



NYHETS BREV

NYHETS BREV NR 4-2006

Les i Nyhetsbrevet:

Side 1:

SAM inn i fremtiden med

NanoCover®
Keeps nice things nice

Side 2:

Arbeidsmarkedet

Advarer mot cowboyer

Lønn teller mer enn trygghet?

Side 3-4:

SAM Nytt

SAM inn i fremtiden med "NanoCover"

av Trine Hegna, seniorpartner

Vi i SAM er svært stolte over å ha blitt valgt som samarbeidspartner til NanoCover Scandinavia A/S. Det børsnoterte danske selskapet skal nå etablere et distributørnett for hele Norge – med bistand fra oss!

NanoCover Scandinavia A/S

beskjeftiger seg med salg, distribusjon og utvikling av NanoCover®, en serie av produkter til overflatebehandling som er utviklet og produsert ved hjelp av den nyeste og mest avanserte nanoteknologien, med det formål å gi brukeren et produkt som har helt unike egenskaper. Produktene finnes pt. til glass, keramikk, rustfritt stål, krom, kunststoff, tre, stein, tekstil, lær, billakk, bilruter, alufelger, aluminium, antigraffiti behandling og brannbeskyttelse, samt forskjellige variasjoner av disse materialene.



Henrik Vester, Franchise Manager i NanoCover Scandinavia A/S, har gitt oss en grundig innføring i Nanoteknologi.

Hva er nanoteknologi?

Nano kommer fra det greske ordet "nanos", som betyr dverg, og nano har derfor betydning av noe meget lite. En nanometer (nm) er en milliontedel av en millimeter, svarende til en tykkelse som er 100.000 ganger mindre enn tykkelsen av et hår.

Alt omkring oss er bygget opp av atomer, som er naturens byggesteiner, og først innenfor de seneste 20 år har man fått mulighet for å "se" og flytte rundt på de enkelte atomer.

Nøyaktig som vi har mulighet for å bygge med legoklosser, kan man i dag bygge opp nye materialer atom for atom og molekyler for molekyler.

Nanoteknologi handler dermed grunnleggende om evnen til å kontrollere eller fremstille nye materialer og prosesser med nye funksjoner og egenskaper.

Det er dette som er fundamentet bak NanoCover® produktene.

SAM er nå på jakt etter distributører til det norske markedet.

Virker dette spennende?

Kjenner du noen som har lyst og mulighet til å være med veien videre – kontakt SAM!





Arbeidsmarkedet

av Trine Hegna, seniorpartner

Norsk økonomi har hatt oppgangskonjunktur i over 3 år.

Høyt nivå på oljeinvesteringer og økt eksport av varer og tjenester har gitt vekst i norsk industri de siste årene, mens vekst i boligbygging og andre investeringer har medført kraftig aktivitet innen bygg og anlegg. Økt privat forbruk har gitt økt aktivitet innen handel og tjenesteyting.

Det er tilgang på arbeidskraft som begrenser produksjon i flere sektorer. Med kun 2,2 % av arbeidsstyrken uten arbeid, har vi den laveste ledighet på 20 år innenfor alle yrkesgrupper. Det er rekrutteringsproblemer innen de fleste sektorer, og spesielt innen Bygg og Anlegg til tross for økt arbeidsimport.

Dagens arbeidsmarked medfører at bedrifter sliter med rekruttering av kvalifisert arbeidskraft. Annonsering i tradisjonelle media har økt med nær 50 % målt mot tilsvarende periode i fjor. Flere velger dessuten å benytte andre rekrutteringskanaler – og ikke minst å benytte ekstern bistand.

Kilde: NAV pr november

Advarer mot cowboyer

av Svein Magne Olsen, daglig leder

Stadig flere headhuntere starrer for seg selv. Nå advares det mot såkalte cowboy

jegere. Antall nye headhunter selskaper skytes været. Bare i løpet av det siste halve året er det blitt startet opp 219 nye headhunterfirmaer. Disse kommer på toppen av 257 nye headhunterfirmaer som startet opp i 2005. Det viser tall fra Dun & Bradstreet som er omtalt i Dagens Næringsliv.

Kilde: Dagens Næringsliv, november 2006

Som andre etablerte rekrutterings selskaper blir SAM Headhunting AS også berørt av en slik kraftig vekst i markedet. Og selvsagt ønsker vi å bistå våre kunder. Vi knytter derfor suksessivt til oss flere hodejegere for å imøtekomme den økende mengde med faste kunder og oppdrag. Dette gjør vi uten å gå på akkord med våre kvalitetsprinsipper og vårt gode rykte i markedet. For dette er vårt fundament for å lykkes også på lang sikt – og dermed vårt løfte til deg.

Lønn teller mer enn trygghet?

av Carl A. Nerheim, partner

Norske arbeidstagere er mer opptatt av lønnshopp enn av å ha en trygg og sikker jobb, skriver Aftenposten.

Mange benytter dagens stramme arbeidsmarked til å bytte jobb for å oppnå lønnshopp.

Et stramt arbeidsmarked ventes å drive lønnsveksten opp til fem prosent neste år og i 2008. Uten arbeidsinnvandring og trussel om høyere rente ville lønnsveksten trolig blitt enda høyere, mener økonomene.

