

NÆRINGS-
LIVSMAGASINETNR. 05 · 2023 · ÅRGANG 29
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Strømsjokket

- Opptil 100-ganger høyere strømpris på Sør-Vestlandet
- Bedriftseiere er rasende, oppgitt og frustrert
- Kyrre B. Knudsen: Markedet er ubrukelig, håndteringen skamløs



Vi har tilpasset gulvareal...



Lagårdsveien 27

Pulserende nybygg

Kontorbygget blir tidsriktig og fleksibelt opp mot leietakers behov. Kollektiv transport like utenfor og under 10 minutters gange til Byterminalen og Stavanger sentrums øvrige fasiliteter. Plassert nær hovedinfartsåre og Vålands grønne høydedrag.

Status
Under utvikling

Utleiestørrelse
600 – ca. 11 000 kvm

Type
Kontor

Sertifisering
*BREEAM
Excellent*

Adresse
*Lagårdsveien 27
4010 Stavanger*

Annet
*Resepsjon, café og
lunsjrestaurant*

Parkering
Innendørs

Ønsker du mer informasjon, kontakt:

Frederic Willassen
ffw@smedvig.com



Innoasis

Urban innovasjon

Innoasis er en oase av innovasjon, inspirasjon og samhandling. Her har vi samlet en gruppe dedikerte mennesker som alle tror at samarbeid og kunnskapsdeling er med på å øke vår innovasjonskapasitet.

Status:
Ferdig

Utleiestørrelse
500 – ca. 2 700 kvm

Type
*Kontor og
coworking*

Sertifisering
*BREEAM
Very good*

Adresse
*Sverdrups gate 27,
4007 Stavanger*

Annet
*Café, event- og
arbeidslokaler*

Parkering
Innendørs

Ønsker du mer informasjon, kontakt:

Frederic Willassen
ffw@smedvig.com



Site 4016 / Spinn

Arbeidsmiljø i verdensklasse

Spinn innbyr til arbeidslyst, deling og produktivitet. Her bruker vi om igjen basert på FutureBuilt sine kriterier for rehabilitering av bygg. Her kan du flytte inn i et "bittelittegran" brukt bygg som fremstår som nytt.

Status
Under utvikling

Utleiestørrelse
10 – 2 000 kvm

Type
*Kontor,
undervisning,
handel*

Sertifisering
*BREEAM og
WELL*

Adresse
Auglendsmyrå 2

Annet
*Fordelsprogram,
kunnskapssenter,
restaurant og
treninssenter*

Parkering
*Innendørs
og utendørs*

Ønsker du mer informasjon, kontakt:

Rune Augenstein
ra@smedvig.com



Site 4016 / Ark

Hjertet på Site 4016

Et fremtidsrettet og innovativt bygg, spekket med det nyeste innen teknologi og bærekraft. ARK vil være et av de første byggene som tar i bruk den digitale plattformen Life@work som skal skape en enkel og sømløs hverdag for brukeren.

Status:
Under utvikling

Utleiestørrelse
Opptil 1500 kvm

Type
*Kontor, handel,
utstilling og
co-working*

Sertifisering
*BREEAM
Excellent og
WELL Platinum*

Adresse
*Auglendsmyrå
11-15*

Annet
*Fordelsprogram,
kunnskapssenter,
restaurant og
treninssenter*

Parkering
*Innendørs
og utendørs*

Ønsker du mer informasjon, kontakt:

Cecilie Desirée Røsandhaug
cdr@smedvig.com



Vi har tilpasset gulvareal...

...og mye mer, uansett fottøy.

Vi utvikler levende områder og bygg tilpasset ulike bransjer.
Bærekraftige løsninger som skaper trivsel og utvikling for
fremtidens leietakere. [smedvig.com](https://www.smedvig.com)

SMEDVIG 
Finne, forvalte og foredle

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut seks ganger i året, i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordenssettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: www.naeringsforeningen.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no
ANNONSER OG MEDLEMSKAP:
Maria Mår Johansen, Tlf: 466 11 643,
Epost: johansen@naeringsforeningen.no
MEDLEMSMØTER:
Inger Tone Ødegård, tlf: 458 54 130
epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

04.10 AGENDA BYGG	03.11 FOLK 2023
04.10 IT-kveld med nyheter og sikkerhet i fokus	07.11 Logistikkdagen 2023
18.10 Treffpunkt Dalane	14.11 Arena Ryfylke 2023
20.10 Risavikadagen 2023	16.11 Årets bedrift 2023!
24.10 AI - muligheter og dilemmaer	21.11 Treffpunkt Jæren
25.10 BOLIG-KONFERANSEN 2023	24.11 Lederskolen
27.10 Lederskolen	24.11 Nettverkslunsj Egersund
27.10 Nettverkslunsj Egersund	29.11 Energifrokost: Havbunnsmineraler
	08.12 Lederskolen
	15.12 Julemøte i Teateret 2023



For mer informasjon og påmelding, gå til naeringsforeningen.no.

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

05.10 Do you plan to buy an apartment or house?	14.11 Area Orientation program
11.10 Area Orientation program	14.11 Morning Connections: Emotional intelligence
11.10 Social night at Lervig Local	21.11 ECOSYSTEM for startups: Scale ups, funding and growth
17.10 Morning Connections: Wellness	24.11 Job search and Career: CV and interview technique
19.10 Tech Night: Solar Energy	27.11 Do you know your pension rights in Norway?
20.10 Job search and Career: Get involved!	29.11 Quiz night at Blåveis
01.11 Driver's license in Norway	12.12 Area Orientation program
08.11 A Community Conversation on Gender Equality and Inclusion	



For sign up, go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Julia Sandstø og Marius Johnsen

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80

Epost: post@naeringsforeningen.no

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri.

Fotografer: Markus Johansson

og Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Elisabet S. H. Pedersen

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 22. september.



DETTE ER FINALISTENE TIL ÅRETS BEDRIFT

side 22



BRANSJEN FRYKTER BOLIGKRISE

side 30



NÅ TAR HUN OVER I STAVANGER

side 48

Innhold

Hovedsikringen har gått	8
Årets bedrift	22
Spaltisten: Ragnar Tveterås	29
Boligmarkedet	30
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	36
Pioner 2023	40
Spaltisten: Finn Eide	42
Made in Dalane	44
Profilen: Sissel Knutsen Hegdal	48
Bedriften: Evidi	52
Lær av de beste: Østraadt Rør Gruppen	56
Nye medlemmer siden sist	60
Styrelederen	64
Energikommentaren	66
LUNCH	67
Arbeidsliv	68
Nytt om navn	70

Havvind og leverandørindustrien



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Norsk leverandørindustri må kjempe en tøff kamp mot veletablerte internasjonale verdikjeder for å bli med på havvindeventyret. Vi er helt avhengige av at norske selskaper får være med når de to utlyste områdene skal bygges.

Tenk deg at du går deg en søndagstur på jærstrendene. I horisonten ser du et stort fartøy fra et av våre europeiske naboland som trekker med seg en lekter på vei nordover. Om bord er alt utstyret og logistikken som trengs for å sammenstille en havvindinstallasjon, enten bunnfast eller flytende. Det dreier seg om ren importaktivitet. Ingenting utstyr, ingen teknologi, ingen logistikk og ingenting personal kommer fra Norges fastland. Ringvirkningene for norske bedrifter og norsk industri er ikkeeksisterende.

Grunn til bekymring

Kan dette skje? Det er i hvert fall grunn til bekymring. At suksesshistorien om samspillet mellom operatører og norsk leverandørindustri innenfor olje og gass skal gjenta seg, er langt fra opplagt. Problemet er at Norge er bakpå når det gjelder havvind og betaler nå for vår passive holdning for 15-20 år siden når de første havvindinitiativene ble tatt og potensialet kom for dagen. Interessen var lunken, og dermed ga vi fra oss initiativet til andre land. Disse sitter i dag med etablerte leverandørkjeder, spesielt innen bunnfast havvind, som det er krevende å konkurrere mot. Det er ingen tvil om at Norges forsprang når det gjelder flytende havvind er spist opp, og at andre verdikjeder i andre land er i ferd med å sette seg også her.

Foreløpig er som kjent to områder godkjent for vindutbygging: Utsira Nord, som består av flytende fundamenter og Sørlege Nordsjø 2 (bunnfast). NVE har hatt i oppdrag fra Olje- og energidepartementet å identifisere nye områder for fornybar energiproduksjon til havs.

20 områder er utpekt og av disse skal

tre utredes for utlysningsrunden for 2025. Det tre ligger vest av Haugesund, nordvest for Bergen og lengst sør i norsk del av Nordsjøen.

Arbeidsplasser

Det er produsert flere rapporter som viser at havvindindustrien kan generere titusener av arbeidsplasser, men potensialet ligger i hovedsak i leverandørindustrien, akkurat som innen olje og gass. Marked

Potensialet ligger i hovedsak i leverandørindustrien, akkurat som innen olje og gass.

Harald Minge

og etterspørsel er også grundig analysert, og det er ingen tvil om at det europeiske markedet blir stort. Skal norske bedrifter lykkes internasjonalt er det imidlertid en forutsetning med et velfungerende og robust hjemmemarked. Forstår regjeringen alvorret? Svaret er ja! Myndighetene har et uttalt mål om at havvind skal bidra til industriutvikling i Norge og i utlysningene skal det stilles krav til «positive lokale ringvirkninger», men er virkemidlene gode nok?

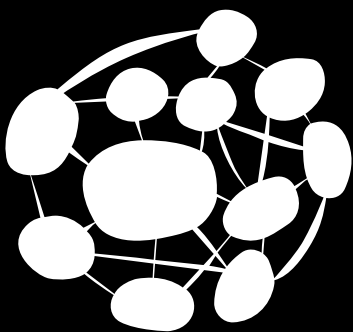
For sørlige nordsjø II vektet lokale ringvirkninger 20 prosent. Av de fem hovedkriteriene i utlysningen av Utsira

Nord, vektet lokale ringvirkninger ti prosent. Det er en bekymring i industrien for at dette ikke er nok, og flere tar til orde for at det er et stort behov for at vektleggingen av lokale ringvirkninger skjerpes. Faren er at vi til en viss grad ender opp som en ren råvareleverandør, i stedet for at kysten blomstrer av selskaper som skal drive med logistikk, sammenstilling, drift og vedlikehold.

Kravene

Mellom 15 og 20 konsortier skriver nå sine søknader for de to områdene. «Alle» større energiselskaper er involvert i kappløpet, mens et stort antall leverandørselskaper har inngått intensjonsavtaler med ulike konsortier med planer om å levere teknologi og kapasitet for framtidig utvikling. Søknadsfristen er forlenget til 1. november, mens tildeling forventes tidlig i 2024. For de som jobber med søknadene er det viktig å ha helt nye batterier i kalkulatoren fordi globalt inflasjonspress og høy rente har fått kostnadene til å gå i været. De store havvindleverandørene lider tap og britiske myndigheter fikk ikke et eneste bud i forrige runde. Risikerer vi det samme i Norge?

Det store spørsmålet er altså: Vil prispresset i utbygging av havvind bli slik at utbyggerne satser på å importere «alt» – eller vil man tenke norsk leverandørutvikling? Hvor strenge blir kravene og forventningene om norsk innhold, og blir reglene håndhevet når det kommer til stykket? Framover skal det treffes beslutninger som får stor betydning for hvordan norsk næringsliv skal utvikle seg de neste tiårene. Den store energitransformasjonen avhenger av at vi lykkes med næringsstrukturen rundt havvind.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE
Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@naeringsforeningen.no

NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALANE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

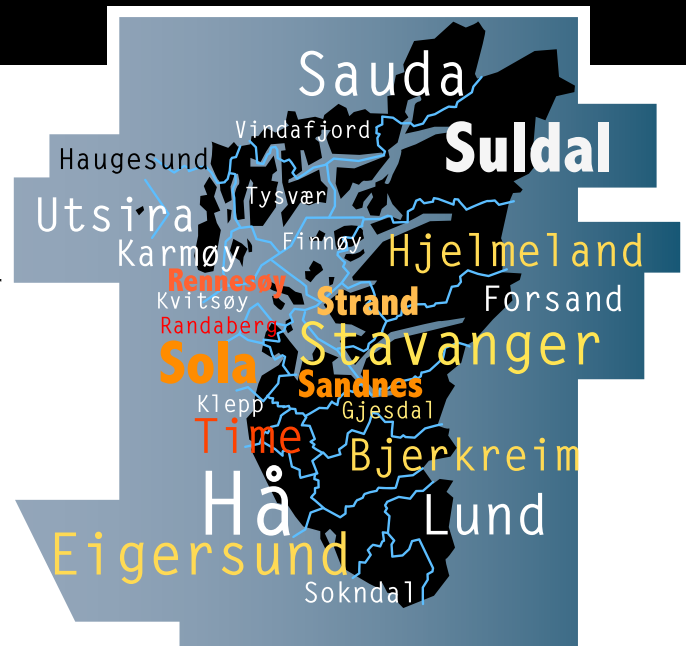
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

«Gir kraft til vekst» er Næringsforeningens visjon. Våre tre utvalgte verdier er «modig, dagsordensettende og godt vertskap». Vertskapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut tre fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024: «Nye muligheter», «Kompetanse» og «Den internasjonale energihovedstaden». Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FNs bærekraftsmål, både når det gjelder drift av egen organisasjon og i utøvelsen av næringspolitikk og medlemstilbud.



20 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er 17 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 20 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

FINANS OG KAPITALFORVALTNING
Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410
ols101@handelsbanken.no

INTERNASJONALE RELASJONER
Leder: Helen T. Christensen. Tlf: 982 06 652
helen.christensen@no.ey.com

LEAN
Leder: Kenneth Gilje. Tlf: 907 28 107
kenneth@gilje.no

U37
Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901.
sander.thomassen@soprasteria.com

HÅNDVERKERE
Leder: Kenneth Helliesen. Tlf: 412 59 108
kenneth@brdr-pettersen.no

REISELIV
Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848
gjermund.dahl@choice.no

DIGITALISERING
Leder: Eva Johannesdottir. Tlf: 91826722
eva.johannesdottir@bouvet.no

JÆREN
Leder: Marlin Jespersen tlf: 991 50 102
marlin@secant.no

DALANE
Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030
ghrisholm@akvagr.no

RYFYLKE
Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645 roald@
partnerregnskap.no

DEN GRØNNE LANDSBYEN
Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
randaberg@sport1.no

DE BLÅGRØNNE ØYANE
Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@lyse.net

GRØNN VEKST
Leder: Brage Johansen. Tlf: 911 81 129
bragewj@gmail.com

BYGG OG ANLEGG
Leder: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577
j.helgo@haver.no

SANDNES
Leder: Sjur Hana. Tlf: 982 60 045
sjur.hana@backe.no

RISAVIKA
Leder: Geir Øvrebø. Tlf: 900 79 096
geir.ovrebo@norseagroup.com

FORUS
Leder: Siri Nybø. Tlf: 909 67 166
siri.nybo@tvedt-eiendom.no

GJESDAL
Leder: Therese Oddsen. Tlf: 970 50 992
therese@lund-gruppen.no

KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER
Leder: Gabriel Schanche Gilje. Tlf: 913 00 924
gabriel@holon.no

MANGFOLD
Leder: Ligia Leombruno Rekkedal.
Tlf: 466 13 242, hligia@hotmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Ingvild Meland
Nestleder



Frank Emil Moen



Håvard Walde



Yuhong J.
Hermansen



Ivar Isdal



Merete Vadla
Madland



Borre Lobekk



Jonas Helmikstøl

Hva vi tenker på når
vi tenker på branding



Artikkel #1

Hvor vil du med merkevaren din?

Det er mange strategiske spørsmål som dukker opp når du skal bygge en merkevare: Hvilken posisjon vil du ha i markedet? Hvem er dine målgrupper og interessenter? Og hvem er egentlig konkurrentene dine?

Det finnes mange mulige svar på disse spørsmålene, men dette vet vi: Sterke merker bygges ikke av tilfeldigheter. De bygges over tid, med utholdenhet, og et helhetlig, strategisk fokus – bare spør verdens mest verdifulle brands, som ser på merkestrategien som en naturlig forlengelse av forretningsstrategien.

Det som kjennetegner vellykkede merker er nemlig at de fremkaller sterke, unike og positive assosiasjoner hos målgruppen. Dette bygges ikke alene av en markedsavdeling, byråer og rådgivere, eller av kommunikasjonsdirektøren. Ei heller av verken toppsjef eller ledergruppen. Det bygges av et helhetlig, gjennomsyrende lagarbeid på tvers av alle avdelinger og nivåer. Merkebygging er lagsport.

For når du hører navnet Vipps og tenker enkelhet, er det fordi det enkle og sømløse er assosiasjoner de har dyrket kompromissløst helt siden starten – på tvers av alt, fra navnet, via markedskommunikasjonen, og ikke minst i selve produktet og brukeropplevelsen. Og de leverer på hva navnet indikerer: kjapt og enkelt.

Og når noen ser en viss "swoosh", er sjansen stor for at man ikke bare tenker *Just do it*, men også fort får bilder i hodet som handler om atleter, om at alle kan vinne, og om høy kvalitet og kul design. Dette er assosiasjoner som Nike har skapt og som har gjort dem til et av verdens mest verdifulle merker.

Så hva kan du gjøre for å komme nærmere de beste i klassen med ditt merke? Først og fremst ved å ta merkebyggingen på alvor. Kanskje du trenger å utvikle tydeligere merkeverdier og et sterkt merkeløfte? Kanskje du også trenger en ny og mer bemerkelsesverdig visuell profil? Mer oppsiktsvekkende reklame og markedskommunikasjon? Og hva med kundeservicen og kundereisen, er den optimal og on brand?

Her er den gode nyheten: Virkemidlene du trenger finnes. Men det gjør også fallgruvene. Derfor er merkebygging mye større og viktigere enn "bare" markedsføringen.

I Fasett har vi lang og bred erfaring med å navigere mellom alle de strategiske og operasjonelle spørsmålene (og selvfølgelig svarene) samt kunnskap og trening i å vite hvilke regler man må følge – og når det kan være anbefalt å bryte dem.

Og spesielt trente er vi altså på dette med branding. Vi har bygget mange sterke merker sammen med våre kunder – og de beste casene er alltid tuftet på en sterk strategisk bevissthet om hvor man vil med merkevaren, og hvordan man skal komme seg dit. Enten det gjelder vårt flere tiår lange samarbeid med Den Gule Banken, eller nyere caser som Kabal eller Sval.

