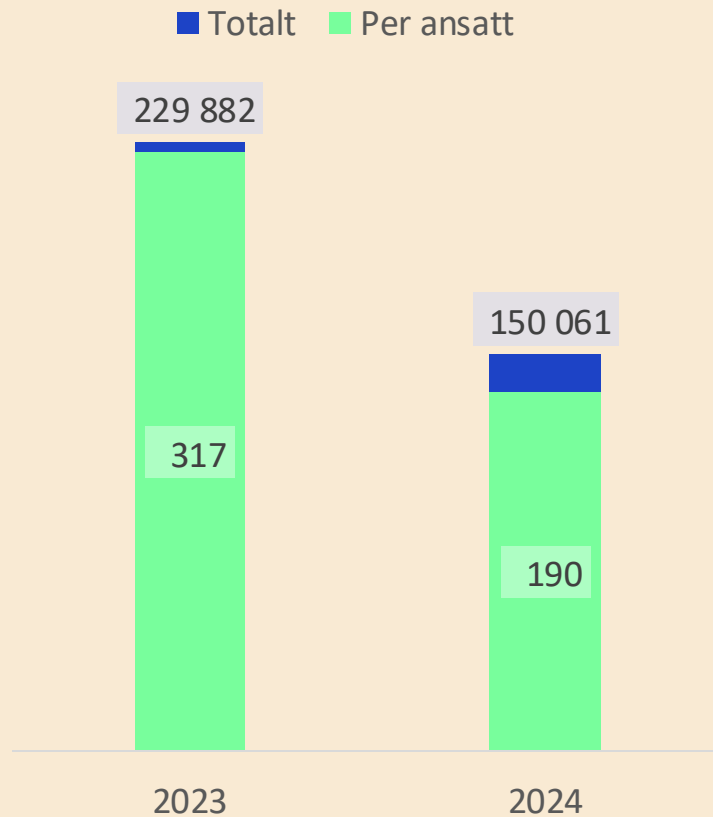
Måltall 2024:
- MFO 17,0%
- FG 82,1%
- SF 4,5%

Faktureringsgrad alle %	Faktureringsgrad konsulent %	Fravær øvrig	Løpende timepris	Sykefravær %	Utnyttelsesgrad konsulent %
-------------------------	------------------------------	--------------	------------------	--------------	-----------------------------



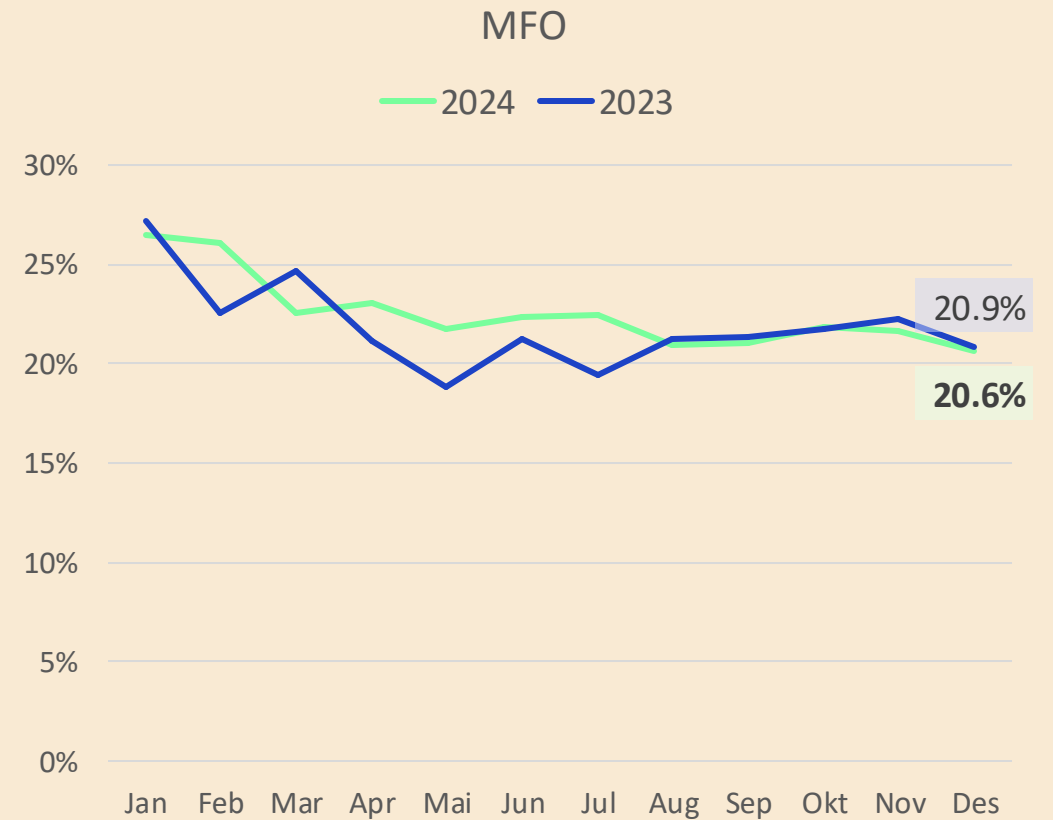
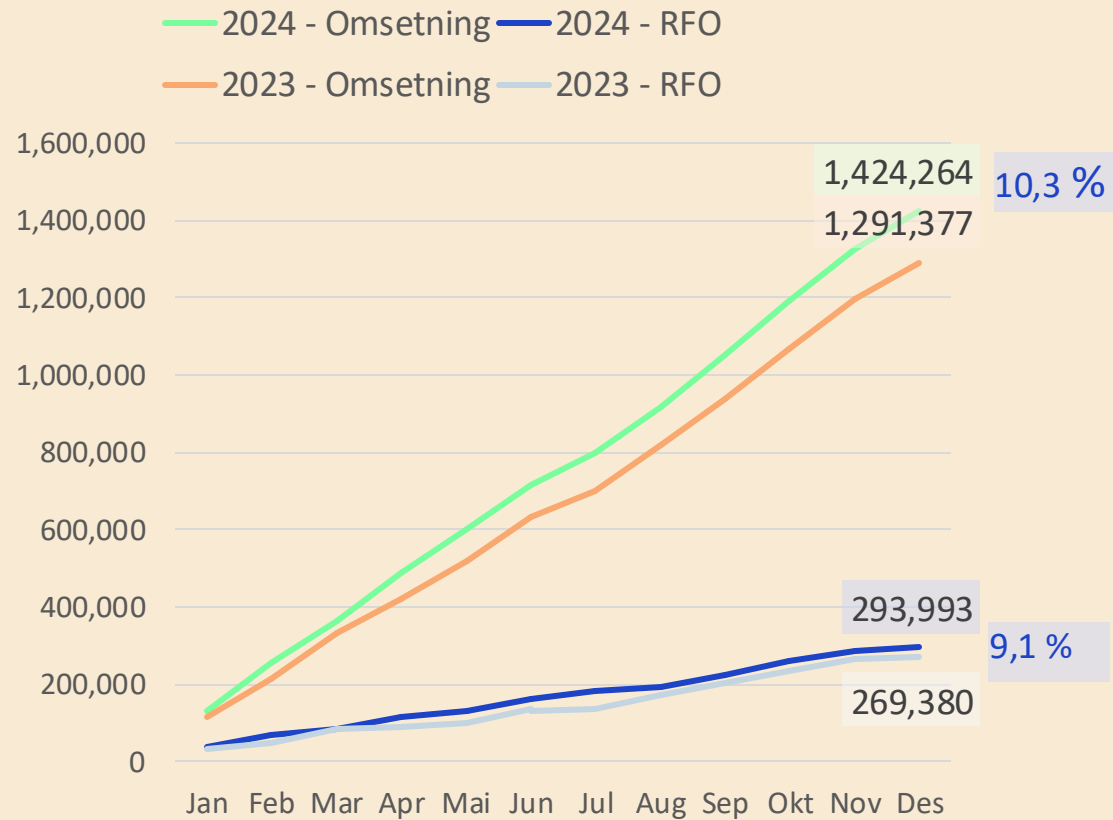
SPISTE VI MINDRE IS?