Hard konkurranse om ansatte i industrien

Etter flere år med nedgang, ansettes det nå stadig flere i norsk industri. Det er en skarp konkurranse om å sikre seg

“Kraftig vekst i bransjen”

“SAM fokuserer på langsiktige relasjoner”



god og riktig arbeidskraft, og dermed press på lønninger og gode tilbud til både unge og eldre ingeniører.

Bortsett fra næringsmiddel og grafisk industri, som har mistet 3000 ansatte på grunn av rasjonalisering, representerer veksten i ansatte en oppgang på nesten tre prosent siden i fjor.

Etter flere svake år bekrefter også tall fra Statistisk sentralbyrå at industrien igjen går godt i Norge. Omsetningen for første halvår har økt med 25,1 prosent, sammenlignet med samme periode i fjor. Dette skyldes i stor grad oppgangstider med høye metallpriser. Mye er også resultat av ordrevækst fra i fjor, som ikke er registrert før i begynnelsen av inneværende år. Produksjonsveksten i samme periode er på 3,7 prosent.

Om dette vil føre til en sterk lønnsvekst er vanskelig å si før det foreligger endelige statistikker, men våre hodejegere i SAM erfarer at mange kandidater er meget oppmerksomme på sin egen markedsverdi og priser seg deretter. Det er en klar tendens til at de bedriftene som tidligere har hatt uryddige omstillinger og nedbemanninger opplever store problemer med å beholde sine ansatte og å rekruttere nye. Bedrifter som har en god personalpolitikk beholder sine dyktige medarbeidere. Dette viser at arbeidstakere ikke bare er opptatt av lønn, men også av utfordrene arbeidsoppgaver og en god personalpolitikk.

Kilde: Aftenposten/NITO nyhetsbrev

Nytt fra SAM Headhunting AS

Som vi tidligere har kommunisert er SAM inne i en positiv utvikling. Vi har tatt mål av oss til å bli en betydelig aktør i markedet. Gladelig er det å kunne melde at **Trine Hegna** nå trer inn som seniorpartner i SAM. Hun vil med

dette partnerskapet inngå i ledelsen, og dermed ta større del av ansvar for vår videre utvikling og vekst.

Vi har også gleden av å introdusere 2 nye hodejegere til SAM:

Møt Bjørn Jensen



Bjørn Jensen (50) er utdannet maskiningeniør bedriftsøkonom fra BI og han startet sin karriere som ingeniør i Papirindustriens Forskningsinstitutt.

Etter dette har han jobbet i over 20 år med salg nasjonalt og internasjonalt. Bjørn kommer fra en mangeårig stilling som salgs- og markeds-sjef i en eksportbedrift hvor over 95 % av markedet var utenfor Norge.

Bjørn Jensen har dessuten solid erfaring innen prosjektledelse og prosjektarbeid og har bl.a. hatt ansvar for innføring av produksjonsplanleggingssystemer. Han har inngående kjennskap til kvalitets-sikringssystemet ISO 9000 gjennom deltagelse i prosjekter og som intern revisor.

Møt Bjørn Sandvik



Bjørn Sandvik er utdannet siviløkonom fra BI og har en variert bakgrunn fra økonomi-sjefstillinger i ulike bedrifter og bransjer. Han har erfaring fra de fleste felt innenfor

økonomi- og administrasjon. Han har arbeidet mye med administrasjon og forvaltning av næringseiendom, men også arbeidet flere år innenfor kjededrift og tjenesteytende virksomhet. De seneste årene er arbeidsområdet mer vinklet mot personaladministrasjon og rekruttering.

“God personalpolitikk – et konkuransefortrinn”

“Møt Bjørn og Bjørn”



*Vi ønsker alle våre samarbeidspartnere
en riktig god jul!
Julegaven i år på kr 4000 gis til Frelsesarmeen.*

SAM Headhunting AS
Dyrløkkeveien 13
N-1440 Drøbak

Telefon: +47 64 98 86 60
Telefax: +47 64 98 86 61
www.samheadhunting.com

Svein Magne Olsen, Partner, Adm. dir.

+47 93 41 87 87
✉ smo@samheadhunting.com

John Kjær Rasmussen, Partner

+45 28 40 24 84
✉ jk@samheadhunting.com

Tore A. Hansen, Hodejeger

+47 97 01 30 72
✉ tah@samheadhunting.com

Trine Hegna, Seniorpartner, Hodejeger

+47 90 85 69 94
✉ th@samheadhunting.com

Carl A. Nerheim, Partner, Hodejeger

+47 92 05 39 33
✉ can@samheadhunting.com

Bjørn Sandvik, Hodejeger

+47 92 48 16 10
✉ bs@samheadhunting.com

Peter van Driel, Hodejeger

+47 97 53 94 15
✉ pvd@samheadhunting.com

Knut Femris, Hodejeger

+47 92 89 28 78
✉ kf@samheadhunting.com

Bjørn Jensen, Hodejeger

+47 90 02 28 71
✉ bj@samheadhunting.com

SAM Gruppen

SAM AS
SAM Headhunting Belgia
SAM Headhunting China
SAM Headhunting Denmark
SAM Headhunting Finland
SAM Headhunting Germany

SAM Headhunting Italy
SAM Headhunting Luxembourg
SAM Headhunting Netherlands
SAM Headhunting Norway
SAM Headhunting Poland

SAM Headhunting Slovakia
SAM Headhunting Spain
SAM Headhunting Sweden
SAM Headhunting Switzerland
SAM Headhunting UK