Ta gjerne kontakt med daglig leder / rådgiver Pål Hjorth Berge for en prat om hvordan vi kan bidra til å styrke og utvikle din merkevare: pal@fasett.no // 909 22 639.

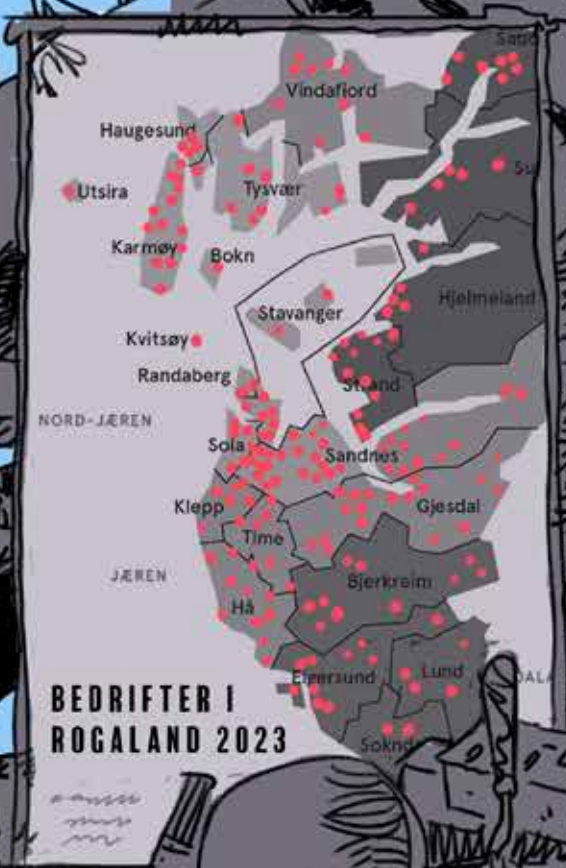
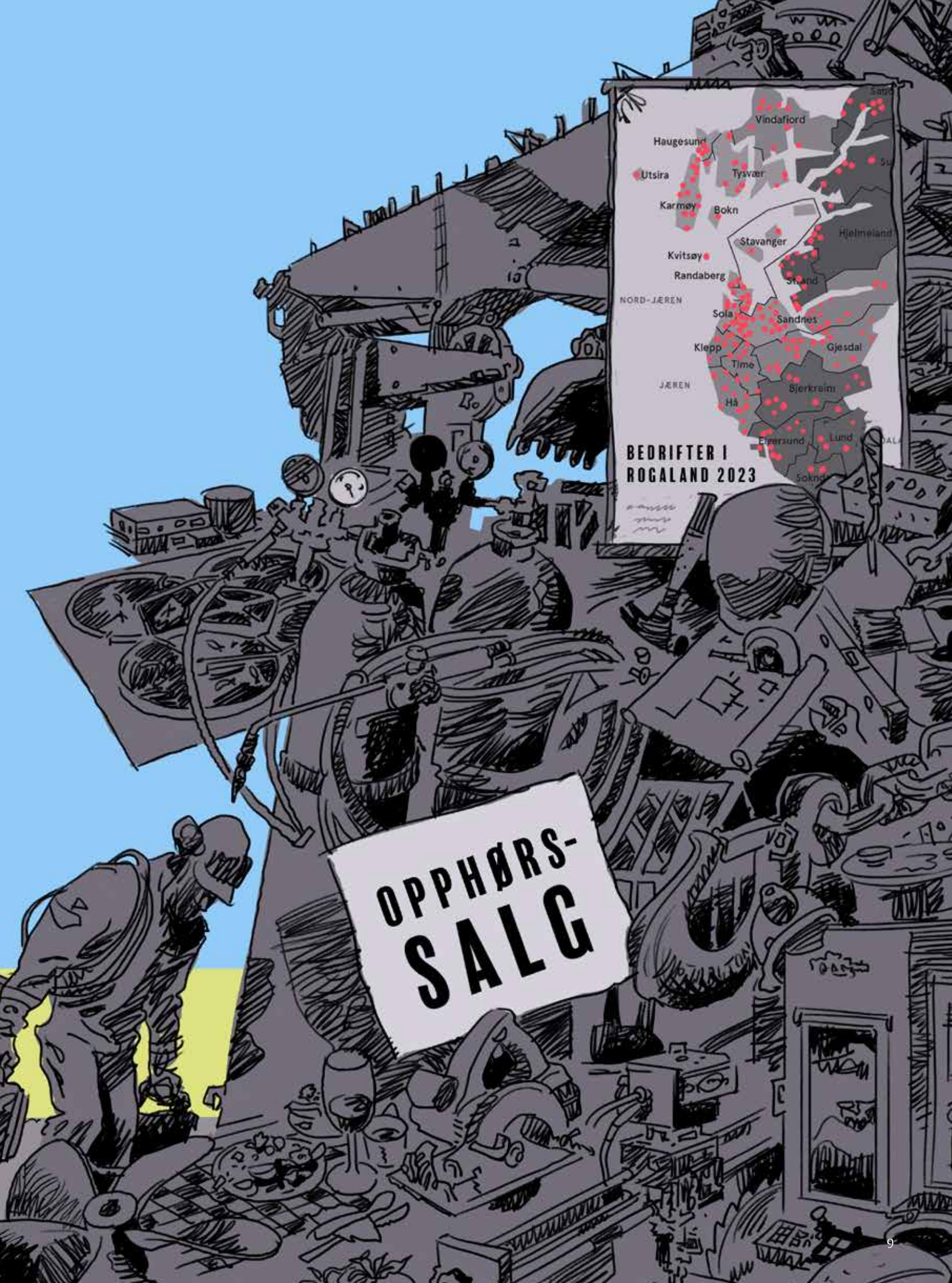
Fasett består av et knippe kloke hoder med lang erfaring med strategisk merkeveiledelse, markedsføringskampanjer av alle former, og utallige prosjekter innen design og merkeutvikling. Vi er historiefortellere, designere, rådgivere, strateger og problemløser. Vi bygger merker og løser forretningsproblemer ved hjelp av kreativitet – og med kunnskap, mot og engasjement skaper vi verdi for våre kunder. Hver eneste dag. Fasett er valget for ambisiøse kunder og engasjerte talenter. Les mer om oss på fasett.no

Hovedsikringen har gått

Norske vannressurser skulle sikre norske bedrifter og husholdninger lave priser på strøm. Den nasjonale vannkraften utgjorde selve hovedsikringen i boksen for stabile leveranser, lave priser, like konkurransevilkår og høy forutsigbarhet. I dag fremstår strømmarkedet som helt ute av kontroll, der postnummeret til bedrifter og innbyggere fungerer som lottokupong. Verst rammet er Sør-Vestlandet, med priser på strøm som enkelte dager har vært hundre ganger høyere enn på andre siden av fylkes- og kommunegrenser. Og mens tiden går, kjøper politikerne seg tid og venter på nok et utvalg.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





OPPHØRS-SALG



Daglig leder Øyvind Aareskjold i Stangeland Mølle.



Teknisk direktør John Karstein Tønnessen i Kverneland Group.

Bedriftene:

Rasende, oppgitt og frustrert

Bedriftsledere i Rogaland er oppgitt, frustrert og forbannet over vedvarende skyhøye strømpriser sammenliknet med konkurrerende bedrifter andre steder i Norge.

– Det fremstår som helt urimelig at du skal ha rimeligere strøm om du bor eller driver forretning i pressområder som Oslo og Bergen enn i Rogaland, sier teknisk direktør John Karstein Tønnessen i Kverneland Group.

– Totalt uakseptabelt, sier daglig leder Øyvind Aareskjold i Stangeland Mølle.

– Härreisende og frustrerende, sier Thomas Hetland i Egersund Group.

– De urimelig høye regionale strøm-

prisene gjør det stadig vanskeligere å konkurrere og reinvestere i trygge, gode og lønnsomme arbeidsplasser. Nå er det utenlandskablenes plassering ut av landet som skal avgjøre hvilken pris du skal ha som sluttbruker, sier Tønnessen.

Forskjells-Norge

Kverneland Group har verdens største plogfabrikk etablert på Jæren, og sysselsetter 550 medarbeidere. Tønnessen

mener at sluttbrukerne – enten det er privathusholdning eller næringsliv – bør få tilbudtlavestprissattekraftuavhengig av region. Med andre ord en grunnpris som gjelder for hele landet.

– Dersom bedriften vår hadde ligget i Oslo ville strømregningen for de siste tre månedene vært over 2,5 millioner kroner lavere enn i Rogaland. Sammenliknet med Bergen ville vi redusert strømregningen med over fire millioner i samme periode.



Thomas Hetland i Egersund Group.

«De urimelig høye regionale strømprisene gjør det stadig vanskeligere å konkurrere».

John Karstein Tønnessen

På årsbasis er det snakk om svært mye penger, sier Tønnessen.

Han viser også til at om man skal søke om støtte, opererer ENOVA med litt over 0,5 kroner per kilowatttime (kWh), og at Kverneland Group har betalt over det dobbelte så langt i år selv med langsiktige avtaler for å holde prisen så lav som mulig.

– Sammenliknet med ENOVAs pris per kWh tilsvarer dette nesten 20 millioner i ... årskostnad, noe som tilsvarer 33 årslønner for en mellomstor norsk bedrift. Dette illustrerer forskjells Norge.

Ekstremt

I sommermånedene mai, juni og august måtte Egersund Group betale over 1,5 million kroner for den strømmen bedriften

brukte i Egersund. Dersom selskapet hadde vært lokalisert på Østlandet, ville regningen vært under halvparten.

– Jeg synes dette både er hårreisende og frustrerende. I fjor var prisforskjellene ekstreme mellom nord og sør. I år har vi enkelte dager måttet betale hundre ganger mer for strømmen enn i Bergen og Oslo-området. Det verste for vår del er at dette er utrolig konkurransevridende, sier Thomas Hetland.

Egersund Group er totalleverandør til fiske- og havbruksnæringen, og konkurrer med bedrifter både i Norge og utlandet. Over tiden er prisforskjellen på strøm noe bedriften ikke kan leve med.

– Da må vi begynne å tenke på om noe av produksjonen kan flyttes, slik vi gjorde i fjor.

I 2022 betalte Egersundbedriften 8,8 millioner kroner mer i strøm i Svanavågen enn det man gjorde i 2019.

– Faren nå er at det ikke er så mange som står på barrikadene. I fjor var både Vestlandet og Østlandet i samme båt, sier Hetland.

Totalt uakseptabelt

Noen mil lenger nord for Egersund, sitter daglig leder Øyvind Aareskjold i Stangeland Mølle og studerer strømrregningene for mølla i Oalsgata i Sandnes for sommermånedene.

De viser 120.500 kroner for juni og 79.500 for feriemånedene. Aareskjold er både oppgitt og forbannet.

– For å si det veldig enkelt, de bygger ned næringslivet i vår region. Det er totalt uakseptabelt, sier han.

– Hvem er «de»?

– Med de mener jeg regjeringen, Jonas Gard Støre og co. Det er de som må sørge for at vi har lik pris i heile landet. Når vi skal selge varene våre, er det prisen kjøper spør etter, ikke hvor varen er produsert. Når prisen på strøm er så forskjellig mellom regionene, starter vi alltid med dårligere vilkår. Det er svært urettferdig, sier Aareskjold.

Klar sammenheng mellom strømpris og utenlandseksport

Er du av den oppfatning av at eksport av norsk strøm til utlandet i liten grad påvirker prisen Sør-Vestlandet betaler for strømmen? Da bør du ta en titt på denne grafen.

Det todelte diagrammet viser hvor mye Norge eksporterte daglig av strøm til utlandet i perioden 1. juni til 31. august i år, og dagsprisen på strøm på Sør-Vestlandet (NO2).

Grafene er mer eller mindre identiske og viser at når norsk strøm eksporteres til utlandet – i svært høy grad fra kabler fra Sør-Vestlandet – stiger strømprisen for husholdninger og bedrifter i Rogaland. Jo mindre eksporten er, jo lavere blir strømprisen. Grafene baserer seg på tall fra henholdsvis Nord Pool og Statnett sine oversikter over daglig spottpris og eksport av strøm.

Diagrammene viser at når eksporten

er på det meste, er prisnivået også på det høyeste. Når eksporten er tilnærmet null, eller Norge importerer kraft, er prisen innbyggerne og bedrifter i prissonen NO2 (i hovedsak Rogaland og Agder) på det laveste.

Kun seks dager i løpet av sommermånedene juni, juli og august var spottprisen på strøm i Rogaland under 30 øre per kWh, viser tall fra Nord Pool. Fire av disse dager importerte Norge strøm fra utlandet, viser Statnetts tall for import og eksport av strøm.

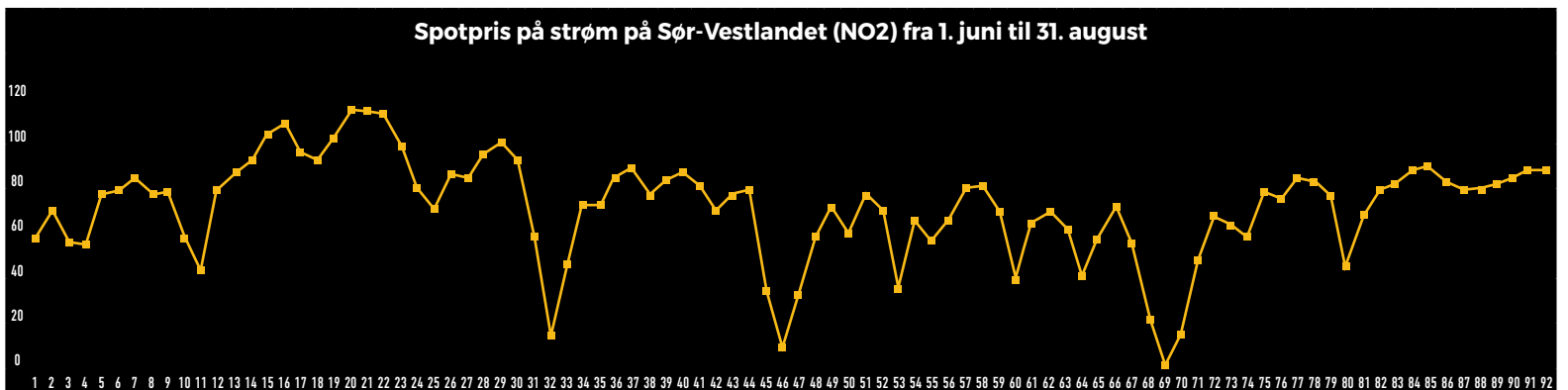
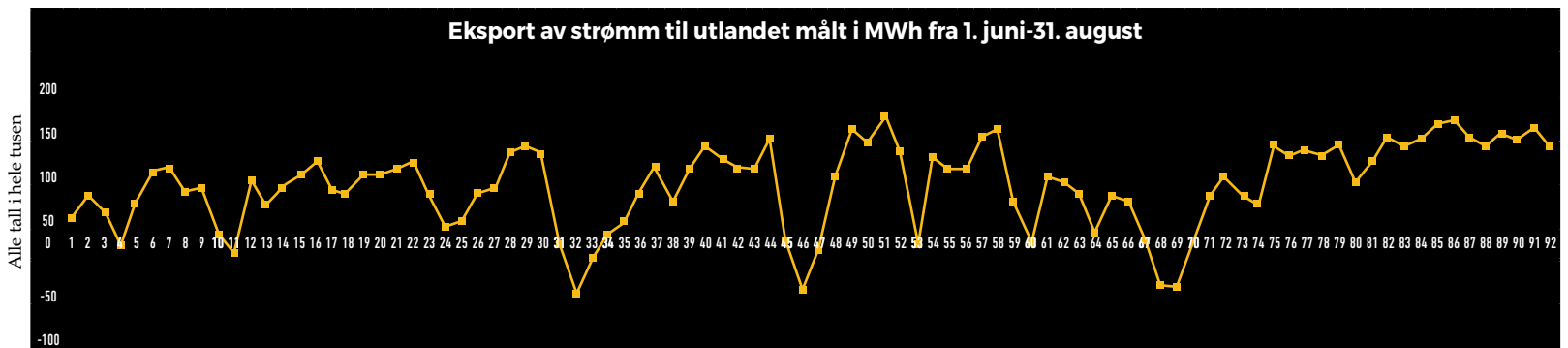
Kun fem av 92 dager importerte Norge strøm fra utlandet. Totalt var eksporten fra Norge på 9.440.548 MWh i denne perioden,

mens importen var på 1.703.848 MWh. Med andre ord utgjorde eksportdelen av strømutvekslingen 85 prosent. I første halvdel av september var eksportandelen steget til 90 prosent

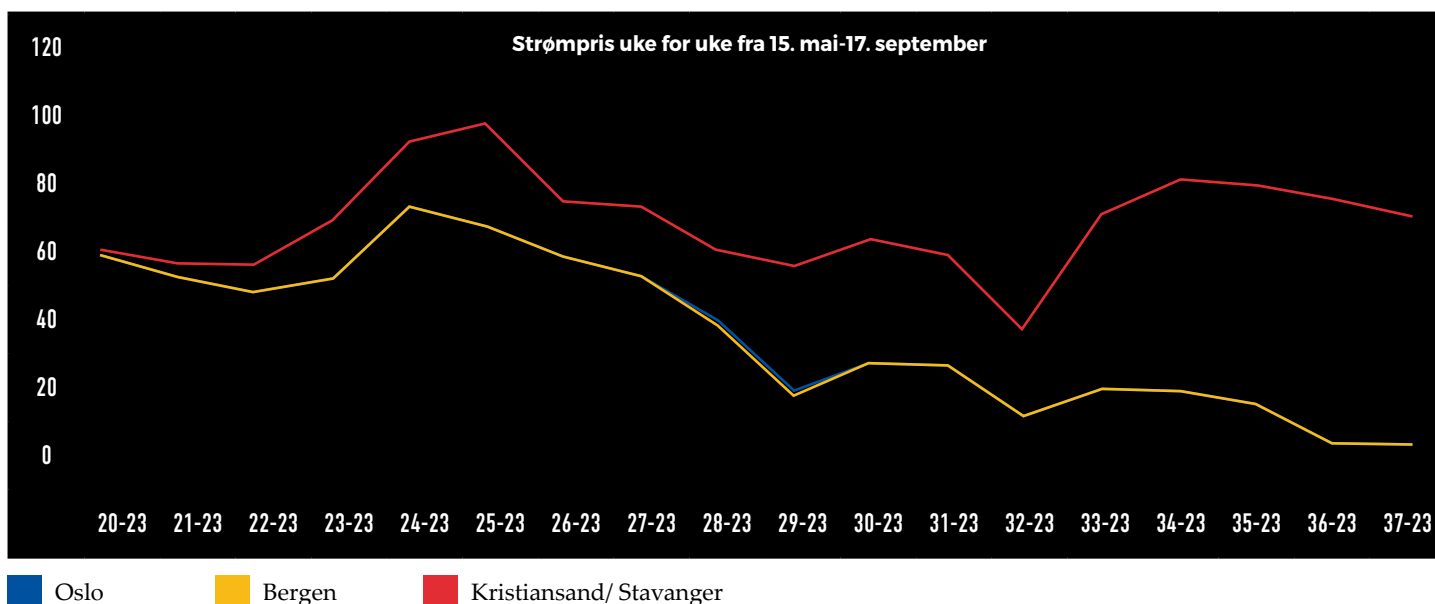
Klar sammenheng

Da strømprisene for alvor begynte å stige i Norge høsten 2021, var det mange som avviste at utenlandskablene hadde betydning for nivået på strømprisen i Norge.