SPISTE VI MINDRE IS?

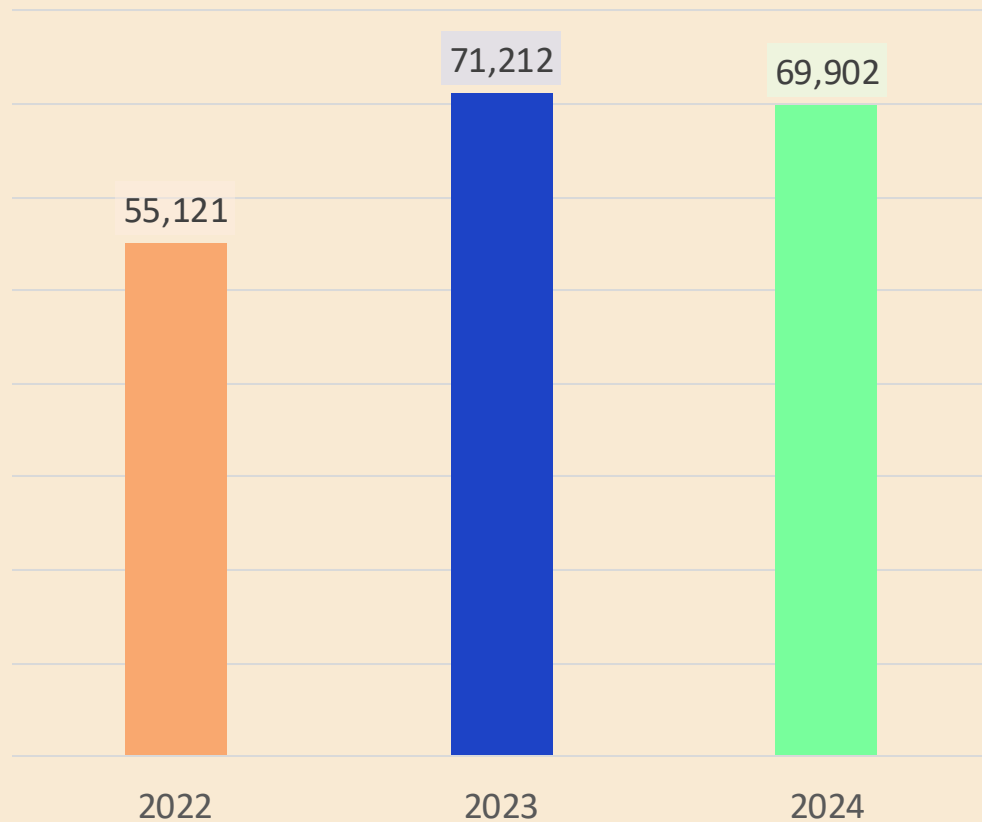


- Ja, fire mindre!
6,3 is i år mot 10,6 is i fjor
- Isboksen startet senere og avsluttet tidligere enn i fjor

RESULTAT



OVERSKUDDSDDELING



- Estimert til **69 902**

etter feriepenger og
arbeidsgiveravgift er trukket fra

MEDARBEIDERUNDERSØKELSEN

15.-29.oktober - 2024



Her er resultatene til

Medarbeiderundersøkelsen 2024

Knut Erik Hollund | Lambda

89% 17/19

SVARPROSENT

77

ARBEIDSGLEDE

81

LOJALITET

OMDØMME

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Omdømme	85	90 -2	89 -2
Selskapet har et godt omdømme	87	91 -2	90 -2
Jeg er stolt av å kunne fortelle andre hvor jeg jobber	85	89 -2	89 -2
Andre oppfatter Bouvet/Olavstoppen som et bra sted å være ansatt	83	89 -2	89 -1

LOJALITET

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Lojalitet	81	85 -2	86 -1
Jeg ønsker å være ansatt i selskapet om to år	↔ 70	82 -3	83 -1
Jeg vil anbefale andre å søke jobb her	85	88 -3	89 -1
Jeg er en av dem som alltid gir litt ekstra når nye oppgaver skal løses og når det oppstår problemer	85	86 0	86 -1
Jeg viser entusiasme for selskapet og arbeidsoppgavene mine	82	85 -2	84 -2

ARBEIDSGLEDE

Vis benchmark 

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Arbeidsglede	77	79 -1	78 -2
Hvor tilfreds er du generelt sett som medarbeider i Bouvet/Olavstoppen?	81	83 -2	82 -1
Forestill deg det perfekte sted å være ansatt: Hvor nært opptil dette idealet kommer din arbeidsplass?	76	76 -3	76 -2
Jeg føler meg motivert i jobben min	75	80 -1	79 -2
Jeg gleder meg til å gå på jobb hver dag	74	75 0	75 -2

OVERORDNET LEDELSE

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Overordnet ledelse	79	80 -3	81 -1
Den overordnede ledelsen kommuniserer tydelig virksomhetens strategi og mål	78	79 -3	80 0
Den overordnede ledelsen går foran som et godt eksempel	79	80 -3	81 -1
Jeg har tillit til beslutningene den overordnede ledelsen tar	80	80 -4	82 -1