Tor Reier Lilleholt, som er analysesjef i Volue Insight, viser til at det er en klar sammenheng mellom utvekslingsvolumene og pris. Årsaken er at europeiske prisene



De to grafene viser sammenhengen mellom eksportmengde av strøm til utlandet og spottprisen på strøm på Sør-Vestlandet i perioden 1.juni-31.august.



på strøm svinger mest på grunn av et stort importbehov i eksempelvis Tyskland og Nederland når det er lite vind og sol i Europa.

– Slik situasjonen er akkurat nå, hadde nok prisene i NO2 vært lavere uten eksportmuligheter. Det ligger jo i NO2 sitt kraftsystem og kommersiell utnyttelse at de sparer vann og importerer når kraften er billig i Europa for å produsere den dyrere når Europa har underskudd. Norge

utnytter den unike kapasiteten vi har i magasinene, sier Lilleholt.

Mest eksponert

Han viser til at Sør-Vestlandet (NO2) er mest eksponert på grunn av fire utenlandskabler til Danmark, Nederland, Tyskland og Storbritannia.

– Ingen andre norske områder har den type utveksling mot mer termisk drevne områder. Forbindelsene til Sverige

er mer mellom samme type områder. Vi har derimot områder i Norge som er mer volatile samtidig med Europa på grunn av høy vindutbygging, slik som i Nord-Norge. Det at NO2 har enorme lagringsmuligheter vil uansett føre til at NO2 påvirkes litt annerledes enn de andre prisområdene. Vanligvis er overføringsforbindelsene i sør så store at alt sør for Dovre er ganske så likt priset. Det vil nok komme tilbake om et par måneders tid.



SMÅ GREP. BEDRE

lønnsomhet

Vi jobber med regnskap og bedriftsutvikling for små og mellomstore bedrifter.

Vi er her fordi vi vil at kundene våre skal øke lønnsomheten, få bedre arbeidsdager og sove godt om natten. Sagt på en annen måte:

Vi er her – for din business.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no

Lyse:

– Statnett må ta ansvaret

STRØMPRISENE

Statnett må ta ansvaret for de enorme prisforskjellene på strøm som rammer bedrifter og husholdninger i Rogaland og Agder. Det mener administrerende direktør i Lyse produksjon, Sindre Ims.

Overføringskapasiteten av kraft mellom ulike regioner er hovedårsaken til prisforskjellene mellom regionene, mener administrerende direktør i Lyse produksjon, Sindre Ims.

INorge er det slik at jo større prisforskjellen er mellom to prisområder, jo mer penger tjener Statnett.

Samtidig er det kun Statnett som kan øke nettkapasiteten mellom områdene. Det har man valgt å ikke gjøre. Bruker man penger på å øke kapasiteten, tjener man mindre penger, sier Ims.

Statnett har ansvaret for bygging, drift og vedlikehold av kraftsystemet i Norge, samt å sikre strømforsyningen i Norge. Selskapet eies av staten. Ims viser til at Statnett har en krevende og viktig oppgave i å drifte sentralnettet på en trygg måte. Samtidig mener han at endringer i kraftmarkedet skjer så raskt at det er ikke lett for store organisasjoner som Statnett å tilpasse seg i tilstrekkelig tempo, spesielt

når rammeverket de opererer under trekker dem i feil retning.

Lang liste

– Vi har en lang liste over ting vi mener Statnett bør gjøre for å få mer strøm inn til vår region. Ting skjer ikke raskt nok. Vi har god dialog med Statnett og opplever at de ser utfordringene og jobber med løsninger, men realiteten er at her og nå investeres det for sent og for lite. Vi tror at det i stor grad skyldes det regulatoriske rammeverket. Grovt sagt er det slik at jo mer Statnett investerer, jo mindre tjener de, sier Ims.

Dersom Statnett hadde brukt nettet vi har optimalt, hadde mye vært unngått, mener Ims.

– Sikkerhetsmarginer og beredskap er

en årsak, altså å unngå at det blir mørkt. Men Statnett har også har feil incentiver. Bedre utnyttelse av kapasitet vil redusere prisforskjeller, men da vil Statnett tjene mindre penger, sier Ims.

Det er Statnett som velger hvor høy kapasitet man skal kjøre med i nettet mellom de ulike sonene. I det ligger det også en risikovurdering hvor målet er å sikre strømforsyningen.

– Statnett velger å være helt på den trygge siden. Vi ønsker ikke at Statnett skal være vågale, men Statnett kunne kjørt med større kapasitet. Man opererer med et risikonivå som er teoretisk og ikke reelt.

Værbasert system

Det norske kraftsystemet er værbasert.

«Grovt sagt er det slik at jo mer Statnett investerer, jo mindre tjener de.»

Sindre Ims



– Det markedet forsøker å kommunisere i dag er at noen må gjøre noe, sier Sindre Ims i Lyse.

2,2 milliarder kom fra overføring internt i Norge, og skyldes i første rekke de store prisforskjellene i Sør-Norge. Totalt var flaskehalsinntektene i 2022 21,7 milliarder kroner, mot 5,3 milliarder kroner året før.

For lite nett

– Prisforskjeller skyldes alltid at det er for lite nett. Det er den fundamentale forklaringen på de til dels store prisforskjellene vi har opplevd de siste månedene mellom regionene Oslo og Bergen og Stavanger/Kristiansand. Hadde nettilgangen vært ubegrenset, hadde prisene vært like alltid, sier Sindre Ims.

– Hvor mye betyr utenlandsekporten av strøm gjennom kabler fra vår region for strømprisen?

– Kablene betyr mye. Man kommer ikke bort fra at utenlandskablene er veldig viktige når man skal forklare hvorfor ting er som de er. Når prisen på strøm i Bergen og Oslo er åtte øre, 105 øre i Europa og 82 øre i strømsone NO2, så skyldes det at det er her kablene ligger. Det er fra denne sonen at det vesentligste av eksporten av strøm til andre land finner sted. Prisen på strøm reguleres av forholdet mellom tilbud og etterspørsel. Dersom man fritt kunne flytte strøm fra de som tilbyr til dem som etterspør på tvers av hele området, ville man fått en felles pris.

– Når det finnes fysiske begrensinger

mellom regioner, får man ikke flyttet nok. Eksempelvis fra områder der det regner eller blåser mye, sier Ane Marte Hausken, administrerende direktør i Lyse Energi.

Eksempel

Et eksempel: Fredag 1. september lå prisen på strøm i store deler av Europa på mellom 106-110 øre. I prisområdet Sørlandet (NO2) var prisen 82 øre, mens både Østlandet (NO1) og Vestlandet (NO5) betalte åtte øre. Bedrifter og husholdninger i Rogaland og Agder betalte denne dagen ti ganger mer for strømmen en husholdninger og konkurrerende bedrifter i Oslo og Bergen.

– Tilbudene fra alle kraftverkene i nesten hele Europa går inn i samme auksjon, men de fysiske begrensinger i nettet gjør at en ikke kan bruke alle de billige kraftverkene og få en felles pris. Det ekstraordinære denne dagen er vannmengdene på Østlandet med bakgrunn i flom. De må bare produsere det de kan, og det var mye mer kraftproduksjon tilgjengelig enn det de trengte selv og hadde mulighet å sende til områdene rundt seg. Bergen-regionen hadde også nok kraftverk med fulle magasiner og sterk nettilknytning til Østlandet så de ble med på de lave prisene. Vår region har også flyt fra Oslo og fra Bergen, men ikke nok. Prisen forsterkes også av høye priser i Europa, sier Hausken.

Noe må gjøres

– Det markedet forsøker å kommunisere i dag er at noen må gjøre noe! Noen må bygge nett, noen må utnytte nettet bedre, noen må etablere mer produksjon og noen mer forbruk, sier Ims.

– Dette er ikke løst over natten, og det er viktig at vi har noen utjevningmekanismer som beskytter forbrukere, som for eksempel strømstøtten for privatkunder og mulighet for å inngå fastprisavtaler som øker forutsigbarhet for bedrifter, sier Hausken.

Det store spørsmålet er om og i så fall når kraftprisene vil normalisere seg. Flere såkalte eksperter mener at prisforskjellene mellom sonene i Sør-Norge vil være utjevnet i løpet av oktober. Ims og Hausken er ikke like sikre.

– Det er en mulighet for at forskjellene vil vedvare, og som region kan vi ikke akseptere for store forskjeller over tid. Det vil måtte innebære nye tiltak, sier Hausken.

Tilgangen på kraft vil variere mellom de ulike regionene, og det er ikke nok overføringskapasitet i strømmettet til å utjevne forskjellen mellom de ulike landsdelene. Det er disse fysiske begrensningene om er grunnlaget for dagens prisområder.

Når kraft overføres mellom soner med ulik kraftpris, betaler kjøperen den prisen som gjelder i sitt prisområde. Produsenten får den prisen som gjelder i sitt område. Prisforskjellen tilfaller eieren av strømkabelen. Når overføringen skjer mellom to norske soner, tilfaller hele beløpet Statnett i form av såkalte flaskehalsinntekter. Når kraftoverføringen skjer mellom Norge og et annet land, fordeles inntektene 50/50 mellom Statnett og partner i utlandet.

Bare i juli i fjor utgjorde flaskehalsinntektene tre milliarder kroner.

Staten tar det meste

Staten, kommuner og fylkeskommuner eier cirka 90 prosent av produksjonskapasiteten i Norge. Når du må betale dyrt for en strøm det koster under 15 øre å produsere, renner pengene inn i form av skatter, moms, diverse avgifter og utbytter i milliardklassen.

– Norske vannkraftverk eies av verdens ræste kapitalister; staten, fylkene og kommunene. De setter knallharde avkastningskrav, og i eierbrevene skal de maksimalisere sin fortjeneste. Kraftselskapene må bokføre gevinster og tap når de har inngått langsiktige kraftkjøpsavtaler. Det ga blant annet ekstreme utslag for kvartalstallene til Statkraft det siste året, sier redaktør i EnergyWatch, Anders Lie Brenna.

Statseide Statkraft, som har ansvaret for produksjon og salg av kraft over hele verden, vil i år trolig betale over 20 milliarder kroner i utbytte til staten etter det som kan bli et nytt rekordår for det statlig eide selskapet. I fjor var selskapet underliggende netto driftsinntekter 75 milliarder kroner i 2022. Mens utbytte til staten i årene 2018-2020 utgjorde 18,5 milliarder kroner, vil utbyttet i perioden 2021-2023 være om lag 40 milliarder kroner.

Offentlig eie

De aller fleste nettselskapene i Norge er helt eller delvis eid av en eller flere kommuner. De ti største står for 70 prosent av vannkraftproduksjonen. Staten eier om lag 98 prosent av transmisjonsnettet, et eierskap som forvaltes gjennom Statnett.

En oversikt E24 publiserte i vår, dokumenterte at statens ekstra inntekter som følge av økte strømpriser i 2022 – sammenliknet med snittfall for perioden 2012-2021 – var på hele 79 milliarder kroner. I år kan denne ekstra inntekten nærme seg 100 milliarder. Ekstra inntektene består blant annet av økt grunnrenteskatt, utbytte, moms i forbindelse med strømstøtte og høyprisbidrag. I statsbudsjettet for 2023 er det lagt til grunn 73 milliarder i ekstra inntekter fra strøm i år, men da er ikke ekstra utbytte fra Statkraft inkludert. Til sammenlikning er strømstøtten for 2023 beregnet til 44,7 milliarder kroner.

Blir mer påvirket

En relativt høy andel av disse inntektene må bedrifter og husholdninger på Sør-Vestlandet betale på grunn av langt høyere strømpriser. Paradoksalt nok er dette samme området som både produserer mest strøm og som huser de kablene som gjør at Norge kan selge strøm til utlandet.

– Utenlandskablene påvirker prisene indirekte. De gir større eksponering mot markedene de er koblet mot. Det betyr at vi blir mer påvirket av de prisene enn før. Det går begge veier. Når det er mye

«Norske vannkraftverk eies av verdens ræste kapitalister. Det vil si Staten, fylkene og kommunene».

Anders Lie Brenna

vind i Europa, presses prisene ned. Når tilknyttede land i Europa har høyere priser, presses prisene opp. Slik det er nå, så påvirkes NO2 i større grad av høye strømpriser i Europa, sier Anders Lie Brenna.

Større svingninger

Han mener Norge historisk sett har hatt stabile strømpriser fordi vi har hatt nok regulerbar vannkraft til å holde strømprisene jevne. Med mer uregulerbar kraftproduksjon blir det mye større svingninger i prisen, med både høye og lave strømpriser som resultat.

– Og med større eksponering mot flere

og større markedet, får vi mer variasjon enn tidligere.

– I hvor sterk grad påvirker eksporten av strøm til utlandet spottprisen i sone NO2?

– Hvor mye er vanskelig å kvantifisere. Det påvirker absolutt. Samtidig er dette områder som ikke har fasiter som er stabile over tid. Når havvindområdene Utsira Nord og Sørlege Nordsjø er ferdig bygget, vil NO2 få 2x1400 MW som vil presse strømprisen ned i NO2 når det blåser mye. Sånn sett kan man argumentere for at utenlandskablene kanskje kom litt for tidlig. Samtidig kan man argumentere for at de kom for sent, sammenliknet med den



Blåsjø det største kraftmagasinet i Norge målt i energiinnhold, og spiller en viktig rolle i Norges vannkraftsystem.



spesielle situasjonen i 2020. Dette vil variere over tid.

I ubalanse

Lie Brenna viser til at dersom NO2-kraftverkene satte strømprisen til 30 øre/kWh i markedet, ville det gitt massiv strømsport alle timer der utlandet hadde strømpriser over det. Det ville tømte vannmagasinene i Norge. Hvis de hadde inngått fastprisavtaler, måtte de gjort det med alle. Det ville fjernet prissignaler fra markedet, og vi ville fått et strømsystem i ubalanse. Det ville medført strømsbrudd. Hvis man selektivt hadde gjort det, kunne det til en viss grad gått an. Samtidig er nok 90

prosent av prisen til sluttkundene gjennom strømsstøtteordningen en mindre skadelig ordning.

– Må Norge selge strøm til utlandet?
– Ja, vi må det. Vi er forpliktet til det gjennom måten strømsystemet administreres. Dersom vi ikke gjør det, risikerer vi også problemer de gangene vi ikke har nok vann i magasinene.

Det beste man har klart

– På hvilken måte har den norske stat forpliktet seg til å følge markedspris?
– Det er slik systemet fungerer. Det har mange problemer, men det er det beste man

har klart å lage så langt. Det er heller ikke ett marked, det er mange. En gjennomgående fast pris til alle norske strømkunder ville trolig ikke fungert. Det ville i så fall økt de såkalte systemkostnadene (knyttet til å holde strømmettet i balanse), at nettleien ville blitt så dyr at den fullstendig overskygget strømprisen. Kanskje hadde det også ført til høyere sluttsum på strømregningen?

Sjeføkonom:

Markedet er ubrukelig, håndteringen skamløs

- Dersom regjeringens mål for Rogaland er at bedrifter skal gå konkurs på grunn av høye strømpriser, kan det godt være at de lykkes. Men jeg tviler jo på om det er et uttalt mål.

Sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre B. Knudsen, er en av mange som er sterkt provosert av at regjeringen ikke er i stand til å iverksette tiltak i strømmarkedet. Han mener

det er direkte skamløst at bedrifter og husholdninger på Sør-Vestlandet har måttet leve med strømpriser som i flere måneder har ligget langt høyere enn andre steder i landet.

– Politikerne kunne ha bestemt for lenge siden at dette er noe vi ikke ønsker. Det prinsipielle og enkle spørsmålet er: Ønsker vi forskjellige strømpriser i ulike deler av Norge? Nei, ingen av oss gjør det,

– Vi har en regjering som virker fullstendig handlingslammet på noen områder, og som derfor ikke er i stand til å løse helt nødvendige ting i norsk økonomi, mener sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre B. Knudsen.



heller ikke politikere. Da må man bare fikse det.

– Hvorfor er dette likevel så vanskelig å fikse?

– Fordi vi har en regjering som virker fullstendig handlingslammet på noen områder, og som derfor ikke er i stand til å løse helt nødvendige ting i norsk økonomi.

– Er det så enkelt?

– Ja. Jeg er sikker på at dersom det var Nord-Norge som opplevde disse høye prisene, ville reaksjonene vært veldig sterke og det hadde vært større fokus på å få ordnet dette kjapt. Bedrifter på Sør-Vestlandet burde gått sammen og aksjonert mot den åpenbare urettferdigheten, sier Kyrre Knudsen.

Sett samme pris

Kyrre Knudsen sier at kraftmarkedet et så regulert marked at man må kunne stole på at en eller annen form for rettferdighet må gjelde.

– I dette markedet går 85 prosent av inntektene tilbake til staten og andre aktører som eies av felleskapet. Mens Statkraft og Statnett har rekordoverskudd, risikerer bedrifter å råtne på rot.

Han mener den kortsiktige løsninger

er at staten setter en pris som alle i Norge forholder seg til.

– Alle disse strømpengene går inn i felleskassen på et eller annet vis. Er man enige om at konsekvensene av

«Bedrifter på Sør-Vestlandet burde gått sammen og aksjonert mot den åpenbare urettferdigheten».

Kyrre Knudsen

dagens marked er helt utilsiktet og grovt urettferdig, bør det ikke stå på om man ønsker å løse denne situasjonen eller ei. Om man ønsker det, så løser man det.