LÆRING OG UTVIKLING

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
i Læring og Utvikling	79	78 -2	77 0
Det er tydelig for meg hvor jeg er nødt til å utvikle meg i min jobb	82	78 -4	76 -2
Jeg søker aktivt muligheter for å utvikle meg i jobben min	86	82 -3	81 -2
Jeg får ofte konstruktive tilbakemeldinger fra kollegaene mine	69	72 -3	71 -1
I min avdeling diskuterer vi åpent de feil vi har gjort for å lære av dem	77	82 +3	78 +2
Bouvet/Olavstoppen investerer mange ressurser i utvikling av medarbeiderne	76	78 -4	76 -2
Jeg tar ansvar for å dele kunnskap med mine kolleger	↔ 77	80 -4	82 -1

↔ Svært stor uenighet

ARBEIDSFORHOLD

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Arbeidsforhold	79	82 -1	80 0
Det er et godt fysisk arbeidsmiljø i Bouvet/Olavstoppen	84	85 0	85 +1
Jeg er fornøyd med arbeidsmengden i jobben min	↔ 78	83 0	79 -2
Bouvet/Olavstoppen har klare prosesser og verktøy som gjør at jeg kan jobbe effektivt	73	79 -2	76 -1
Det er enkelt å finne den informasjonen jeg trenger for å gjøre en god jobb	↔ 71	79 -2	75 0
Jeg opplever at alle i Bouvet/Olavstoppen blir behandlet likt uavhengig av kjønn, kjønnsuttrykk, kjønnsidentitet, seksuell orientering, etnisitet, religion, livssyn, funksjonsnedsettelse, alder og andre vesentlige forhold	93	91 0	90 0
Jeg føler meg fri til å si min mening	82	87 -2	86 -1

JOBBINNHOLD

Vis benchmark ☒

	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
i Jobbinnhold	81	82 -1	79 -3
Jeg synes jobben min er veldig interessant	81	83 -1	81 -2
Jobben min gir meg tilstrekkelig med utfordringer	84	83 -3	81 -2
I jobben min får jeg brukt ferdighetene mine på best mulig måte	80	77 -2	75 -3
Jeg har mulighet til å ta de beslutningene som er nødvendige i jobben min	81	83 0	80 -2
Det er tydelig for meg hvordan mine arbeidsoppgaver bidrar til å oppnå Bouvets/Olavstoppens mål og strategier	77	79 -2	79 0

LØNNS- OG ANSETTELSESFORHOLD

Vis benchmark



	Lambda	ROG Systemutvikling 2	Region Rogaland
Lønns- og ansettelsesforhold	79	76 -1	75 -1
Min lønn (inkludert alle typer økonomisk godtgjørelse) i forhold til hva jeg kan få i en lignende jobb andre steder	66	61 0	60 0
Mine øvrige ansettelsesforhold (ferie, fleksitid, permisjon og andre personalgoder) i forhold til hva jeg kan få i en lignende jobb andre steder	79	73 -2	72 -1
Min trygghet i ansettelsesforholdet	88	89 0	88 0

HVOR SKAL VI?

Målbilder og strategiske initiativ



Strategisk plattform

Visjon	VI GÅR FORAN OG BYGGER FREMTIDENS SAMFUNN				
Verdier	Entusiasme	Frihet	Jordnær	Troverdig	Deling
Ambisjon	Vi skal være det mest troverdige konsulentselskapet, med de mest fornøyde medarbeiderne og kundene				
Langsiktige mål	Langsiktige kundeforhold	Suksessfull virksomhet		Beste arbeidsplass	
	Forsterke, videreutvikle og synliggjøre fagmiljøene				
Målbilder 2025	Styrke kultur, mangfold og felleskap				
	Aktivt salg mot mer solid og robust kundeportefølje				
	Forbedre effektivitet, sikkerhet og kvalitet i leveranser				
Forretningsplaner	Ultra - Syndicate - Morgenstiern - Quantum - Lumen - Atlas - ACME - Daim - Phoenix - Hydra - Invicta - Hugin - Munin - Olavstoppen - Spock - Digg - Connascence - Nexus - Skynet - Optimus - Spectre - Solar - Kraft Moment - Kompass - Nova - Dark - Prime - Sqad - Biga – Snax - Terra – Lambda – Stellar – Omega				

Forsterke, videreutvikle og synliggjøre fagmiljøene



Målbildet tar for seg et tredelt fokus.

1. **«Forsterke fagmiljøene»** retter særlig fokus på seniorkompetanse som viktig i utviklingen av fagmiljøene. Typiske initiativ kan være rekruttering av seniorkompetanse og forsterkning av sentral kompetanse i enheten.
2. **«Videreutvikle fagmiljøene»** tar for seg kompetanse relatert til satsninger i enheten. Typiske initiativ handler om hvordan utvikle folk faglig slik at satsninger og leveranser oppnår gode resultater.
3. **«Synliggjøre fagmiljøene»** retter fokus på deling internt og eksponering eksternt. Typiske initiativ viser til ambisjoner for fagkaffe, interne foredrag, ambassadører, faglige innlegg på konferanser, fagartikler i presse/media etc.

- **Program for Teamledere**

80% av omsetningen vår kommer fra leveranser fra team. Teamledelse er derfor blitt enda viktigere. Hensikten med programmet er å utruste teamledere med en verktøykasse slik at rollen og arbeidsoppgavene kan utføres med enda mer trygghet og kvalitet.

- **Bedre retning for faglig utvikling**

Vi har startet en prosess for å vurdere hvordan vi kan utarbeide beslutningsgrunnlag som vil gjøre det mulig for våre fagmiljø å ta bedre valg i forhold til faglig retning og utvikling. Dette går på betraktninger rundt fag- og teknologitrender, kunders veikart for digitalisering og markedsutviklingen. Vi går derfor i gang med en pilot med arbeidsnavn «FAGråd» hvor tre forretningsområder deltar. Vi kommer tilbake til utfallet av dette arbeidet og hva som eventuelt videreføres som løsning.

- **Azure Analytics Sertifisering**

Gjennom å bestå sertifiseringen innen analyse har vi plassert oss øverst på prioriteringslisten til Microsoft. Det betyr at de vi fremsnakke vårt fagmiljø i dialog med eksisterende og nye kunder. Sertifiseringen kan også brukes i markedsføringen av fagmiljøet vårt.