Den kortsiktige løsningen handler om overføringer. Den langsiktige innebærer å måtte se på alt fra investeringer, overføringskapasitet, utenlandskabler og havvind.

Lotteri

I dag kan strømmarkedet nesten sammenliknes med et daglig lotteri for betaling av skatt, der skatten kan være alt fra 0 til 100 prosent, mener Kyrre Knudsen.

– Noen sier at markedet må rå, men dette markedet er ikke et fritt marked. Kan du tenke deg et fritt marked hvor man straffes for å investere i ny kapasitet som blir tilgjengelig når prisen er høy? Regjeringen har nemlig vedtatt det såkalte høyprisbidraget. Det eneste man kan være sikker på da, er at om prisen passerer 90 øre så vil priskurven gå rett opp i stedet for å gå nedover. Det virker ikke som en god løsning og jeg tror ikke de som sitter tett på strømmarkedet synes dette er en god idé. Høyprisbidraget strider mot vanlig logikk. Man må jo stimulere til mer utbygging, men høyprisbidraget gjør at det som før var en ok kalkyle for et nytt prosjekt, er helt ødelagt.

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

I Kallestén sikrer vi deg og din bedrift relevant og riktig regnskapsrapportering og en effektiv, oversiktlig hverdag. Vårt team av tverrfaglige, erfarne og hyggelige folk hjelper deg med regnskapet fra a-å, ansvarlig økonomisk rådgiving og uavhengig revisjon slik at du kan ta gjennomtenkte og lønnsomme beslutninger basert på god innsikt, riktige og forståelige tall.

Ta kontakt med oss på telefon 51 71 90 00 eller se kallesten.no

Trygg
økonomistyring
siden 1983



KALLESTÉN
Revisjon og Regnskap AS

Statnett:

- Har ingen egeninteresse

STRØMPRISENE

Statnett avviser helt at selskapet har økonomiske insentiver eller egeninteresse av prisforskjeller mellom de ulike strømregionene og derav skyhøye flaskehalsinntekter.

– Statnetts tillatte inntekt er regulert. Flaskehalsinntektene som tilfaller Statnett, videreføres til Statnetts kunder gjennom reduksjon i nettleie. Flaskehalsinntektene vi får bidrar til å redusere den delen av nettleien som kommer fra Statnett og som Lnett fakturerer videre til sine kunder. For 2023 er Statnetts del av nettleien til forbrukere satt til null på grunn av de høye flaskehalsinntektene.

Det sier Gunnar G. Løvås, konserndirektør kraftsystem og marked i Statnett

Han avviser også at det mulig å øke overføringen av kraft til Sør-Vestlandet uten å risikere alvorlige hendelser ved feil i nettet. Derimot bekrefter han at prisene i Sør-Norge er mer påvirket av prisene på kontinentet og i UK enn av prisene i Sverige.

– Fordi prisene på kontinentet og i UK fortsatt er på et høyere nivå enn de har vært historisk, drevet av høye gass- og CO₂-priser, er det prisnivået vi har hatt i NO2 høyere enn det har vært tidligere. Dette har bidratt til den store forskjellen i prisene mellom NO2 og i NO1/NO5 gjennom sommeren 2023.

Uvanlig

– Hvorfor er overføringskapasiteten mellom NO1 og NO5 mye høyere enn fra NO1 til NO2?



Gunnar G. Løvås, konserndirektør kraftsystem og marked i Statnett.

– Flere av de største vannkraftverkene er i NO5 og NO2. Nettet er bygget ut slik at det er sterke forbindelser mellom disse kraftverkene og forbruket på Østlandet. Etter krigen ble kraftverk i Hallingdal og Sogn bygget av Oslo lysverker

for å forsyne Oslo, med tilhørende kraftledninger. Prisforskjellen i Sør-Norge i sommer og til nå skyldes først og fremst at det er uvanlig lave strømpriser på Øst- og Vestlandet, og i tillegg er det høyere pris enn det som tidligere var normalpriser på Sør-Vestlandet. De lave prisene på Øst- og Vestlandet skyldes i hovedsak svært mye nedbør, lavt strømforbruk og begrensede muligheter til å overføre strømmen til andre områder.

Vil øke kapasiteten

– Hvor mye har Statnett investert de siste fem årene for å øke overføringskapasiteten fra NO1 og NO2?

– Vi har investert mer enn ti milliarder på Sørlandet de siste ti årene. Hele nettet i Agder er modernisert og ny ledning til Sør-Rogaland ble satt i drift for noen måneder siden. Kapasiteten mellom NO1 og NO2 ble økt for cirka ti år siden, da en ny ledning ble satt i drift på strekningen Arendal-Grenland. Og det gjøres kontinuerlig oppgraderinger i anlegg som bidrar med mindre økninger. I årene framover er det planlagt større investeringer som vil gi betydelig økt kapasitet både mot NO5 og NO1.

Peiling på pensjonistlivet? Vær et skritt foran!

Bli med på vårt endagskurs som heter 55+. Lær om folketrygd, pensjoner, skatt, arv, testament og mer.

Spesialtilpasset for både privat og offentlig sektor.

For mer informasjon:

tlf: 51 56 43 30 (innvalg 1)

mail: resepsjon@skipper-worse.no



KÅKÅ | nomics



Stavanger
25.–28. oktober

Festivalpass Alle 4 dager

Ordinær	kr 1.650,-
A-fordel	kr 1.300,-
Honnør	kr 1.100,-
Student	kr 500,-

Billetter og program:
kknomics.no



Nordens **største**,
beste og **morsomste**
økonomifestival
arrangeres i år for
sjunde gang!

Gjør deg klar til fire dager med debatter, samtaler, foredrag og satire om skatteflukt og fattigdom, matjord og batterifabrikker, tillit og demokrati, India og Kina, grønnvasking og elektrifisering, helseomsorg og kunstig intelligens, Norge i verden og mye, mye mer!

Tilbud for medlemmer i Næringsforeningen:

Torsdag 26. oktober
kl 09:00 - 14:30, Stavangeren

**KONFERANSEN FOR
ØKONOMISK POLITIKK:
NOREG I VERDA**

Medlemspris kr 1.450,-
(Ord. pris kr 2.250,-)



Billettsalg
og mer info

KÅKÅ *Kverulant
KATE drolen*

US Universitetet
i Stavanger | HANDELSHØGSKOLEN VED UIS

Våre støttespillere:



Deloitte.

ESPEDAL



TDB



SMEDVIG*



EAST
SIDE



KLASSEKAMPEN



FINANSMARKEDSFONDET



EIKUND



Den som til slutt ender opp som Årets bedrift 2023 havner i svært godt selskap. Her er fjorårets vinnere, Easee, etter tildelingen på Atlantic. F.v. Hanne N. Berentzen, Harald Minge, Kjetil Næsje, Kari Nessa Nordtun og Ole Henry Slette.

Årets bedrift 2023: Her er finalistene!

Den 37 år lange tradisjonen fortsetter. Den 16. november samles næringslivet i finstasen på Atlantic Hall for kåringen av Årets bedrift 2023.

TEKST: JULIA SANDSTØ



Arets bedrift er en prisutdeling som Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken står bak. I år blir den prestisjetunge prisen delt ut på Atlantic Hall med rundt 300 gjester. Laerdal Medical var den første prisvinneren i 1987.

Juryen består av Hanne N. Berentzen, Ostehuset AS (juryleder), Harald Minge, Næringsforeningen, Ole Henry Slette, Handelsbanken, Anne Woie, Stavanger kommune, Inge Brigt Aarbakke, Aarbakke AS og Kjetil Næsje, Easee AS. De to sistnevnte representerer prisvinnere de to siste årene. Næringsforeningen og Handelsbanken fikk inn over 69

forslag på kandidater til Årets bedrift. På de neste sidene gir vi en nærmere presentasjon av årets fem finalister. Kriteriene for pristildeling er:

- At bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen.
- At bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år.
- At bedriften skal ha utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene.

[Les mer om årets finalister >>](#)

Fra havbunn til verdensrommet



Gründerne Thomas Aunvik (f.v.) og Kenneth Thunheim var kollegaer i samme bedrift og ville gjøre ting annerledes. Foto: Envirex Group AS

Envirex Group AS har en visjon om å forenkle subsea-operasjoner ved hjelp av smarte hoder – kombinert med banebrytende teknologi.

Envirex Group ble startet i 2011 av Thomas Aunvik og Kenneth Thunheim som den gang var 25 og 29 år. De jobbet på samme arbeidsplass og hadde andre ideer enn ledelsen om fremtidige satsningsområder. De kom frem til at de kunne gjøre en bedre jobb selv.

– Vi så at samspillet mellom hydraulikk, mekanikk, elektronikk og data ville komme mer og mer. Det ønsket ikke arbeidsgiveren vår å satse på, så da trakk vi oss ut, forteller daglig leder og gründer, Thomas Aunvik.

Startet med subsea

Uten investorer eller tilgang til tung kapital har de stein på stein bygget opp et konsern

ENVIREX GROUP AS

- » Hovedkontor: Bryne
- » Forretningsområde: Subsea (Olje og gass, Forskning), Space, Havbruk, Flyindustri, samferdsel og industri.
- » Antall ansatte: ca. 100
- » Omsetning 2022: 380 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 55 millioner kroner

som i dag består av syv bedrifter; Envirex AS, Ixys AS, Envirent AS, Velo Robotics AS, Fox Subsea AS, Witec AS og Beluga Subsea AS.

– Hvis jeg skal forklare Envirex Group enkelt, så jobber vi med teknologi helt fra havbunnen til verdensrommet. Vi leverer service, operasjon og utleie av egne produkter. Vi fakturerer ikke konsulenttimer, men en løsning fra A til Å. Helt fra tegnebrettet til produktet står i bruk, forklarer Aunvik.

De startet med undervannsteknologi, men leverer nå løsninger innen blant annet roboter som skal operere på rullebanen på flyplasser, samt er i gang med utvikling av små satellitter som skal opp i verdensrommet.

– Vi leverer mest service internasjonalt. Vi har blant annet ekspandert veldig i Brasil og Afrika de siste årene. Vi har hatt størst vekst i utlandet, og det er det vi ser at potensialet for utstyret vårt er størst, sier Aunvik.

Måtte tenke nytt

I 2022 hadde Envirex Group en samlet omsetning på 385 millioner kroner og i underkant av 100 ansatte.

– Tidligere var vi litt løse kanoner som brydde oss mest om å jobbe hardt og lenge uten å ha noe strategi.

Aunvik forteller at de et par år tilbake startet mer å tenke på hvem de var og hvor de skulle.

– Vi la strategier og mål for de enkelte selskapene, men også gruppen som en helhet. Det har gitt enorm avkastning å dra konsernet i en planlagt retning, i stedet for at avgjørelser har ramlet litt tilfeldig på veien.

Envirex Group har hatt stor suksess med å samarbeide tett med kundene sine og trekke nytte av kompetansen på tvers av faggrupper. Dette samarbeidet har resultert i løsninger som møter kundenes forretningsbehov.



Envirex Group AS startet i 2011 med undervannsteknologi, men leverer nå løsninger på land og i verdensrommet. Foto: Envirex Group AS



Ekspllosiv økning for takeaway pizza

Ernst Kåre Dybing startet som daglig leder i Pizzabakeren Invest AS i september 2022, etter å ha jobbet for dem som konsulent i ti år. Foto: Pizzabakeren

Pizzabakeren Invest AS er en av de raskest voksende pizzakjedene i landet. Kjeden har på svært kort tid satt seg på Norgeskartet med over 200 pizzabakerier – og mer skal det bli.

For å sjekke markedet, startet de den første Pizzabakeren på Klepp. De hadde et mantra at dersom de kunne lykkes på Klepp, kunne de rulle ut til resten av landet. Det var nettopp det som skjedde.

– Det var helt kø og kaos på takeaway-utsalget på Klepp. Da måtte vi bare gønne på, sier Ernst Kåre Dybing, daglig leder i Pizzabakeren Invest AS.

Siden da har Pizzabakeren jevnt og trutt åpnet ti nye utsalgssteder hvert år. Per dags dato har de bikket over 200 utsalgssteder og vil passere 1,7 milliarder kroner i omsetning for 2023. Hele 3000 mennesker jobber til daglig i kjeden sine utsalgssteder.

– Vi selger over 8,5 millioner pizzaer i året, sier Dybing.

Nye konsepter

Eventyret startet for 20 år siden med

to gründere – familien Gulliksen og familien Jelsa. Det har vært eksterne investorer underveis, men for to år siden ble de kjøpt ut. Selskapet er i dag eid hundre prosent av familiene Gulliksen og Jelsa. Etter at de eksterne investorene ble kjøpt ut, innså ledelsen at de måtte jobbe annerledes i fremtiden. Som et steg i profesjonaliseringen av Pizzabakeren ansatte de en ny daglig leder, Ernst Kåre Dybing.

– Det var i denne prosessen at de nye konseptene som Yips og The Shack ble en del av konsernet og dermed er en viktig del av den fremtidige satsingen, forteller Dybing.

Han påpeker at de har hatt en positiv utvikling helt fra start.

– Spesielt de siste tre årene har vært formidable for Pizzabakeren. Både



Pizzabakeren selger 8,5 millioner pizzaer i året. I år har konsernet tyveårs-jubileum. Foto: Pizzabakeren

omsetning og utvikling i antall bakerier i Norge, sier Dybing.

Code tall i tøffe tider

I 2021 økte Pizzabakeren omsetningen med over 180 millioner kroner. I 2022 økte omsetningen med over 170 millioner kroner. Prognosen for 2023 tilsier en økning på 120 millioner kroner. På tross av tøffe økonomiske tider, ser tallene gode ut for Pizzabakeren. Dybing har en teori om hvorfor.

– Take away pizza er faktisk et billig alternativ for å mette en hel familie. Det er nok derfor vi fortsatt opplever god etterspørsel. Vi har også valgt å sitte rolig i båten og ikke øke prisene på menyen foreløpig, forteller han.

I 2023 har Pizzabakeren åpnet restauranter på to flyplasser for første gang. Først ut er Flesland og Torp.

– Disse restaurantene går veldig bra. Vi håper å åpne enheter på flere flyplasser fremover, sier Dybing.

Ved spørsmål om hvorfor han tror Pizzabakeren Invest AS har blitt finalist i Årets bedrift 2023 svarer han følgende:

– Vi er kanskje kommet til finalen fordi vi fyller 20 år i 2023, men ikke minst at vi kan vise til en særdeles positiv utvikling de seneste tre årene. Vi har vært finalister tidligere også, men vi satser på å vinne denne gangen, sier Dybing lattermildt.

PIZZABAKEREN INVEST AS

- » **Stiftet: 2003**
- » **Hovedkontor: Sandnes**
- » **Forretningsområde: Restaurant, takeaway**
- » **Antall ansatte: 3.000 (kjede)**
- » **Omsetning 2022: 1,5 milliarder kroner**
- » **Driftsresultat 2022: 120 millioner**

Høyteknologisk tjenestehus på Tau

Westcontrol er finalist til årets bedrift for andre året på rad. Administrerende direktør mener synlighet gjennom de flotte kundene og kulturen på arbeidsplassen er grunnen.



Administrerende direktør, Leif Petter Skaar, ble hentet inn til bedriften i 1994. Foto: Privat

Westcontrol ble startet av en lokal gründer, Mikal Dreggevik, i 1989. I eget bygg i industriområdet Nordmarka utenfor Tau har Westcontrol et team av ingeniører, elektronikere og teknikere som utvikler og produserer dippedutter, bokser og programmer.

– Vi er veldig glade i Mikal. Han var «gal» nok til å sette ting i gang slik som gründere skal gjøre, sier administrerende direktør Leif Petter Skaar.

Tilbake i 1994 ansatte Mikal Dreggevik sin gamle kollega, Leif Petter Skaar. Allerede på den tiden hadde de ambisiøse mål for selskapet.

– Sammenlignet med omsetningen på 6,5 millioner kroner i 1996 har vi økt omsetningen med hundregangen. Det har vært en fantastisk reise, mimrer Skaar.

Spesielt de tre siste årene har vært gode for Westcontrol. Prognosene for 2023 viser en forventet omsetning på 1,1 milliarder kroner.

– Vi har likevel brukt den økte omsetningen på investeringer. Vi har bygd ut fabrikkens vesentlig og lagt ned omtrent 120 millioner kroner i bygg, produksjonsmaskiner og roboter for å vokse mer. Det er kapitalkrevende å vokse, sier Skaar.

Westcontrol har et bredt spekter av kunder, og mange kommer fra maritim- og offshoreindustrien. Per i dag er elbilladerprodusenten Zaptec den største

kunden. Skaar peker på flinke kunder og god kultur på arbeidsplassen som svaret på den gode veksten de siste årene.

– Vi har en kultur i Westcontrol der vi alltid ønsker å være i bevegelse. Men vi har også vært heldige med kunder som gjør det veldig bra, slik som Zaptec, sier Skaar.

Westcontrol eier også to datterselskaper med fabrikker lokalisert i Egersund og Notodden. Brødrene Nordbø har investert i en rekke teknologiselskaper, blant annet Westcontrol hvor de ble hovedeiere i 2002.

– Spesielt i 2002 trengte vi strukturell og kommersiell strategihjelp. I tillegg til kapital, sier Skaar og trekker på smilebåndet.

Leif Petter Skaar forteller at Brødrene Nordbø har vært en god eier, med korte kommandolinjer, raske beslutningsprosesser og som samtidig har en langsiktig horisont. Det har også vært viktig når næringslivet har vært under press de siste årene.

– Under pandemien opplevde vi forsyningsproblemer i likhet med resten av bransjen. Ved inngangen til 2022 ble vi nødt

til å redusere staben med 30 personer, men i løpet av sommeren hentet vi inn igjen 80 ansatte. Det følte godt, sier Skaar.

Under intervjuet med Rosenkilden, trekker Skaar frem kultur ved jevne mellomrom.

– Kultur er veldig viktig for meg. Vi har brukt mye tid og ressurser på å jobbe med kulturen vår. Vi er ikke verdensmestere hver dag, men jevnt over synes jeg Westcontrol har en veldig god kultur, sier Skaar.

Det er de ansatte i Westcontrol som har laget verdiene til selskapet: Modig, nytenkende og presisjon.

– Det er én ting som er viktigere enn å kunne, og det er å ville. Du kan være verdens beste sivilingeniør, men du må ville gå veien mot målet sammen med resten. Det betyr ikke at du alltid skal være enig med sjefen, men du må spille på lag, forklarer Skaar.

Westcontrol har en klar visjon om å være én av de største elektronikkprodusentene i Norge.

WESTCONTROL AS

- » Etablert: 1994
- » Hovedkontor: Tau
- » Forretningsområde: Utvikling, produksjon og sammenstilling av elektronikk og produkter for kunder
- » Antall ansatte: 430
- » Omsetning 2022: 920 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 40 millioner kroner



Skaar peker på god kultur på arbeidsplassen som svaret på den gode veksten de siste årene. Foto: Ole August Shlawicke



Størst i verden på maritim teknologi

Egersund-bedriften NAVTOR er verdensledende på sitt felt og har kunder i 70 land. Deres navigasjonstjeneste blir brukt av 10.000 skip på havet.

Administrerende direktør, Tor Andreas Svanes, startet NAVTOR tilbake i 2011. Siden 2015 har selskapet hatt en enorm vekst.

– Vi har hatt suksess fordi våre tjenester er enkle og intuitive for brukeren, sier Svanes.

Smedvig var hovedeier i NAVTOR fra start. I 2020 solgte de NAVTOR til et amerikansk investeringselskap for nær én milliard norske kroner.

– Smedvig hadde tro på oss helt fra starten. Det gav også kred at vår hovedinvestor var et tidligere rederi. Da ble det enklere for oss å reise rundt i verden og selge navigasjonssystemer til rederier, sier Svanes.

Ny avtale i Japan

NAVTOR har en visjon om å gjøre verdens handelsflåte smartere, tryggere og mer bærekraftig. Nylig åpnet de sitt 11. kontor i den viktige shipping-nasjonen Hellas. For et par uker siden var Svanes i Tokyo for å signere en avtale med K-Line, et av de tre største skipsrederiene i Japan. Han forteller om kulturforskjellene som kom frem under besøket til en annen kunde.

– Jeg skulle spise frokost på flyet, så min kollega varslet kunden om at jeg kun trengte noe lett å spise til lunsj. Japanerne



NAVTOR sine kunder er avhengig av at navigasjonstjenesten er oppe og går til enhver tid. Derfor har de utarbeidet ekstra sikkerhetsmekanismer ved tekniske utfordringer. Foto: NAVTOR



Tor Andreas Svanes var nylig i Japan for å signere avtale med K-line. Den norske ambassadøren var til stede. Foto: NAVTOR

skjønnte ikke helt hvorfor, og spurte pent om det var fordi jeg ikke klarte tygge vanlig mat siden jeg er så gammel, sier den 75-årige administrerende direktøren – mens han ler godt.

Forventet levealder i Japan er blant de høyeste i verden, men pensjonsalderen ligger på 60 år.

– Etter hvert må jeg nok tenke på å gi plass til andre. Jeg vil ikke bli noe syvende far i huset, sier Svanes.

Åpen dør-policy

Nylig passerte NAVTOR 189 ansatte hvor 80 jobber i Egersund og sju på Bergenskontoret.

– Det er mange som lurer på hvorfor verdens største aktør innen maritim teknologi er lokalisert i lille Egersund. Men her er det bygd opp enormt mye verdifull kunnskap om maritim teknologi, sier Svanes.

Ved spørsmål om arbeidskultur, er Svanes tydelig.

– Jeg har en åpen dør-policy. Jeg er også

opptatt av å ta vare på våre ansatte og den kunnskapen de innehar. Vi hadde ikke blitt verdens største uten dem, sier Svanes.

NAVTOR eksporterer 90 prosent av tjenestene til utlandet. På verdensbasis har NAVTOR markedsandeler på rundt 20 prosent.

NAVTOR AS

- » Stiftet: 2011
- » Hovedkontor: Egersund
- » Forretningsområde: Maritim teknologi
- » Antall ansatte: 189
- » Omsetning 2022: 570 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 66 millioner kroner



Lakseeventyr på land

Tytlandsvik Aqua har etablert en av verdens største landbaserte akvakulturbedrifter i Ryfylke. Selskapet satser offensivt på bærekraft og har spennende utviklingsprosjekter, blant annet på bruk av restråstoff fra produksjonen.

Initiativet til Tytlandsvik Aqua ble tatt av Mowi-veteranen, Nils Viga, i 2014. Sammen med personer som hadde nøkkelkompetanse fra havbruks- og oljenæringen fikk han på plass grunnlaget for det som er dagens Tytlandsvik Aqua. Investorfamiliene Grieg og Bremnes kom inn på eiersiden i 2016. Byggingen av det første anlegget startet i 2017, og den første laksen ble satt inn i 2019. Prislappen på første byggehall lå på rundt 320 millioner kroner.

– Det tar veldig lang tid å få alle nødvendige tillatelser på plass fra myndighetene – produksjonstillatelse, tillatelse for uttak av salt- og ferskvann, utslippsløyve, byggesløyve og så videre. Prosessen rundt det å få på plass en konsesjon tar ofte mellom tre og fem år, sier daglig leder Nils Viga.

Tytlandsvik Aqua bygde en ny hall i 2021, og enda en ny i 2023. Til sammen har de investert mer enn 700 millioner kroner på Tytlandsvik. Selskapet omsetter i dag for mer enn 300 millioner kroner per år, med positive resultat. Ved spørsmål om hvorfor han tror bedriften deres ble finalist til Årets bedrift 2023, har Viga et kort svar.

– Vi ble vel foreslått av noen da, sier han og smiler.

Laksegründeren er opptatt av å skape enda bedre resultater i Tytlandsvik, og skal en få dette til så må en ha fokus på å styrke den bærekraftige utviklingen. Herunder hvordan en blant annet klarer å skape nye produkter av det som i dag er et sideprodukt fra produksjonen, organisk slam. Dette slammene har høyt innhold av

nitrogen og fosfor og kan for eksempel brukes til biogass eller gjødsel.

– Vi produserer postsmolt av laks på land for å styrke havbruksproduksjonen i sjø. Kortere produksjonstid i sjø bidrar til et lavere miljømessig fotavtrykk, styrket fiskehelse, større fleksibilitet, økt sysselsetting, bedre lokalitetsstruktur – blant annet. Det er rett og slett en vinn-vinn-sak for alle parter.

I februar 2022 fikk de et nei fra statsforvalteren til å øke produksjonen av postsmolt av laks fra 5.000 til 15.000 tonn i året. Dette grunnet usikkerhet rundt utslippene fra anlegget i Tytlandsvik. Etter dialog med Miljødirektoratet, snudde myndighetene i saken, og gav Tytlandsvik ny konsesjon på 15.000 tonn per år. Tytlandsvik slutfører nå byggingen av et nytt renseanlegg som skal bidra til å styrke fotavtrykket regionalt, og samtidig gi ny kunnskap om forholdet utslipp.

– Vi har mål om å bygge to nye haller de neste årene. Når de er ferdige, vil vi være oppe i en årlig produksjon på nesten 10.000 tonn. Her vil vi stabilisere produksjonsnivået og fokusere på å hente nye miljøgevinst, sier Viga.

Viga er ikke så opptatt av å fremsnakke egne prestasjoner eller lederstil.

– Jeg har folk rundt meg som er flinkere



Tytlandsvik Aqua blir kalt for millionbutikk av laks på land. De er først ut i verden med denne teknologien. Foto: Tytlandsvik Aqua

enn meg selv. Det er viktig. Men det sier kanskje alle, sier Viga og trekker på skuldrene.

Ettersom selskapet fortsatt er relativt ungt, har de ikke hatt tid til å utarbeide offisielle bedriftsverdier. Viga trekker likevel frem tre områder han bryr seg mye om.

– Tydelighet, handlekraft og struktur. Alt faller ned på struktur etter hvert som bedriften vokser, mener han.

Viga nevner at de har på planer om å utarbeide noen felles verdier for Tytlandsvik Aqua, men at de for all del skal være håndfaste.

– Det er for mange bedrifter som slenger rundt seg med at de skal revolusjonere ditt og datt. Jeg er tilhenger av konkrete verdier, sier Viga. Det enkle er også det beste innen biologi.

TYTLANDSVIK AQUA AS

- » Stiftet: 2014
- » Hovedkontor: Hjelmeland
- » Forretningsområde: Produksjon av yngel og settefisk
- » Antall ansatte: 23
- » Omsetning 2022: 323 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 49 millioner kroner



I 2021 ble Tytlandsvik Aqua nominert til Fiskeverdfersprisen fordi postsmolt-anlegget har lav dødelighet på fisk. Daglig leder Nils Viga har vært med fra start. Foto: Tytlandsvik Aqua



Offshore havbruk – Norskerenna sør gir nye muligheter

Ragnar Tveterås · professor i industriell økonomi og senterleder ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Handelshøgskolen ved UiS

Fram til nå har all havbruksproduksjon i Norge foregått i skjermede farvann i fjordene. Men dette kan endre seg om få år.

Førti kilometer utenfor kysten av Rogaland har staten nylig satt av et offshore havområde, som kalles Norskerenna sør. Dette området kan gi større produksjon av oppdrettslaks enn de cirka hundre tusen tonn laks og ørret som produseres i Rogalandsfjordene nå.

Klyngeselskapet BluePlanet og UiS forskere lanserte i midten av september en rapport som belyser mulighetene i Norskerenna sør, finansiert med midler fra Ulla-Førre fondet. I rapporten har vi scenarier for produksjon som spenner fra 70.000 til 140.000 tonn laksefisk. Disse scenarioene leder til en verdiskaping i Norskerenna sør-verdikjeden med ringvirkningsnæringer – målt i faste 2023 kroner – fra om lag fem milliarder kroner i lavscenariet til ti milliarder kroner i høyscenarioet. Dersom man lykkes, kan en fullt utbygget offshore havbruksnæring gi Norge en verdiskaping på godt over 100 milliarder kroner årlig. Til forskjell fra havvind, er dette en ny næring som ikke skal ha subsidier på flere titalls milliarder. Tvert imot så handler debatten nå mer om å få innført en grunnrenteskatt på toppen av vanlig overskuddsskatt fra år null, for å få forutsigbarhet for avkastningen etter skatt på investeringene.

Sysselsetting

Analysen viser at utbygging av havbruk til havs i Norskerenna sør med ringvirkninger kan gi en årlig sysselsetting på 2.300 til 4.700 årsverk. Investeringene i verdikjeden som er nødvendig for å realisere dette spenner fra 16 milliarder kroner i lavscenariet til 32 milliarder kroner i høyscenarioet. I tillegg kan Norskerenna sør bidra til utvikling av en leverandørindustri som leverer utstyr og tjenester langs hele kysten og globalt. Leverandører i Rogaland med kompetanse og teknologi fra offshore petroleum har allerede bidratt tungt i flere havbruk til havs-prosjekter. Effektene av en leverandørnæring som leverer nasjonalt og globalt har vi ikke regnet inn i tallene over, men den årlige verdiskapingen kan bli i mangemilliarderklassen.

Ansvarlig

Utviklingen av havbruk til havs må være en ansvarlig og stegvis prosess. Vi realiserer bare dette hvis vi lykkes med å oppnå høy sikkerhet for mennesker og utstyr, akseptable miljøavtrykk og god velferd og helse for fisken. Derfor må verdensledende fagmiljøer jobbe sammen og systematisk dokumentere og innovere sammen. Det er mye FoU-arbeid som skal gjøres, men vi er allerede i gang med flere prosjekter. BluePlanet og UiS leder sammen et FoU-prosjekt med finansiering på til sammen 185 millioner kroner fra Forskningsrådet, Innovasjon Norge og private selskaper. Prosjektet, med tittelen «Lavutslippsverdikjede for havbruk til havs», har sju selskaper og ti forskningsinstitusjoner som partnere. Her

«Utviklingen av havbruk til havs må være en ansvarlig og stegvis prosess.»

Ragnar Tveterås

går vi løs på mange FoU-utfordringer, for eksempel automatisering av operasjoner og miljøovervåking gjennom digitalisering, spesialfôr for store dyp, nye spesialfartøy for frakt av fôr, fisk og folk, produksjon av robust postmolt i semi-lukkede anlegg, og energieffektivisering.

Milepæl

I vår region har Ulla-Førrefondet finansiert to prosjekter med fokus på verdikjeden for havbruk til havs. En av de neste milepælene vil være å måle viktige miljøparametere i Norskerenna sør, i samarbeid med Havforskningsinstituttet. Dette er et avgjørende element i kunnskapsbyggingen før store investeringsbeslutninger blir

foretatt. Det er nødvendig å utplassere målebøyer på strategiske lokasjoner som skal måle sjøtemperaturer, vannstrømmer og andre parametere på ulike vandyp. Utbygging av en verdikjede som skal betjene et stort anlegg for offshore havbruksproduksjon kan kreve om lag fem milliarder kroner i investeringer. Avkastningen på disse investeringene vil ikke komme umiddelbart. Mens et typisk petroleumfelt vil ha realisert skalaøkonomi med høy kapasitetsutnyttelse relativt raskt, kan dette ta tid for et havbruk til havs område. Det kan være nødvendig å investere i for eksempel fartøyer som vil ha lav kapasitetsutnyttelse når det bare er ett anlegg. Det er derfor viktig at de som tar de første investeringene har mulighet til å skalere opp over tid, slik at det oppnås en akseptabel risikojustert avkastning. Her spiller myndighetenes lisenssystem en avgjørende rolle, et system som Nærings- og fiskeridepartementet vil jobbe med et stykke inn i 2024.

Rammebetingelser

Havbruk til havs er en ny næring som ikke ber om subsidier, bare forutsigbare rammebetingelser for de store investeringene som skal foretas. En vellykket produksjon kan gi sunne og velsmakende proteiner med et betydelig lavere klimaavtrykk enn for eksempel storfe og gris. Det er viktig at aktører både på offentlig og privat side engasjerer seg i utviklingen av kunnskapsgrunnlag og rammebetingelser. Her i regionen ønsker vi å etablere et forum for dialog om Norskerenna sør og havbruk til havs. Dette forumet vil kombinere komplementær kompetanse fra private og offentlige aktører. Så blir det spennende å se hvem som til slutt tar det store investeringsløftet i Norskerenna sør. Kanskje blir det en kombinasjon av kapital fra havbruks- og offshore energinæringen?

Rekordlav boligbygging kan gi høy prisvekst

Boligbyggingen i Rogaland er på et lavmål, og kan på sikt få store konsekvenser for prisen i boligmarkedet. På kort sikt kan det bety permisjoner og arbeidsledighet i byggebransjen.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Administrerende direktør i Eiendom Norge, Henning Lauridsen, mener det er krise i nyboligmarkedet.

– Salget av nye boliger nå er det laveste siden bankkrisen mellom 1988 til 1992, dersom man korrigerer for befolkningsveksten, sier Lauridsen.

I Rogaland har salget av nye boliger har gått ned med 43 prosent i Rogaland det siste året, og igangsettingen av nye boliger har gått ned 31 prosent det siste halve året.

Årsaken er sammensatt. Økt rente, høyere byggevarepriser, generell prisstigning og økte strømpriser er noe av forklaringen. Konsekvensen vil være en ubalanse mellom tilbud og behovet for boliger i løpet av de neste årene, og kan derfor få stor innvirkning på boligprisene. Jo færre boliger som bygges i forhold til befolkningsveksten, jo større vil misforholdet mellom tilbud og etterspørsel være.

Lav boligreserve

Oljedeturen i 2014 og konsekvensene av den, førte til lav boligbygging i regionen gjennom flere år. Nedgangperioden ble etterfulgt av en ny oppgang, men spesielt det siste året har nysalget falt. Det får igjen konsekvenser for planlegging og

igangsettelse av nye prosjekter. Samtidig er boligreserven lav. Det betyr at når rentetoppen er nådd, og renten etter hvert blir satt ned igjen, kan boligprisene stige kraftig – kanskje spesielt i deler av Rogaland.

Stavanger har sammen med Kristiansand hatt den sterkeste utviklingen i boligpriser i 2023, med henholdsvis 9,7 prosent og 10,4 prosent, viser tall fra Eiendom Norge.

Har snudd

Sjeføkonom Andreas Benedictow ved Samfunnsøkonomisk Analyse, viser til at Rogaland har lagt bak seg en periode med lav befolkningsvekst og relativt god boligbygging. Det har bidratt til den beskjedne boligprisveksten over noen år – Dette har snudd nå.

Befolkningsveksten har økt markant og svakt salg det siste året gjør at det blir ferdigstilt få boliger fremover. I tillegg til økt befolkningsvekst og nedgang i ferdigstilling venter vi at rentene skal falle fra neste sommer og at nominell lønnsvekst blir relativt høy. Alle disse faktorene trekker i retning av en relativt høy boligprisvekst i Rogaland særlig fra 2025 og framover, sier Benedictow.



Sjeføkonom Andreas Benedictow ved Samfunnsøkonomisk Analyse tror Rogaland vil oppleve høy prisvekst på boliger fra 2025 framover.

På pristoppen

På kortere sikt forventer han at effekten av høye renter vil dominere, og at boligprisene faller gjennom høsten og inn i neste år. – Men vi tror at boligprisen begynner å



Administrerende direktør i Eiendom Norge, Henning Lauridsen, frykter økt arbeidsledighet for arkitekter, rådgivere, bygningsarbeider og salgsmedarbeidere som følge av rekordlav boligbygging. Foto: Eiendom Norge

øke igjen i løpet av sommerhalvåret neste år. Samlet for prognoseperioden 2022-2026 venter vi en boligprisvekst i byen på 12,7 prosent. Det er høyt i forhold til de andre

«Salget av nye boliger nå er det laveste siden bankkrisen mellom 1988 og 1992».

Henning Lauridsen

byene vi lager prognoser for. Kun i Oslo og Kristiansand ventes høyere samlet vekst.

Krise

Henning Lauridsen i Eiendom Norge sier fallet i salget av nye boliger bidrar til at bruktboligmarkedet er sterkere enn det ellers ville vært, fordi det ikke blir utsatt for samme tilførsel av nye boliger som tidligere.

– På kort sikt innebærer fallet i salget av nye boliger at prisene på bruktboliger i stor grad har «overlevd» at styringsrenten har økt fra 0 til 4 prosent på snaue to år. På lang sikt kan fallet føre til bratt prisvekst i pressområder fordi boligbehovet bygger seg opp i takt med befolkningsveksten. Når nyboligkjøperen kommer tilbake og igjen kjøpekraften stiger, kan prispresset bli ganske stort enkelte steder.

Økt arbeidsledighet

Han opplever at mange prosjekter nå legges på is, og at ingenting indikerer at markedet vil ta av med det første.