- **Bouvet Deler**

Vår første åpne konferanse! Fiskepiren var stappfull av forventningsfulle teknologiinteresserte 19. september. Tilbakemeldingene fra eksterne deltagere tyder på at vi har truffet et viktig segment som ikke dekkes av andre konferansen, at vi klarte å vise hvordan teknologi kan gi reel verdi, at vi hadde en profil på foredragene som ga publikum konkret innsikt og tips til hvordan man kan anvende teknologi. Våre knallsterke fagmiljø fikk vist seg frem på en veldig solid og profesjonell måte.

Styrke kultur, mangfold og fellesskap



Målbildet tar for seg et tredelt fokus.

1. **«Styrke kultur»** handler om å bevisstgjøre og oppmuntre til «sånn vil vi ha det hos oss» og fjerne det som er «sånn vil vi ikke ha det hos oss».
2. **«Styrke mangfold»** gjør vi gjennom å ta bevisste valg i retning mer mangfold. Typiske initiativ kan rettes mot manglende mangfold, og ta aktive steg mot forbedring.
3. **«Styrke fellesskap»** gjør vi gjennom god inkludering, se folk og oppleve mestring sammen. «Bygg gode fellesskap» er et lederprinsipp i Bouvet. Typiske initiativ kan rettes mot manglende fellesskapsfølelse og ta aktive steg mot forbedring.

- **Nytt fellesskap**

Bouvekst er et tilbud for ansatte med mer en 2 års erfaring fra arbeidslivet og blir drevet av ansatte med støtte fra Ansattopplevelse. Målet er å skape et nettverk for de mer erfarne, synliggjøre mulighetene som finnes i Bouvet, samt bidra til personlig og faglig utvikling. Bouvekst startet opp i vår og har hatt to samlinger så langt.

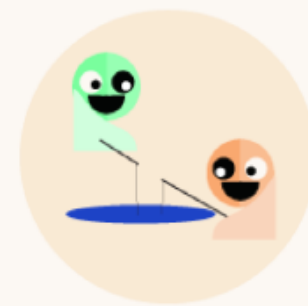
- **Ledelse som et fellesskap**

Lederskolen forsterker ledelse som et viktig fellesskap i Bouvet. En verdibasert tilnærming til vår virksomhet gir ledere et godt fundament for å utøve god ledelse. Av lederne i Rogaland har nå 90% gjennomført Lederskolen.

- **Sommerprogrammet**

Gjennom sommerprogrammet gir vi studenter fra ulike universitet og med ulik bakgrunn erfaring med arbeidslivet og kulturen vår. Sommeren 2024 deltok 22 studenter som fikk gjennomføre spennende prosjekt bl.a. for start-up bedrifter. Konsulenter og ledere på tvers av enheter bidro med gjennomføring av det 6 uker lange sommerprogrammet. Tilbakemeldinger fra kunder og studenter er veldig gode og gjennom disse ukene er vi med på å bygge fremtidens samfunn.

Aktivt salg mot mer solid og robust kundeportefølje



Vi ønsker å utvikle oss mot en mer diversifisert kundeportefølje som gir mer soliditet og robusthet. Med dette menes utvikling av større kunder og mer omsetning på tvers av sektorer. Det er særlig energisektoren som er dominerende i dag. Typiske initiativ tar for seg utvikling av eksisterende kunder og ambisjoner om nye kunder som fører til måloppnåelse

- **Bedre håndtering av store kunder.**

Vi har hatt stor suksess med utvikling av Equinor som kunde. For noen år siden etablerte vi en egen leveranseenheter – Equinox – bestående av leveranseledere for å håndtere og videreutvikle Equinor som kunde. Vi har derfor organisert arbeidet med Lyse og AkerBP etter denne praksisen for å fokusere sterkere på utvikling av disse kundene. Både Lyse og AkerBP har hatt en positiv utvikling siden årsskiftet. Andre kunder med stort potensial kan være aktuell for dette – det vurderes løpende.

- **Sterkere fokus på aktivt salgsarbeid.**

Det etableres i disse dager en arena for støtte og hjelp til å realisere muligheter. Hensikten er å vektlegge taktiske vurderinger slik at vi sørger for kraft og fart rundt de mest potente mulighetene. Dette er ofte muligheter som treffer mange enheter. Møtet «Taktisk salgsmøte» legges til onsdag morgen.

- **Frokostmøter – en attraktiv arena for markedet**

Frokostmøtene, «God morgen med Bouvet», er i dag et attraktivt tilbud til kunder og markedet generelt. Det jobbes veldig godt med kvaliteten på innhold og formidling. Det er høy deltagelse og vi får gode tilbakemeldinger som bekrefter at vi ligger langt fremme faglig. Kontakten med markedet på disse samlingene har ved flere anledninger ført til spennende oppdrag.

- **Prioritering og funding fra Microsoft** Gjennom spesialiseringen innen Analytics vil Microsoft peke på oss om nye kunder spør etter implementeringspartnere innenfor analyse. I tillegg er det enkelt å få pengestøtte av Microsoft for å implementere POCer hos nye kunder. Dette vil kunne føre til nye kunder.

Forbedre effektivitet, sikkerhet og kvalitet i leveranser

Målbildet tar for seg et tredelt fokus.



1. **«Effektivitet»** tar for seg ny teknologi som KI, CoPilot, Fabric o.l. Typiske initiativ retter seg mot bruk av ny teknologi, innføring av nye mer effektive måter å arbeide/levere på, ambisjoner om høyere verdiuttak for kunde etc.
2. **«Sikkerhet»** blir stadig viktigere og vi er ikke sterkere enn det svakeste ledd. Typiske initiativ retter seg mot etterlevelse av policy og regelverk, kompetanseløft og utvikling av tjenester.
3. **«Kvalitet»** betyr å møte kundens forventning til avtalt tid og kost. Typiske initiativ viser til forståelse av riktig kvalitet for å ta aktive steg mot forbedring og utvikling.

- **Klargjøring av leveranseroller**

Implementering av rolleforståelse innenfor de forskjellige leveranserollene er i gang. Vi har gjennomført introduksjonsmøter for Teamledere med hensikt å forstå sitt ansvar og arbeidsinnhold. I det videre arbeidet vil vi involvere kundeansvarlige, leveranseansvarlige og teamledere per kunde for å diskutere implementering med fokus på kunde og leveranser knyttet til kunden.

- **Sterkere fokus og bevissthet på sikkerhet i leveranse**

En pilot er startet på tvers i Nord og Rogaland som ser på nærmere på leveranser med mål om at Bouvet skal bli enda bedre på applikasjonssikkerhet. sikkerhet.bouvet.no er et viktig verktøy for å oppnå dette, i kombinasjon med et aktivt og levende miljø rundt Security Champions-programmet.

- **ISO revisjon**

Hensynet til sikkerhet er en sentral oppgave i våre leveranseroller. Vi skal derfor intensivere vårt arbeid med å styrke sikkerhetsstøtten og heve kompetansen i leveransene.

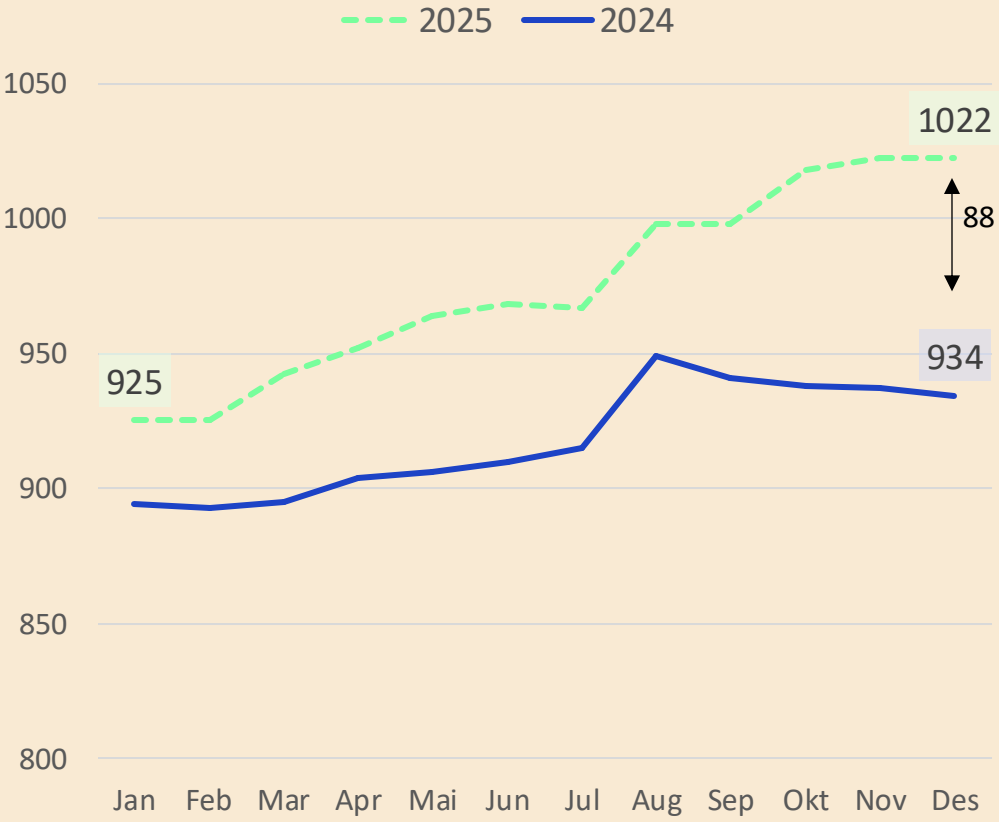
I juni ble ekstern ISO revisjon av 14001, 45001, 27001 og 9001 gjennomført for Stavanger og Olavstoppen. Revisor reiste hjem med alle spørsmål besvart. Den offisielle rapporten er ikke klar. Her er noen notater fra oppsummeringen som omhandler Stavanger.

FORRETNINGSPLANER

Nøkkeltall 2025

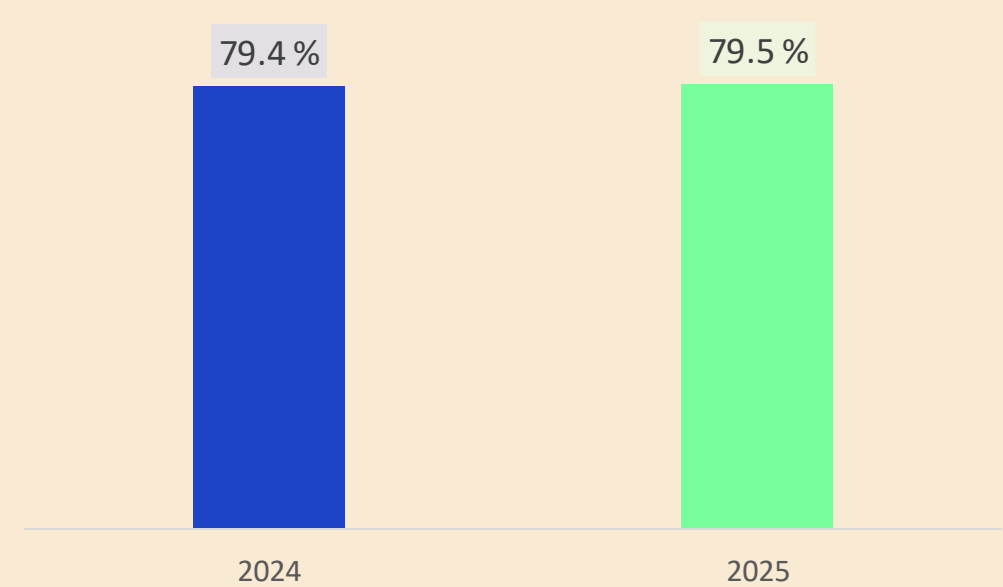
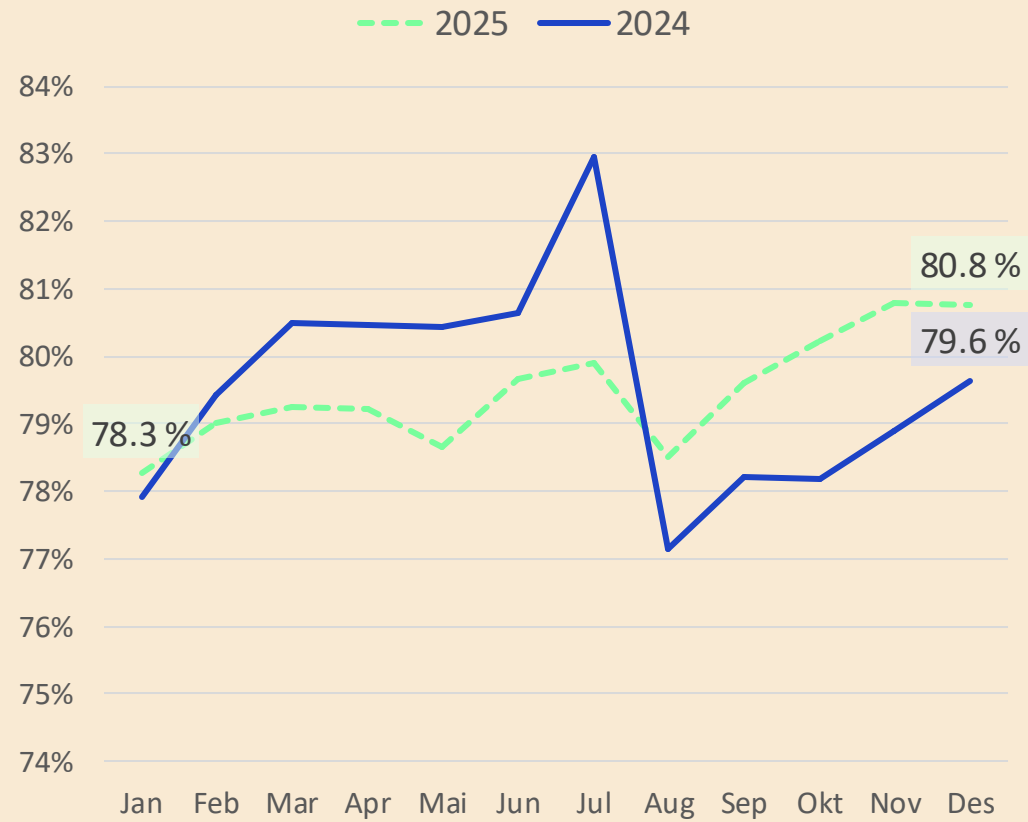