– Salget av nye boliger har vært på et lavt nivå i et års tid. Normalt tar det omkring et halvt år fra salgsstart på et nyboligprosjekt til byggestart. Det betyr at antall igangsettinger er fallende. Etter hvert som entreprenørene blir ferdige med pågående prosjekter, vil ordrebøkene kun være halvfulle hos mange. Det betyr arbeidsledighet for arkitekter, rådgivere, bygningsarbeider og salgsmedarbeidere. Det har allerede vært noen konkurser blant utbyggere og flere kan komme blant de som har stram likviditet, sier Lauridsen.

Tror trenden vil fortsette

I løpet av de siste fem årene er det bygget totalt 2.527 nye boliger i Stavanger. I femårsperioden fra 2013-2017 ble det til sammenlikning bygget 4.273 nye boliger. Det er en nedgang på 51 prosent.

Noe av årsaken skyldes lavere befolkningsvekst i den siste perioden, men langt fra alt. Økte renter, inflasjon og høyere byggekostnader har ført til at mange sitter avventende på boligjerdet.

I løpet av de åtte første månedene i år er kun 380 nye boliger bygget – det vil si

boliger med midlertidig brukstillatelse eller ferdigattest

I Rogaland har salget av nye boliger har gått ned med 43 prosent bare det siste året, og igangsettingen av nye boliger med 31 prosent det siste halve året.

Daglig leder i Solon Eiendom,

Rune Schive Hognestad, tror trenden vil fortsette ut året og at vi ikke vil få en bedring før om et års tid. Det skyldes at kostnadene til bygging har økt mer enn boligprisene.

– Det blir vanskelig å selge til boligpriser markedet aksepterer. Økte

Det bygges færre boliger i både Stavanger og Rogaland. Det kan føre til sterke prisvekst om få år.



renter bidrar i tillegg til at færre kjøper ny bolig, påpeker han.

Stoppe opp

– Hvilke konsekvenser har dette for boligmarkedet?

– Boligbyggingen vil stoppe opp. Samtidig vil det bli et underskudd på nye boliger som på sikt vil bidra til økte boligpriser.

Han tror at en hel del boligprosjekter blir utsatt på grunn av at en ikke klarer å sette sammen en bærekraftig kalkyle.

– For byggebransjen vil dette bety at det blir mindre eller for lite arbeid i forhold til den kapasiteten bransjen har i dag. Et realistisk utfall blir da oppsigelser, sier Rune Schive Hognestad.

Kan bli vanskelig

Guttorm Skretting er storbydirektør for Stavanger i Nordr. Han tror de neste seks til ni månedene vil bli vanskelige i forhold til salg av nye boliger, og frykter arbeidsledighet i byggebransjen allerede til vinteren – dersom det ikke blir solgt tilstrekkelig til å vedta byggestart.

– Stor forskjell i pris mellom nye og brukte boliger er hovedårsaken. Det er mer usikkerhet i forhold til hvor høyt



Daglig leder i Salon Eiendom, Rune Schive Hognestad.



Guttorm Skretting er storbydirektør for Stavanger i Nordr.

renten vil stige enn høy rente i seg selv, og usikkerhet rundt salg av eksisterende bolig ett til to år fram i tid.

– Hvilke konsekvenser har dette for boligmarkedet?

– Dersom befolkningsveksten fortsetter, kan det bli et oppdemmet

behov for boliger som kan resultere i en sterkere prisutvikling i boligmarkedet. Prisene må opp både i det korte og det lange bildet og alt tilsier at prisene vil stige mer i Rogaland enn ellers i landet. Det skyldes også lav ledighet, høy lønn og befolkningsvekst.



THE VILLA

BY FROGNER HOUSE

Nytt boutique-hotell
med 44 delikate suiter

I STAVANGER SENTRUM



THEVILLAFROGNERHOUSE.NO

FROGNER HOUSE
HOTELS & APARTMENTS



Site 4016





Bli medlem i On-Site
og få ekstra gode
earlybird priser.

For neste generasjon byggere.

På Site 4016 jobber du under samme tak som dine samarbeidspartnere. Her får bygg- og anleggsbransjen tilgang til de mest moderne fasiliteter teknologien kan by på. I februar 2024 åpner i tillegg vårt flaggskip ARK. Her kan du mingle, bygge relasjoner og oppleve fremtidens arbeidsplass i vårt nye kunnskaps- og utviklingsentrum for neste generasjon byggere.

Les mer på site4016.no

SMEDVIG★



Ullandhaug - et innovasjonsdistrikt?

Rune Dahl Fitjar · Professor i innovasjonsstudier og leder for Senter for innovasjonsforskning

«Før var det fossefallene som var utgangspunktet for norske industrieventyr. I dag er det innovasjonsdistrikt som står for verdiskapingen». Det var programbeskrivelsen av debatten om innovasjonsdistrikt under Arendalsuka, med utspring i Stavanger kommune og Universitetsfondets planer om å gjøre Ullandhaug til et innovasjonsdistrikt.

Mens den energiintensive industrien for et århundre siden var avhengig av nærhet til energi, må dagens kunnskapsintensive næringsliv ligge nær institusjoner som utvikler kunnskap. Det er i hvert fall premisset bak tenkningen om innovasjonsdistrikt.

I Norge var Oslo Science City først ute med begrepet. De har samlet universitet, forskningsinstitutter, universitetssykehus og innovasjonsmiljøer i et område av byen. Høres det kjent ut? Joda, vi har mye det samme på Ullandhaug. Siden 1960-tallet har området vært avsatt til universitetsformål, og det er i dag hjem for UiS, Norce, Innovasjonsparken, Validé og snart SUS, for å nevne noen. Det vi mangler, foruten et fengende navn på engelsk da, er en felles identitet og en felles arena for aktørene.

Internasjonalt var innovasjonsdistrikt opprinnelig en beskrivelse på en trend hvor store bedrifter flyttet inn i sentrum av byene. I stedet for Silicon Valley, med sine digre kontorcampuser og store avstander, fikk vi Kendall Square i Boston, hvor bedriftene ligger tett i tett, sammen med oppstartsbedrifter og inkubatorer, og med MIT som nærmeste nabo. Man gikk fra vertikal spredning av innovasjonsaktivitet over et stort område til horisontal organisering hvor innovative selskaper ble stablet i høyden. Senere har begrepet blitt utvidet til også å favne om andre modeller. Det kan være gamle industriområder som blir tatt i bruk til nye formål, eller det kan være campuser som gjøres mer urbane gjennom fortetting og tilrettelegging for ny aktivitet.

Identitet, infrastruktur og interaksjon

Den siste modellen er antakelig mest aktuell for Ullandhaug. Av ord som kan brukes om Ullandhaug, ligger kanskje ikke bymessig og urbant fremst på tungen.

Ullandhaug har store avstander og få sentrale samlingssteder. Det er lite som skjer etter klokken 16, med begrensede tilbud innen både handel og servering. Det er også forholdsvis krøkkete å komme seg til og fra. Bussene til sentrum går via Madla eller Hillevåg, stort sett uten kollektivfelt, og den nye bussveien bygges i retning ut av byen. Fortetting og utvikling av tjenestetilbudet ville vært et løft for området.

De norske innovasjonsdistriktene er i mindre grad konsentrerte deler av byene. Oslo Science City strekker seg over et stort område, fra Majorstuen nært sentrum til Gaustad helt nord i byen. Trondheim Tech Port dekker like gjerne hele byen. Til felles har de at de typisk jobber med i hvert fall tre ting: Identitet, infrastruktur og interaksjon.

Dette kan det være behov for også på Ullandhaug. I dag snakker organisasjonene på Ullandhaug i begrenset grad med felles stemme, og det mangler en felles tenkning rundt utvikling av området. Utfordringene med infrastrukturen er omtalt over og vil bli tydeligere når det nye sykehuset åpner. Interaksjon er det mye av, men det finnes få arenaer for uformelle møter på tvers av organisasjonene, som felles kantiner, kafeer eller puber.

Bedre byutvikling

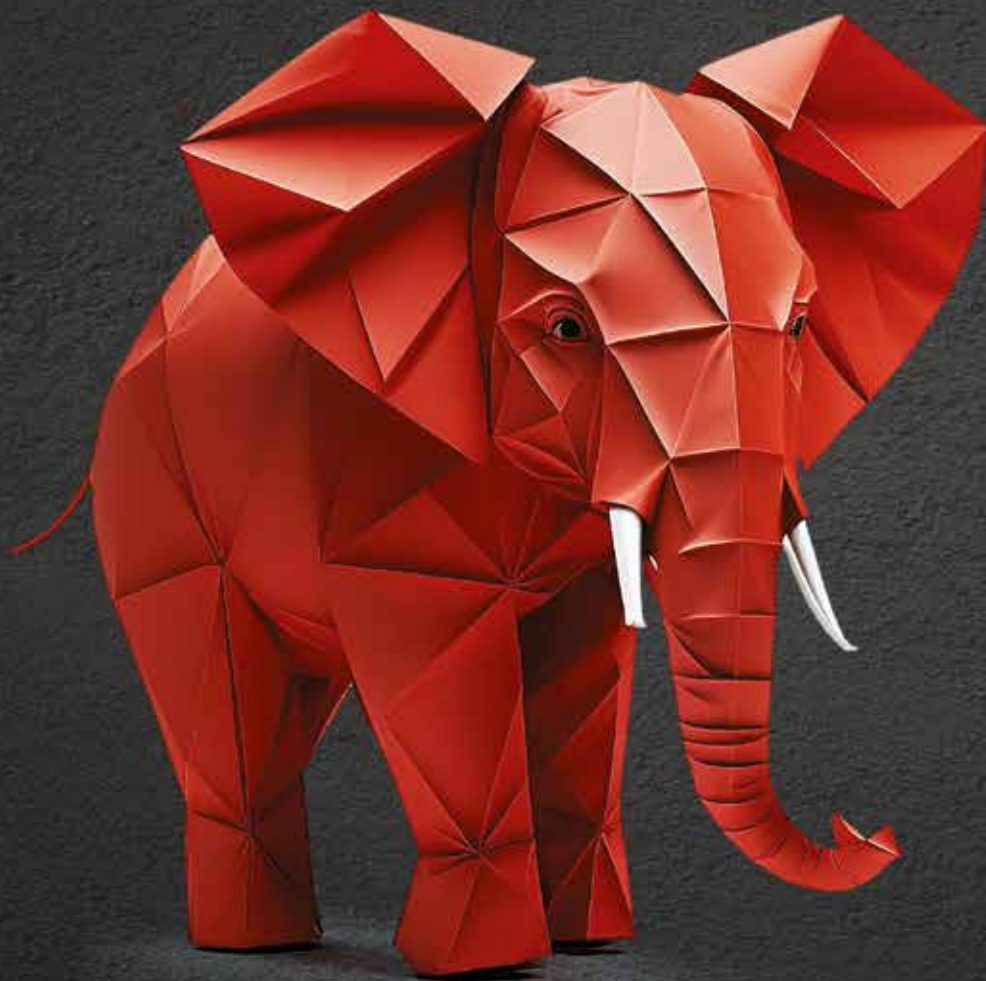
Fører innovasjonsdistrikter til mer innovasjon? Det er det ikke veldig gode beviser for. Det er riktignok mye forskning som viser at innovative bedrifter ofte konsentrerer seg geografisk. Det skyldes blant annet at kunnskap deles lettere over korte avstander. Forskning viser også at nærhet til universiteter kan bidra til innovasjon. Det er imidlertid betydelig mindre belegg for at aktive politiske forsøk på å samle innovativ aktivitet har positive virkninger. Slike tiltak gir ikke nødvendigvis verken mer samarbeid,

kunnskapsdeling eller innovasjon. Det er lite forskning spesifikt på innovasjonsdistrikter. I en studie av Tech City i London fant Max Nathan at etableringen førte til flere bedrifter, flere arbeidsplasser og økt tetthet i området. Det skyldtes imidlertid i hovedsak at innovative bedrifter flyttet dit fra andre deler av byen, ikke at de ble mer innovative av å lokalisere seg der.

I stedet for innovasjonspolitik er det kanskje riktigere å tenke på innovasjonsdistrikter som politikk for byutvikling, og der kan innovasjonsdistrikter ha noe for seg. De kan samle organisasjoner om mer helhetlig områdeutvikling og investeringer i kollektive goder. De kan bidra til fortetting og en mer bymessig utbygging, som skaper mer aktivitet og gir bedre forutsetninger for utvikling av tjenester. Og de kan sette området på kartet for lokale, nasjonale og internasjonale beslutningstakere. Faren er at innovasjonsdistrikt kan bli et motebegrep som er tomt for innhold. Det er også en risiko for at man forsøker å kopiere modeller som ikke passer hos oss. Akkurat som det var en dårlig idé for regioner verden over å kopiere Silicon Valley, er det neppe lurt å importere byutviklingsmodeller fra amerikanske og europeiske storbyer. Vi trenger kunnskap om hvilke utfordringer som finnes hos oss og hvordan disse best kan løses.

På veien videre må Innovasjonsdistrikt Ullandhaug finne sin egen identitet. Den må være forankret i behovene til de som bruker området i dag og til de som skal bruke det i fremtiden. Aktørene må ha realistiske forventninger til hva som er mulig å oppnå, samtidig som det må leveres konkrete resultater av arbeidet. Lykkes det, kan Ullandhaug bli et stadig mer sentralt område i byutviklingen.

OVERRASK ANSATTE OG KUNDER MED EN JULEHILSEN!



**SJEKK UT HØST- OG
JULE KATALOGEN HER!**



A woman with short grey hair, wearing a light blue button-down shirt and a black apron, stands in a bar or kitchen. The background is blurred, showing shelves with bottles and warm lighting. The apron has a logo that reads "FJORDHAM HOTELL".

Hotellsjef Marianne Wilhelmine Andreassen

Gi høsten en solid kickstart

Etter omfattende oppgraderinger er det en fornøyelse å kunne tilby næringslivet nye og moderne fasiliteter! Velkommen til inspirerende omgivelser, et imøtekommende vertskap og et helt nytt matkonsept basert på lokale råvarer.



La roen senke seg - og åpne for nye ideer!



Velkommen til Fjordbris Hotell i Østhusvik

- Ligger i idylliske omgivelser en halvtime fra Stavanger sentrum
- Vi tilbyr fasiliteter som innbyr til kreativitet og produktivitet
- Spesielt tilrettelagt for ledergrupper, avdelinger og SMB-markedet
- Gjenåpnet i sommer etter omfattende oppgraderinger



Moderniserte fasiliteter tilrettelagt for workshops, kurs og konferanser

- Inspirerende møterom med oppdatert teknisk utstyr
- Romslige leiligheter med tre og fire soverom - eller enkeltrom
- Vi skreddersyr aktivitetsspakker sammen med våre partnere



Spennende meny basert på lokale råvarer i verdensklasse

- Nykomponert meny med fristelser for alle ganer
- Dagens lunsj baseres på sesongens aller beste råvarer
- Oppgradert kjøkken, resturantsal og loungeområde



Prøv vår nye møtepakke

- Møterom med standard teknisk utstyr
- Fukt, kaffe, te og isvann serveres hele dagen
- Lunsj med dessert, kaffe og te
- Alt dette for kun kr. 690,- per deltaker!

Interessert? Kontakt oss i dag!

Ta en uforpliktende prat med Marianne på 922 33 900 eller send oss en forespørsel på post@fjordbris.no

Fristet, men ønsker mer informasjon? [Besøk fjordbris.no](https://www.fjordbris.no)



**FJORDBRIS
HOTELL**



Statsforvalteren i Rogaland, Bent Høie, trakk frem bærekraftsmål nummer 17 og samarbeid mellom privat næringsliv og offentlig sektor som særdeles viktig. Foto: Marius Johnsen



Store nasjonale og internasjonale bedrifter besitter betydelig påvirkningskraft, men grønnvasking blir fort gjennomskuet av forbrukerne, forklarte Kornelia Minsaas på Pionér 2023. Foto: Marius Johnsen

– Klarer vi å være best i klassen på dette området, så er det vårt største konkurransefortrinn

Bent Høie, statsforvalter

I et vakkert naturskjønt bakteppe på Flor & Fjære ble bærekraftskonferansen Pionér 2023 avholdt torsdag 21. september. Med 220 deltakere var interessen stor rundt bærekraftige løsninger. På agendaen sto Rogalands muligheter til å lede an i bærekraftig utvikling.



Steinar Gulaker: Daglig leder i Haugstad Møbel, Steinar Gulaker, viste hvordan de har iverksatt sirkulærøkonomi i praksis. Foto: Maria Mår Johansen



220 deltakere tok turen til bærekraftskonferansen Pionér 2023 som ble avholdt på Flor & Fjære. Foto: Marius Johnsen



Deltakerne på Pionér-konferansen fikk demonstrert praktiske eksempler på bærekraftige løsninger og sirkulær økonomi i praksis. Foto: Maria Mår Johansen

Statsforvalter Bent Høie var klar i sin tale: Rogalands fremtid ligger i evnen til å restaurere og gjenbruke allerede utbyggede arealer. Ifølge Høie er dette ikke bare en regional nødvendighet, men også en gylden mulighet til å skape et globalt konkurransefortrinn. Ved å lede an i utviklingen av bærekraftige løsninger for restaurering av utbyggede arealer, kan Rogaland posisjonere seg som en bærekraftig pioner på den globale scenen.

– Det er billigere å bygge på dyrkt mark. Ja, kortsiktig. Men hva etterspør det internasjonale kapitalmarkedet? De vil i fremtiden ikke akseptere at en bygger ned natur og matjord for å etablere virksomheter, påpekte Bent Høie.

Høie fremhevet at en slik tilnærming vil åpne markeder ikke bare i andre norske byer, men også internasjonalt, der urbane områder over hele verden står overfor lignende utfordringer med arealbruk og bærekraft.

– Det er dette som er fremtiden, og hvis vi klarer å være best i klassen på dette området, så vil det representere et stort konkurransefortrinn, forklarte Høie.

Samtidig understreket Høie viktigheten

av samarbeid mellom offentlige og private aktører for å nå bærekraftsmålene, nemlig FNs bærekraftsmål nummer 17, som handler om samarbeid for å nå målene. Han påpekte at vi i Rogaland har en lang og god tradisjon for samarbeid på tvers, og at samarbeid er essensielt.

Kornelia Minsaas var også en av talerne under Pionér 2023. Med bakgrunn som økonomiprofil, SoMe-kreatør, og spareentusiast, har Minsaas gjennom flere år delt innsikt i smarte forbrukerstrategier og bærekraftstiltak. På konferansen poengterte hun viktigheten av ærlighet og klarhet i kommunikasjonen rundt bærekraftsinitiativer.