ANTALL HODER

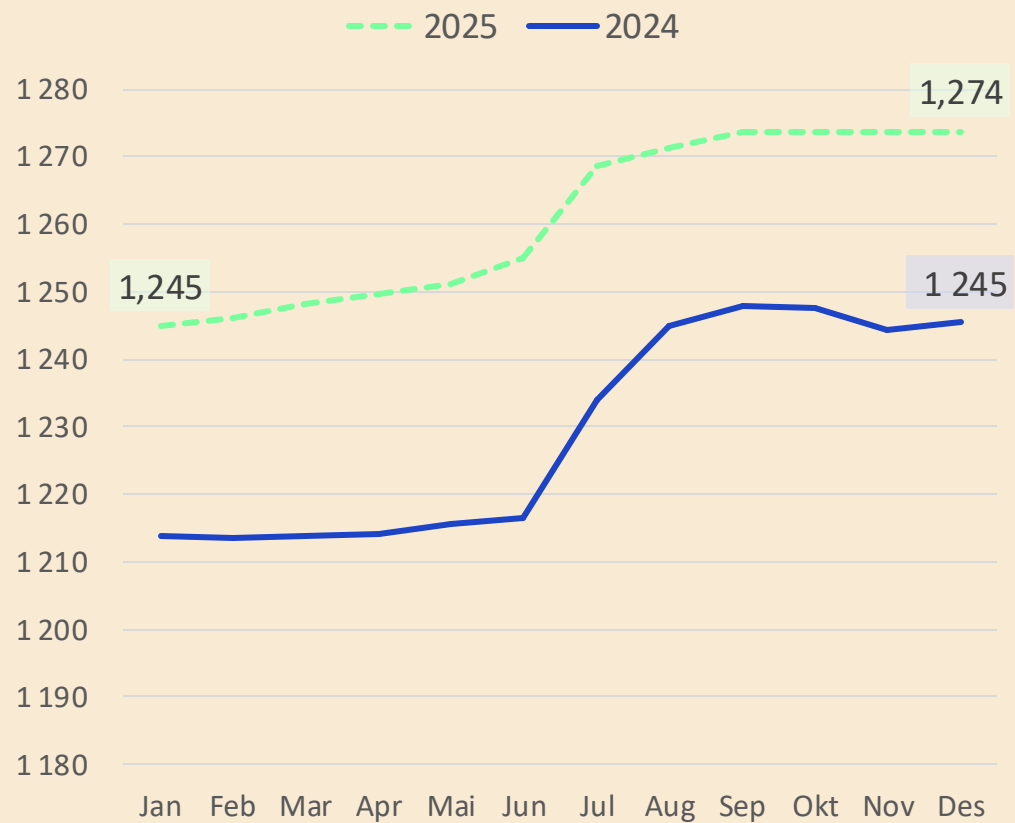


Enhet	Nettovekst
Syndicate	8
SNAX	5
Morgenstiern	5
DAIM	5
Lambda	5

FAKTURERINGSGRAD

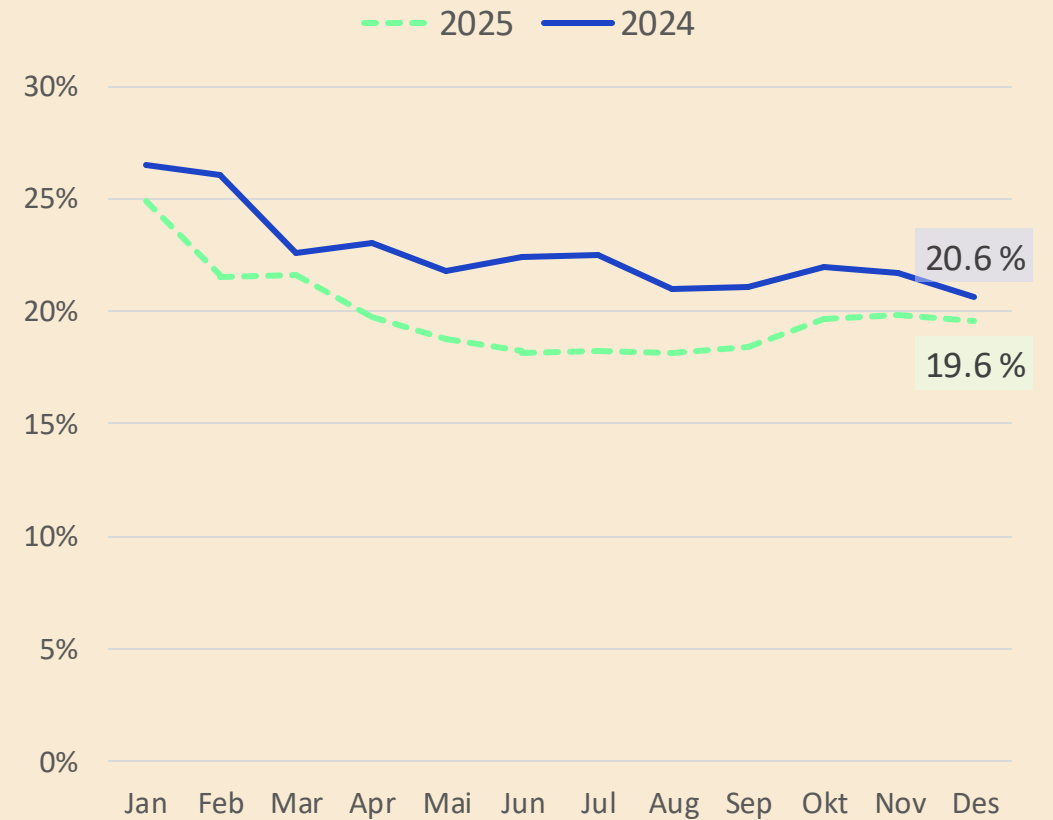
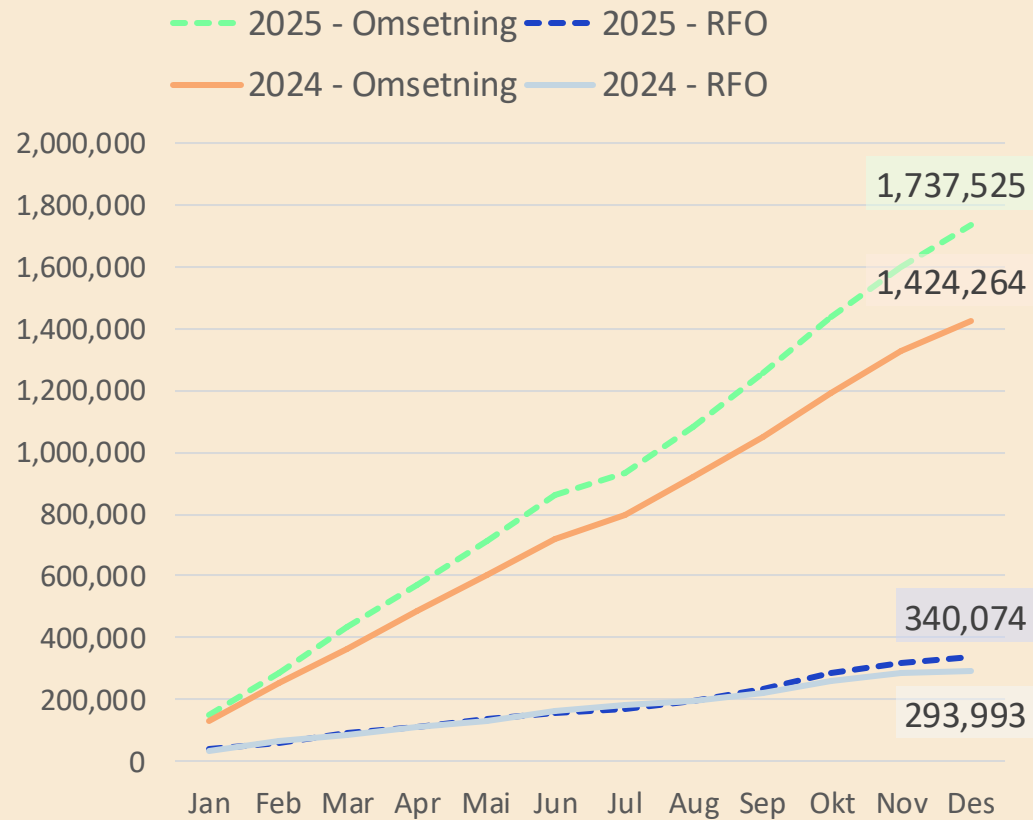


TIMEPRIS



- $\Delta +30$ kr (2,4 %)
- 2,7 % KPI (SSB, Des)

RESULTAT



LAMBDA
2025



Kontekst / Bakgrunn

"IT-konsulentmarkedet i Norge, og spesielt i områder som Stavanger, forventes å oppleve moderat vekst det kommende året.

- Viktige drivere inkluderer økende etterspørsel etter digital transformasjon, migrering til skybaserte løsninger og integrering av avansert teknologi som kunstig
- intelligens (AI) og prediktiv analyse i tjenester. Norske bedrifter på tvers av sektorer investerer i IT for å øke driftseffektiviteten og forbedre sikkerheten, med betydelig fokus på cybersikkerhet, skytjenester og edge computing-teknologi. Flere regulatoriske trender påvirker også markedet. For eksempel stiller EUs NIS2-direktiv skjerpede krav til cybersikkerhet, og den norske Digitalsikkerhetsloven gjør at bedrifter må investere mer i sikkerhet og samsvar. Dette er spesielt viktig i bransjer som finans, helse og energi, hvor kravene til samsvar er strenge.
- I Stavanger, som er et knutepunkt for energisektoren, er det etterspørsel etter IT-konsulenter som kan tilby digitale løsninger for energistyring og bærekraftige initiativer. Økt regulatorisk tilsyn og krav fra offentlig sektor bidrar også til behovet for IT-løsninger som sikrer operasjonell robusthet og sikker databehandling.
- Basert på tilgjengelig informasjon, kan vi anslå at IT-konsulentmarkedet i Stavanger vil oppleve en betydelig vekst i 2025. Ifølge Gartner forventes IT-tjenester globalt å vokse med 9,4% i 2025. Selv om dette er en global prognose, kan vi anta at lignende trender vil gjelde for Stavanger, spesielt med tanke på den økende digitaliseringen og investeringene i ny teknologi i regionen.

Kontekst / Bakgrunn

- I tillegg viser en rapport fra Virtue Market Research at det globale markedet for IT-konsulentttjenester forventes å vokse med en årlig vekstrate (CAGR) på 4,5% fra 2024 til 2030. Dette gir oss en indikasjon på at veksten i Stavanger også kan ligge i dette området, men sannsynligvis nærmere den høyere enden av skalaen på grunn av spesifikke regionale faktorer som økt digitalisering og teknologiinvesteringer.
- Samlet sett kan vi anslå at IT-konsulentmarkedet i Stavanger vil vokse med mellom 4,5% og 9,4% i 2025, med en sterk sannsynlighet for å ligge nærmere den høyere enden av dette spekteret.

Referanser:

- [Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 9.3% in 2025](#)
- [IT Consulting Services Market | Size, Share, Growth | 2024 – 2030](#)

Ambisjon

- Øke læring og bruk av AI i SDLC og andre oppgaver vi utfører i hverdagen.
- En forventet vekst i det lokale markedet. Lambda har ambisjon om å øke antall ansatte til 25 i 2025.
- Kundemassen er sentrert mot noen av våre største kunder, derfor en ambisjon om å spre risiko mot flere markeder/kunder – eksempler AkerBP, Lyse og Innovasjon Norge.
- Fortsette modningen av tjenester relatert til applikasjonssikkerhet (AppSec). Her må en ha utholdenhet, da markedet er mer umoden en først antatt. Finne rette oppgaver, som kan hjelpe oss i en større utbredelse, samt nye måter å eksponere oss selv ut til markedet.