– Ikke overkommuniser, det blir bare kleint, uttalte Minsaas under sin tale, og delte en anekdote om en flybillettbestilling der kunden ble tilbudt en ti-kroners donasjon for å redde regnskogen.

– Hvem tror at den tieren hjelper?, spurte hun retorisk, før hun la til at den hjelper i alle fall på flyselskapets bærekraftsrapportering.

Minsaas' innlegg var en påminnelse om å unngå overkommunikasjon av

bærekraftstiltak, og heller la initiativene flyte naturlig inn i virksomhetens strategi. Hennes budskap resonerte godt med andre innlegg, inkludert Steinar Gulaker som snakket om hvordan Haugstad Møbel har iverksatt sirkulærøkonomi i praksis.

NRKs «Sløsesjokket» avdekket at 200 lastebiler ukentlig dumper brukte kontormøbler i Norge på søppeldynga. Haugstad Møbel, som leverer til skoler, barnehager, sykehus, og flere, tar tak i dette avfallsproblemet.

– En smart fabrikk krever solid planlegging rundt sirkulærøkonomi, bærekraft og samfunnsbygging, sier Steinar Gulaker, daglig leder i Haugstad Møbel.

«Hubben» er et prosjekt mellom Haugstad Møbel, Hå kommune, Ungt Entreprenørskap og fem ungdomsskoler i Hå. Her får unge designere og gründere redesigne brukte Haugstad møbler, og forlenger produktets levetid, samt får praktisk erfaring med forretningslivet fra design til salg, med fokus på FNs bærekraftsmål og sirkulærøkonomi.

– På lang sikt er dette vår viktigste bærekraft, hvor mennesket står i sentrum, konkluderte Gulaker.



Ektefellen Finnes – og Erna gikk i den

FINN EIDE · partner i Haver Advokatfirma AS

Vi har lagt bak oss et kommune- og fylkestingsvalg. Høyre-siden, med Høyre i tet, gjorde rent bord i våre trakter, samt i Oslo. Den saken som har fått mest oppmerksomhet i tilknytning til valget handler likevel ikke om valget, men om hva som ble kjent etter valget.

Vi snakker om Sindre Finnes, Ernas ektefelle, som har handlet aksjer i stor stil mens Erna Solberg var statsminister. Det er spørsmål knyttet til habilitet, innsidehandel, ansvar, utroskap, moral og om valget ville fått en annet utfall om saken hadde blitt kjent før valget – og ikke etter.

Jeg skal ikke mene noe om hva utfallet av valget hadde blitt, om Finnes' aksjehandel var blitt kjent før valget. Jeg skal mene noe om Finnes' aksjehandel, men først litt om Erna Solbergs habilitet. Jeg velger da å tro Erna når hun sier at hun har vært uvitende om ektefellens omfattende aksjehandel – at han bevisst har forledet henne. Jeg vil også synse litt om Ernas ansvar for å holde seg orientert basert på forutsetningen om at Sindre uttrykte at her var alt i sin skjønneste orden.

Retrospektiv inhabil

Erna sa selv i pressekonferansen da saken ble lagt frem at hun hadde vært inhabil mange ganger i sin statsministertid som følge av det hun nå hadde fått rede på om Finnes' aksjehandel. Så lenge man stoler på at Erna ikke visste om ektefellens aksjeposisjoner, er det vanskelig å se at hennes vurderinger og avgjørelser har vært påvirket av mannens aksjer i diverse selskap. Når det er sagt, er det ikke nok at man rent faktisk ikke er i «offside» – hvis forholdet er «egnet til å svekke tilliten» til hennes «upartiskhet» er hun i retrospektiv inhabil. Erna kunne lite gjøre da hun sto i situasjonen – og har ikke direkte forsømt seg i å vurdere egen habilitet. Vedtak som er fattet kan likevel bli vurdert omgjort, siden de etterfølgende forhold opplagt er «egnet til å svekke tilliten» til avgjørelsene hun deltok i. Om det skjer, tror jeg imidlertid er urealistisk.

Burde gjort mer?

Det neste en må spørre seg om, er om Erna burde gjort mer for å undersøke om Sindre Finnes' opplysninger om sin aksjehandel var riktige. Som ektefeller bør man kunne

stole på hverandre – og det er vanskelig å se at Erna er å klandre for at hun la til grunn hva Sindre opplyste om. Når det likevel skjer – at ektefeller ikke kan stole på hverandre – må en spørre seg om «systemet» er godt nok.

Hadde Erna vært partner i et stort revisjonsselskap – eller vært leder i et finanskonsern – ville hun og hennes nærstående blitt undergitt et helt annet kontrollsystem enn hva hun ble som statsminister. Da ville hun blitt avkrevd skattemelding med vedlegg for både seg selv, ektefelle og hjemmeboende barn –

«Hadde Erna vært partner i et stort revisjonsselskap – eller vært leder i et finanskonsern – ville hun og hennes nærstående blitt undergitt et helt annet kontrollsystem».

Finn Eide

hvert år, for internkontroll. Finanstilsynet ville sjekket de samme opplysningene år om annet – og i det hele tatt ville det vært et system for å unngå spørsmål om uavhengighet, innsidehandel, korrupsjon og annen styggedom. Et slikt kontrollsystem mangler fullstendig i statsapparatet – og det bør umiddelbart etableres, gjeldende både overfor statsråder, stortingspolitikere og embetsverk. Staten er flink til å pålegge andre regler – og håndheve disse strengt – men naiv når det gjelder å kontrollere uregelmessigheter i egne rekker. Basert på de siste års hendelser, der toppolitikere er blitt tatt for juks, stjeling, korrupsjon,

skatteunndragelse, innsidehandel og det som verre er, er det på høy tid å få på plass et omfattende kontrollsystem.

Fortrinn

Når det gjelder Sindre Finnes' aksjehandel, som altså har foregått i stort omfang i det skjulte, er det mye som kan tyde på at dette kan rammes av innsidereglene – og uansett må en kunne si at hans (antatte) kunnskap om f.eks. nedstengning av samfunnet under pandemien – har gitt ham urimelige fortrinn i markedet. SMK skal ha orientert Finnes om at en statsministergemal ikke bør handle i enkeltaksjer – og Finnes skal feilaktig ha orientert SMK at han kun var eksponert i et par navngitte selskaper. Finnes har dermed ikke bare forledet sin ektefelle, statsministeren, han har holdt SMK for narr også.

Det snakkes om at Erna og Høyre «kaster Sindre Finnes under bussen» - og kynisk klamrer seg til sin makt. Dersom en legger til grunn at historien som fortelles er riktig – hvilket Sindre Finnes langt på vei bekrefter, kan man verken klandre Erna eller Høyre for at de legger de faktiske forhold til grunn. Politiske motstandere kan selvsagt spekulere og konspirere, men det er ikke særlig ryddig av dem.

Oppsummert, vi har et regelverk som er såre enkelt å forholde seg til – det er klart og tydelig. Det som mangler er en erkjennelse av at politikere og deres nærstående, sikkert også embetsverket, ikke er noe ærligere enn resten av befolkningen. Staten har vært for naiv. Statsråder, stortingspolitikere, embetsverk, og kanskje også lokalpolitikere, må undergis kontroll, for å sikre at de – og deres nærstående – ikke misbruker sine posisjoner. Får politikerne – og deres nærstående – fortsette i fri dressur som nå, mister man tilliten til både politikere og demokratiet. Det må ikke skje.

PS! For god ordens skyld skal det opplyses at undertegnede er medlem av Høyre og valgt inn i kommunestyret i Stavanger fra høsten 2023.

Attraktive industritomter i Stavanger- regionen!

K2 er en regional eiendomsutvikler med lokal forankring. Vi utvikler industritomter og bygg fra Dusavik i nord til Vagle i sør.

Regulerte og byggeklare tomter venter på dine prosjekter: Dusavik, Risavika, Forus, Vagle Næringspark og Sandnes Øst.

Det er mange fordeler med nytt bygg

Det er enklere å optimalisere logistikken. Du får mer energi- og miljøeffektive løsninger. Lettere å etterkomme ESG-krav. Trivselen går opp. Det samme gjør effektiviteten. Sykefraværet går ned, og du blir mer attraktiv for nye medarbeidere.

Alt i alt: bedre totaløkonomi.



K2
Stavanger

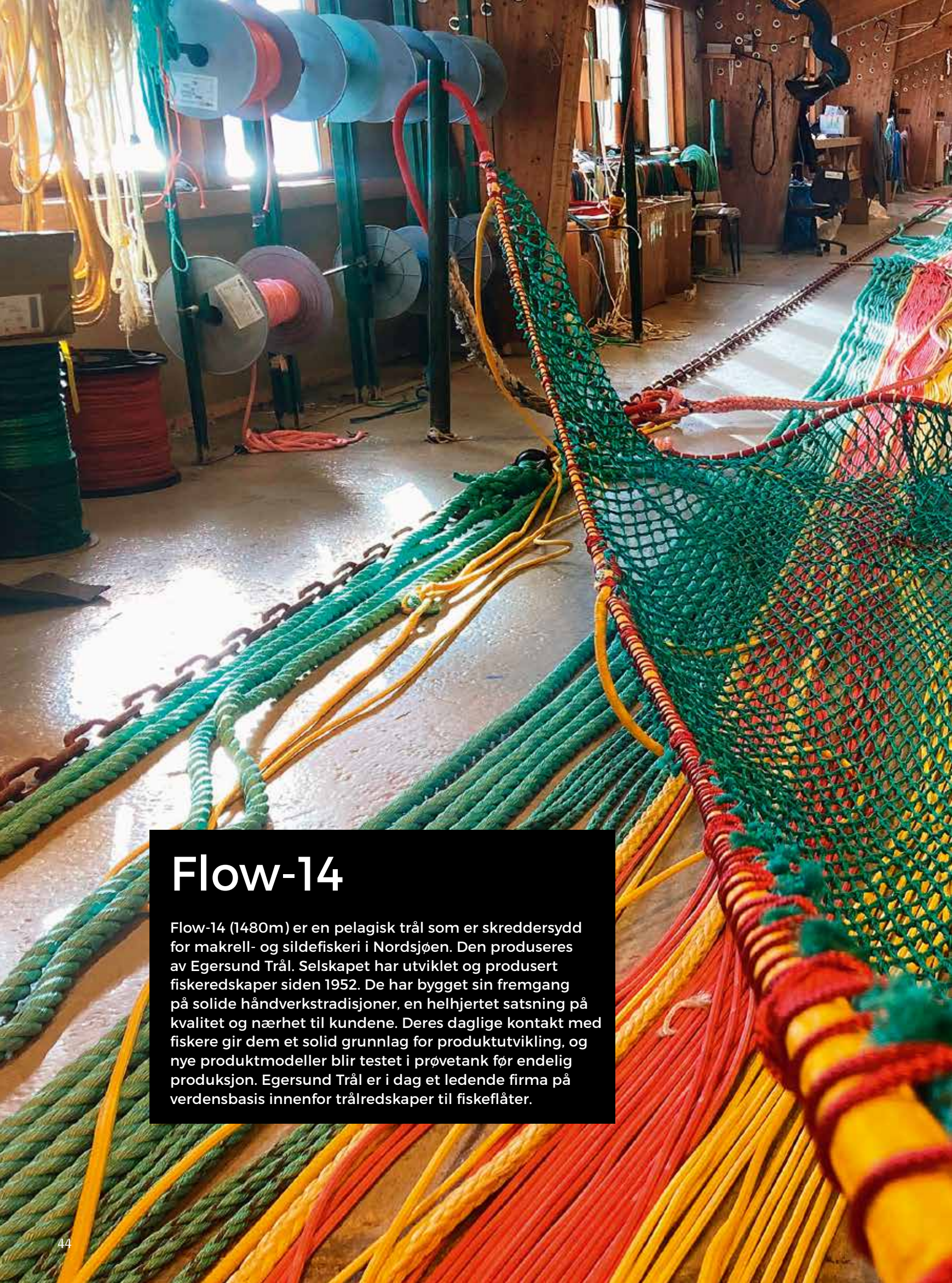
Ta kontakt i dag!

Gjermund Øren, 913 85 876 / go@k2-stavanger.no
Eirik Houge, 477 07 707 / eh@k2-stavanger.no

Lars Hertervigs gate 5, 4005 Stavanger
k2-stavanger.no

Prosjektpartnere:

Relog • Sandnes Tomteselskap • NorSea Eiendom • Magirus



Flow-14

Flow-14 (1480m) er en pelagisk trål som er skreddersydd for makrell- og sildefiskeri i Nordsjøen. Den produseres av Egersund Trål. Selskapet har utviklet og produsert fiskeredskaper siden 1952. De har bygget sin fremgang på solide håndverkstradisjoner, en helhjertet satsning på kvalitet og nærhet til kundene. Deres daglige kontakt med fiskere gir dem et solid grunnlag for produktutvikling, og nye produktmodeller blir testet i prøvetank før endelig produksjon. Egersund Trål er i dag et ledende firma på verdensbasis innenfor trålraskaper til fiskeflåter.

MADE IN DALANE



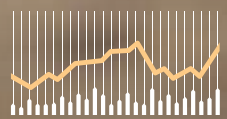
Pia Tjelta, investor

Lev rikt

Du blir ikke nødvendigvis lykkelig av mer penger. Men det er godt å se at pengene kan vokse. SKAGEN har forvaltet formue for privatpersoner, selskaper og profesjonelle investorer i snart 30 år. Vi kan dette. Bruk oss som partner for å nå de finansielle målene dine. Hva som ellers gir et rikt liv, vet du best selv.

30 år med sunn fornuft

Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning.
Prospekt og nøkkelinformasjon er tilgjengelig på www.skagenfondene.no/fond



SKAGEN

Del av Storebrand

NORGES BESTE AKSJEFOND
SKAGEN Global og SKAGEN Kon-Tiki
Kåret av Dine Penger 2023

Lagkapteinen fra nord

I snart tre år bygget hun møysommelig relasjoner. Mens andre satset på ett kort helt frem til stemmelokalene stengte, valgte Sissel Knutsen Hegdal (57) i det stille å fokusere på laget. Sett i etterkant var det kanskje ingen dum idé?

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON

– Jeg ønsker å være ordfører for alle, sier påtroppende ordfører i Stavanger, Sissel Knutsen Hegdal.



Det gikk som det gikk. Allerede valgnatten var avtalen klar. Selv om det skulle gå et par døgn før den kunne offentliggjøres, først og fremst fordi 1000 stemmer som aldri var talt plutselig dukket opp fra intet, var hun selv aldri i tvil om at laget kom til å stå samlet.

– Nei, jeg var ikke det. Jeg er ikke naiv, og jeg vet at politikk også handler om posisjoner. Fire nye år i opposisjon er lang tid. Men jeg stolte på dem, og ble holdt løpende orientert. Om man ikke stoler på hverandre, vil ikke et slikt samarbeid fungere.

Stavangers påtroppende ordfører kjenner både på forventningen og energien. Hun gleder seg til å ta fatt.

– Med visshet om at vi har et flertall i ryggen, har jeg en god følelse for at dette kommer til å gå bra og at vi får gjennomført den politikken vi ønsker.

– Hvordan ville du taklet et resultat som tilsa at Høyre og samarbeidspartiene ikke fikk flertall?

– Det hadde gått fint. Det sa jeg også til familien i den siste hektiske innspurten. Jeg ville uansett hatt et godt liv. Men det ville vært et annet liv, med en annen form. Selvfølgelig hadde jeg blitt skuffet, men mest fordi det var så mye jeg gledet meg til å ta fatt på.

Sissel versus Kari

Hun hadde lyst på jobben. Slik har det ikke alltid vært. Da Leif Johan Sevland i sin tid annonserte sin avgang som ordfører, var Sissel Knutsen Hegdal en høyaktuell kandidat. Den gang sa hun nei.

– Da var jeg privat inne i en travel periode med barn i skolealder. Nå har jeg vært politisk aktiv i over tjue år, og er i en helt annen situasjon.

Mye har vært sagt og skrevet om at Arbeiderpartiet. Gjennom bilder og slagord, valgte partiet en personfokuseret valgkampstrategi. Kommunevalget i Stavanger førte til at Ap fikk sin høyeste oppslutning på åtti år, og at partiet vant fire nye mandater. Men flertallet forsvant. Folkets parti hadde vært utradert lenge før valget, og da opptellingen av de siste stemmene var endelig, hadde tre av de gjenværende fire partiene i flertallskoalisjonen tapt fem mandater.

Sissel Knutsen Hegdal og hennes lag valgte en annen strategi, og spilte på felleskapet.

– «Sammen» har vært en bærebjelke for hvordan jeg ønsker å jobbe som politiker, ikke bare i kommunestyret, men også i forhold til alle andre. For meg representerer «sammen» en helt annen retning, visjon og budskap.

Systematisk

Noe av det hun selv er mest stolt over er det samarbeidet hun opplever at opposisjonen de siste fire årene har klart å bygge. Selv har hun hatt rollen som både pådriver, lagleder og kaptein.

– Dette arbeidet er jeg veldig stolt over. Årsaken til at jeg er innstilt som ny ordfører er at vi over tid systematisk har

bygget relasjoner og kjennskap. Vi stoler på hverandre og står ved det vi sier.

– Hvor mye tid har du lagt ned i dette arbeidet?

– Veldig mye. Vi har hatt flere heldagssamlinger, faste mandagsmøter, middager, vi har dratt på idrettsarrangement sammen, utvekslet informasjon, fordelt ulike invitasjoner der tilstedeværelse har vært viktig. Dette er mennesker jeg liker og er glad i. Skal vi være viktige for Stavanger, må vi også ha det fint sammen. Høyre er et større parti med mer ressurser, derfor har det også vært viktig å dele. Derfor sto vi heller ikke alene med en container på Domkirkeplassen under valgkampen, men sammen med våre samarbeidspartier.

«Årsaken til at jeg ble valgt til ny ordfører er at vi over tid systematisk har bygget relasjoner og kjennskap.»

Sissel Knutsen Hegdal

Samarbeid

– Hvordan har du opplevd det politiske samarbeidet mellom de to blokkene i Stavanger de siste fire årene?