Fremtidsutsikter innen

Teknologi, metode og marked

- Økt forventning til effektivisering og læring ved hjelp av AI
- Økt behov for erfarne utviklere – fra back/front-end til «full stack»
- Økt forventning til effektiv håndtering av sikkerhet i leveranser
 - dette pga. økende trusselbilde, men også økt forventning til *compliance* krav
 - eks. EUs NIS2 samt Norske «Digitalsikkerhetsloven / Digital Security Act»
- En forventet vekst i det lokale markedet 4,5% - 9,5%

HVA SKJER I 2025?

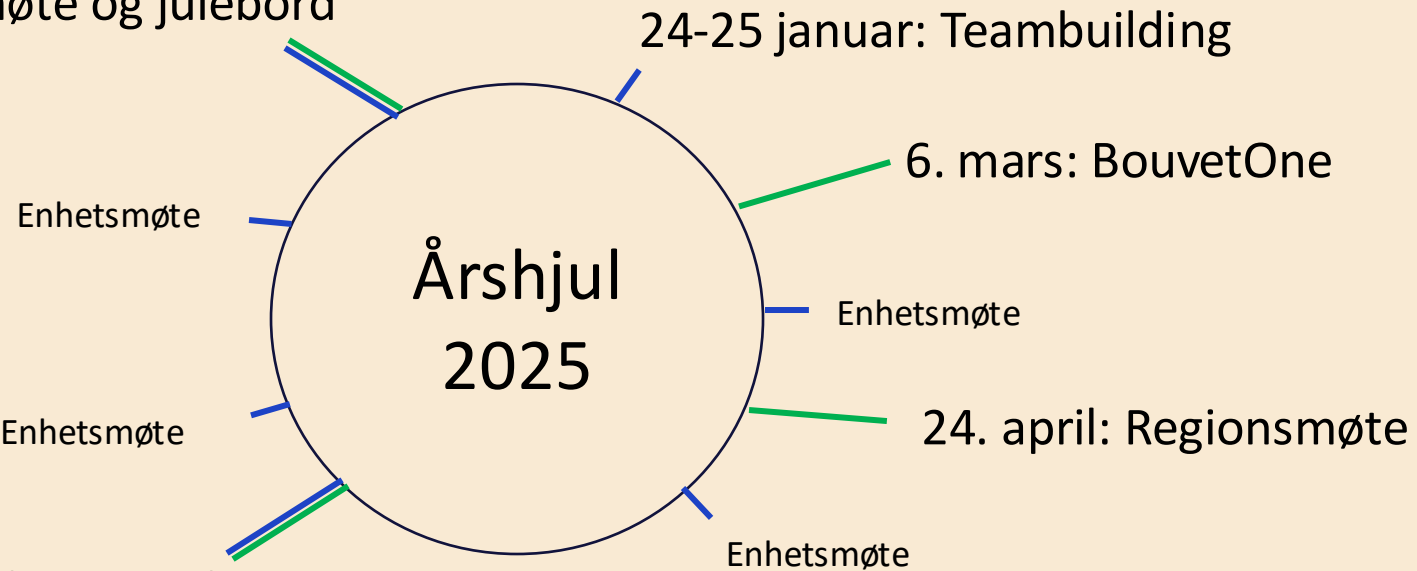


Årets viktigste

- Teambuilding setter retning for året med forretningsplan og utvikling
- Enhetsmøter bidrar til at vi forstår butikken, kultur og verdier
- BouvetOne gir oss FAG, delingskultur og stolthet
- Regionsmøtet med fokus på folk, innsikt, status og veien videre
- Uavhengighetsfeiring er markering av bursdag og historien vår
 - Vi markerer bursdagen vår lokalt på kontorene i Stavanger og Haugesund
 - Og vi feirer med enhetstur for å styrke felleskap og skape nye opplevelser

Årshjul 2025

11. desember: Regionsmøte og julebord
Enhet eller region



22. august: Uavhengighets-markering
Sep – Okt: Enhetstur
26.-27.sept – evt. 17.-19.okt

Hold av datoene!

BouvetONE

06. Mars

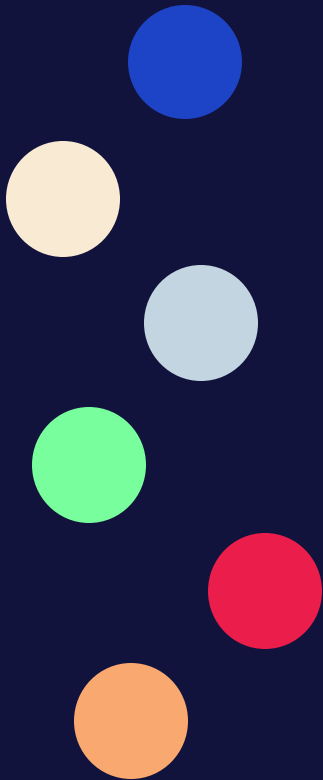
Vitenfabrikken

Vi trenger ditt foredrag
– send inn ditt forslag nå



Bouvetlivet

Ny landingsside: [Bouvetlivet](#)



Sport og aktiviteter

BouVekst

Innseiling

Labben

Språkkafe

Sosial grupper

FAGRÅD OG AMBASSADØRER



DETTE GJØR EN FAGAMBASSADØR

- Heier på fag og deling
- Motiverer og inspirerer flere til læring  
- Arrangerer fagkaffe, fagkvelder, hackathons   
- Deler gjerne fag i bloggposter, podcast eller i artikler
- Jobber med å få mer fag på tvers
- Veileder på kurs
- Holder foredrag på BouvetOne

**Lyst å lære mer
om hva
Ambassadørene
gjør?**

Snakk med en
ambassadør 



FAGråd

Rådgir for å sikre god
retning på faglig
utvikling

Fagråd

Et fagråd har som mål å sikre at vi bygger rett kompetanse og tar rette valg for å sikre konkurransekraft. Dette gir oss mulighet til å treffe markedet med rett kompetanse til rett tid.

Fagrådet etableres i hvert forretningsområde i 2025, etter en pilot i 3 områder i 2024.

Eierskapet til fagrådet ligger hos FO-leder og møtene fasiliteres av Fagleder.

Deltakerne vil være ledere og konsulenter etter behov og tema.

Resultatet vil være input til strategisamlinger.