– Alle har et ansvar for at det samarbeidet skal være så godt som mulig, men først og fremst vil det ligge på ordfører og de som leder utvalgene. Det har med deling av informasjon å gjøre, oppsett av møter, tid man setter av, involvering og at man tenker det er viktig at også opposisjonen er tett på. Jeg opplever nok at vi har hatt et byråd light. Formannskapsmodellen legger opp til at vi kan samarbeide på tvers av partiene. Min opplevelse er at det har vært veldig liten vilje til å lytte til det opposisjonen har kommet med. Det er synd. Jeg tror det kan komme gode forslag både fra Rødt, Frp og sentrum. Men dette er noe jeg vet at mindretallet var opptatt av også i forrige periode. Jeg håper vi sammen skal klare å snu dette i tiden som kommer. Stavanger-regionen står overfor store utfordringer og det krever en vilje til å løse utfordringene sammen på tvers av de politiske skillelinjene.

Rekrutteringslaget

På mange måter har Sissel Knutsen Hegdal måttet bygge et nytt Høyre-lag. Partiet har ikke vært like flinke i rekrutteringsarbeidet som Arbeiderpartiet lokalt de siste årene.

– Vi tok tak i dette i inneværende periode. Høyre har på mange måter vært en kjerne av representanter som har fulgt partiet tett gjennom flere perioder. Foran årets kommunevalg var sju av åtte kumulerte helt nye på listen i Stavanger, med et unntak har de sju ingen politisk erfaring fra kommunestyret. Det har vært et bevisst valg. Men vi har nok vært for mye den samme stammen i formannskapet, den stammen som også har hatt de sentrale ledervervene. Nå blir det veldig viktig å bygge opp de nye, også ved hjelp av mange erfarne som heldigvis er valgt inn i kommunestyret og som går på en ny periode.

Bakgrunn

Sissel Knutsen Hegdal er født og oppvokst i Harstad. Etter videregående dro hun til Tromsø for å studere, først matematikk og økonomi, deretter juss. Hun kom til Stavanger i 1992, jobbet som advokatfullmektig i to år, og drev i mange år også sitt eget advokatkontor i tillegg til å være politisk aktiv.

– Politikken tok veldig mye tid og plass. På advokatkontoret var jeg både IT-ansvarlig, vaktmester, renholder, sekretær og advokat. Det var ikke mye tid jeg hadde til å drifte firmaet.

I motsetning til mange andre, hadde Sissel Knutsen Hegdal ikke politisk aktive foreldre, og var heller aldri med i noe ungdomsparti. Interessen ble vekket gjennom engasjementet som ble tent da barna var små – i styret i barnehagen og som mangeårig leder av FAU.

– Dersom jeg ikke hadde gått inn i FAU, hadde nok aldri Høyre tatt kontakt.

– Hva er de viktigste oppgavene du vil ta fatt på som ordfører?

– Det er ikke en, men mange.

Byutvikling er veldig viktig for meg. Stavanger vedtok en sentrumsplan i juni i 2019, og jeg ønsker å komme i gang med Holmen og Østre Havn med alle de arbeidsplassene og boligene vi ønsker i sentrum. Det er så viktig at vi får realisert alle de planene som foreligger, og at ting ikke stopper opp. Samtidig er jeg også opptatt av at både Judaberg og Vikevåg skal videreutvikles som sentrum. Er det noe jeg brenner for, er det hele kommunen. Vi må også sikre stabile og forutsigbare rammevilkår for næringslivet. Og så har jeg et stort engasjement for at de som i dag står utenfor arbeidslivet skal få en mulighet.

Bedre relasjoner

– Hva er den største utfordringen for regionen i dag?

– Jeg tror vi må sette oss oftere på et fly til Oslo, og forbedre våre relasjoner til både Stortinget og politisk ledelse. Vi må invitere oss selv inn på møter og få fram situasjonen Stavanger-regionen står i, både når det gjelder infrastruktur og næringsliv. Vi må være tydeligere i prioriteringer og behov. Den omstillingen vi står i er viktig for hele Norge, og her må Stavanger lede



Sissel Knutsen Hegdal har lang erfaring fra politikken, og har både vært gruppeleder og leder for flere utvalg.

an. Jeg ønsker å være aktiv og ta initiativ, gjerne sammen med mine ordførerkollegaer i regionen, og også utfordre våre egne stortingsrepresentanter på hva de kan gjøre for oss. Vi kan eksempelvis ikke ha en situasjon hvor vi sitter med strømpriser som er mange ganger høyere enn Bergen og Oslo, og de konkurranseulempene dette medfører for våre bedrifter.

– Hvordan vil du at folk skal merke at et nytt flertall har overtatt makten?

– Jeg ønsker å være ordfører for alle. Det innebærer lav terskel for å være tilgjengelig for en prat, at folk tar kontakt. Ideene, gründerskapet, fagligheten og kunnskapen som er der ute, vil jeg gjerne ta del i.

Regionalt samarbeid

Den påtroppende ordføreren i Stavanger er svært opptatt av regionalt samarbeid, noe regionen etter hennes mening ikke har vært gode på de senere årene.

– Næringslivet vil merke at regionalt blir det et sterkere samarbeid, uten at vi skal miste Stavanger-fokuset. Vi har en flott næringsavdeling i Stavanger kommune, men vi må også se det store bildet. Alle må bidra, og alle må gå i seg selv. Energihovedstadsprosjektet er veldig bra. Kanskje kan vi dra erfaringer fra det inn på andre områder? Vi må snakke sammen, også med de andre kommunene utenfor storbyregionen Nord-Jæren.

– Er det behov for å formalisere et slikt samarbeid?

– Vi bør ha en møteplass. Noe kan være uformelt, men noe bør også være formalisert. Jeg har sett nærmere på den modellen de har i Kristiansand og Bergen. Det viktigste er at vi kommer i gang med prosessen og diskuterer dette sammen. Det er naturlig at noen av oss burde møtes hyppigere, men alle skal ha mulighet for å være med.

– Hvilke interesser har du utenfor politikken?

– Jeg er veldig glad i å lage mat, og glad i kultur – teater, litteratur og musikk – og idrett. Det er noen som tror det har vært et valgkamptriks å heie på Viking, men om man ser ti år tilbake i tid postet jeg akkurat det samme på sosiale medier da som nå

SISSEL KNUTSEN HEGDAL

- » Alder: 57 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, tre voksne barn
- » Aktuell: Påtroppende ordfører i Stavange



Legg årets julebord til Hjelmeland!

Vi organiserer inn- og utreise, i tillegg overnatting om ønskelig.

KONTAKT OSS IDAG:
<https://smakenavryfylke.no>
 Tlf: 474 81 798 / 452 49 862
 E-post: torsten@smakenavryfylke.no





De vil lære deg å mestre de digitale utfordringene

Disse tre damene har funnet hverandre i samhandling og samarbeid ved opplæring og integreringer på ulike felt gjennom Microsofts programvare. Prosjektet med Randberg Group har pågått snart i et år. Vi er svært godt fornøyd med utviklingen og samarbeidet med Evidi sier regnskapsleder i Randberg Group Anette Rekevik (i midten). Sandra Mathisen t.v og Hannah Fraas har vært tett på prosjektet fra Evidi.



KI, skytjenester, ERP og CRM. Du kan få hodepine av mindre. Når sanntidsdata blir forretningskritisk og optimalisering et krav fra styret er det godt å ha noen å snakke med. For eksempel Evidi på Larsamyra.

TEKST: GOTTFRED TUNGE FOTO: ANNA SILGJERD MONSTAD/BITMAP



Trim Tower. Det er noe med navnet og adressen Larsamyra 18 som språklig krasjer aldri så lite. Men i øverste etasje hos Evidi blir dette raskt konkret: I 2023 er så å si all kundebasert utvikling skybasert.

Skyene omgir ikke akkurat 5. etasje, men nesten all tillit og trygghet mellom kunde og konsulent hviler på Microsoft-løsninger i «clouden».

Atmosfæren i Evidis kontorer er preget av forsiktig ombygging og en slags stemning av at «her jobbes det». I mangel av sikker kunnskap om hvem de er og hva medarbeiderne gjør i sine glaserte kontorbur, er det med en viss undring man ser for seg hvor mange andre som akkurat her på dette enorme Forus-området, akkurat nå sitter klar for å ta fatt i sine innovative oppgaver. For en kraft de må utgjøre!

Uformelt og overlappende lagspill

Det er en uformell ledergruppe som kommer oss i møte. Ansvar og rollene til Frode Ree, Hannah Fraas og Tom Rune Espedal er like varierte som løsningene de tilbyr kundene.

De er tydelige, de forklarer godt hva og hvordan Evidi går fram, at ingenting er avklart før kunden og Evidi har lagt en grunnmur der oppdraget står klart. Lagspillet og samhandlingen igangsettes. Ikke ofte etter modellen Evidi har inngått og praktisert med Rema 1000 siden 2007, men deling og erfaringer fra andre er alltid på gang.

Rema 1000 og Evidi har samarbeidet tett med utviklingsressurser knyttet til ERP-integrasjoner og fått gode langsiktige resultater via tett kunnskapsbasert involvering fra begge.

Frode Rees bakgrunn som gründer og eier har en rolle som er spesiell og peker mest av alt mot kundefokus og innovasjonskraft. I både lange og korte drag kommer han tilbake til forankringen av Evidi, etablert først som eSeven i 2015, og som siden har fulgt et hovedspor ut fra sin geografiske plassering. Jæren og regionen har historisk forankring med en befolkning preget av sin praktiske bakgrunn og som forsterkes av teoretisk innsikt.

Dette er ikke i motsetning til de åtte andre kontorene Evidi har i Norge. Både



Evidis ledelse på Larsamyra legger opp til en formell stil i møtene med kunder. Å treffe den lokale tonen tidlig er viktig for å få gode resultater for kundene og for Evidi. Fra venstre Tor Rune Espedal, Frode Ree og Hannah Fraas.

disse og de tre kontorene i Danmark understreker selskapets visjon «Styrken ligger i helheten». Visjonen er rettet både internt og utad mot kunder som systematisk følges opp – før, under og etter.

Kunnskap og erfaring deles

– Deling er et nøkkelord, understreker Helge Kristoffersen, og fortsetter:

– Kunnskapen og erfaringen kundene sitter på, følger vi nøye opp for å dele med og utvikle våre egne ansatte ved alle kontorene. Samtidig foregår deling av kunnskap på tvers i egne avdelinger og i ulike prosjekter. Når dette gis nødvendig kraft, får vi tillit fra kundene og flinke medarbeidere som drivere for innovasjon og utvikling i hele bedriften.

Her bidrar også business-utvikler Hannah Fraa sterkt til oppfølging av kundene og rekruttering av nye medarbeidere. Til det siste – i hele regionen – ja, i hele landet er det underskudd på

«Med et riktig nettbasert ERP-system ligger alt til rette for at bedriften kan drive en effektivt, lønnsomt og med konkurransedyktige egenskaper på plass.»

Tom Rune Espedal

«Vi leverer kompetanse, kapasitet og teknologi som gir deg styrket handlingsrom og gjennomføringsevne. Vårt mål er å sikre at hver kunde har de beste forutsetningene for å nå sine strategiske og operasjonelle mål.»

Hannah Fraa

digital kompetent arbeidskraft.

Det er sannsynligvis en av årsakene til at bare 28 prosent av bedriftene i Norge har helintegreerte ERP-løsninger knyttet til sin HR-virksomhet.

I land vi kan sammenlikne oss med har 52 prosent av bedriftene ERP-løsninger på dette feltet.

– Evidi er i gang med og har fått gode og talentfulle medarbeidere ved å rekruttere folk som har praktisk bakgrunn og innsikt fra en produksjonsbedrift, lager eller innkjøpsprosesser. Dette er utvilsomt en fordel for all innovasjon når det implementeres nye forretningssystemer, sier Hannah Fraas.

Her er utfordringene store både fordi det utdannes for få, men også fordi utviklingen går så fort at det er krevende for studenter å være oppdaterte når de er ferdig utdannet. Evidi har egne opplæringsprogram og ordninger for å få studenter opp på rett kompetansenivå.

Kundene følges opp i webinar-skole

Ved å rekruttere bredere, viser det seg ofte at praktisk skolerte medarbeidere med god oppfølging vil kunne gå inn i digitale opplæringsstillinger.

– En slik bakgrunn gir ofte fordeler i forståelse og utvikling av data som skal samkjøres og integreres i en ERP-løsning. Samtidig følger vi dette opp med månedlige webinarer, teambaserte seminarer der kundene blir fulgt opp for eksempel når ulike oppgraderinger fra Microsoft skal implementeres, sier Fraas.

Evidi arrangerer også en årlig større kundebasert samling på Sola Strand Hotell med blanding av foredrag og kunnskapsdeling, gjerne så tett og bredt som mulig. Det bidrar også til gode relasjoner mellom kundene og oppfølgingen fra Evidis egne medarbeidere.

Kundenes utgangspunkt og forståelsen av de mange forskjellige utfordringene som preger kundehenvendelsene, jobber Evidi kontinuerlig med.

For å bygge opp om og utvikle en god bedriftskultur, er Evidi opptatt av trivsel og samhandling internt. At glade



Frode Ree og Hannah Fraas i et avslappet øyeblikk ved kurongbordet i kontorene i 5. etasje på Trim Tower. Å ha noen soner der pc-er og handlingsplaner får ligge litt i ro, er viktige brudd i travle hverdager.

medarbeidere er gode medarbeidere, er noe mer enn en floskel. Oppfølging faglig med flere ulike sosiale tiltak, har bidratt til lav turnover. Trygghet i arbeid og trygghet på arbeidsplassen skårer høyt.

ERP som livredder

Å gi mening til og forstå hvordan man kan bruke de enorme datamengdene man har tilgjengelig, er en kunnskap i seg selv. Å integrere data om sykdomsfravær og tidspunktet for et årlig forventet fravær, for eksempel knyttet til en kritisk produksjonsfase, kan være verktøyet som redder situasjonen. Dersom HR-systemet også knyttes til lønn, vil bedriften dessuten ha en fullstendig oversikt over kostnader ved for eksempel lønn og innleie. Tenk bare på om dette måtte gjøres manuelt ut fra to forskjellige ikke integrerte dataprogrammer.

– Et prosjekt med eksperthjelp fra Evidi, har ingen eksakt lengde eller kostnad, understreker Tom Rune Espedal.

– Prosjektene etableres i samarbeid og der åpenhet og tillit mellom kunde og Evidis medarbeidere er svært viktige på nær sagt alle plan. Derfor må vi for eksempel, nå når kunstig intelligens (KI) kommer på agendaen, svare at det må vi sammen kunden gjøre en analyse på hvor klare de er til å ta i bruk. KI blir et gigantisk neste steg for den digitale utviklingen i hele verden. Når den treffer for fullt, må myndighetenes og teknologiselskapenes innsats forenes med avklaringer som alle kan forholde seg til.

EVIDI

- » Bransje: IT
 - » Antall ansatte: 350 (45 i Sandnes)
 - » Lokalisert: Har ni kontorer i Norge og tre i Danmark
 - » Omsetning: 525 millioner kroner
-

Dette er 150-åringens hemmelighet

Østraadt Rør Gruppen ble stiftet i 1873. Det var samme år som Napoleon Bonaparte III døde av magekreft og Winston Churchill ennå var et foster i mors mage. 150 år senere forsøker vi å finne hemmeligheten bak Østraadt Rør Gruppens langvarige suksess.

TEKST: JULIA SANDSTØ FOTO: ANNA SILGJERD MONSTAD/BITMAP

Nylig avgått daglig leder, Johan Wigstrand, har hatt et evighetsperspektiv for bedriften. Han ønsker at Østraadt Rør skal overleve i minst femti år til. Foto: Anna Silgjerd Monstad / Bitmap



Som selskap må en hele tiden endre seg og tilpasse seg tiden vi lever i. Forfedrene våre har gjort en god jobb der, sier Johan Wigestrånd, Østraadt Rør Gruppen sin egen veteran.

Wigestrånd startet i sommerjobb hos Østraadt Rør i 1973 og har jobbet der de siste femti årene – dersom en ser bort fra kortere opphold med utdanning og førstegangstjeneste.

Ny leder etter 30 år

Nå i august gav han fra seg ansvaret som daglig leder til Geir Wåland etter 30 år i sjefsstolen. Selskapet presiserte i pressemeldingen at det ikke lå noe dramatikkk bak lederskiftet.

– Enten har jeg vært feig som ikke har

turt å prøve noe annet, eller så har jeg fått tilfredsstilt mitt eget behov for å lykkes. Jeg får mye energi av å få til ting. Penger betyr lite når det gjelder å lykkes med sine mål, sier Wigestrånd med et smil.

Østraadt Rør Gruppen leverer rør, kummer, overvannsystemer, veisikring, monteringsverktøy og mye annet. Offentlig sektor utgjør den største andelen av kundegrunnelaget deres. Den 15. september markerte Østraadt Rør Gruppen sitt 150 års jubileum med grilling og over 100 gjester. Regnet høljet ned, men det satte ingen stopper for den ærverdige feiringen.

Tar vare på mennesker

– Det er vanskelig å si hvordan vi har overlevd i 150 år. Men jeg tror det har vært

en styrke at vi tar vare på mennesker, sier Wigestrånd.

Han påpeker at Østraadt Rør i lang tid nesten har fungert som et sosialkontor nummer to. Selskapet ansatte ofte mennesker som var falt ut av samfunnet og hadde behov for en ny sjanse.

– Den eldre industrien var opptatt av å ta vare på alle, legger han til.

Fra tegl til betong

Wigestrånd mener også at tilpasningsdyktighet har spilt en stor rolle for selskapets lange levetid. Han viser til at virksomheten må tilpasse seg både markedet og kundene.

– Da Østraadt Rør avsluttet produksjon av tegl i 1959, begynte de med betong.



Den 15. september feiret Østraadt Rør 150 år med over hundre gjester til stede. De tunge regnskyene satte ingen stopper for feiringen. Foto: Anna Siljerd Monstad / Bitmap

Hadde vi fortsatt med tegl, ville vi ikke eksistert i dag. Ingen norske teglprodusenter har produksjon lenger, sier Wigestrånd.

Selskapet ble stiftet i 1873 under navnet Nynæs Teglverk i Sandnes kommune. Grunnleggeren Ole Christian Østraadt inntok en sentral rolle i byens industriutvikling på slutten av 1800-tallet. Etter oppkjøpet av tre andre teglverk, ble Nynæs teglverk det mest moderne teglverket i hele Norden.

– Når en har blitt trygg på teglproduksjon over nesten hundre år, må du være ganske tøff for å ta valget å slutte med tegl. Det har vært flere slike valg hvor selskapet har måttet utfordre seg selv, sier Wigestrånd.

Evighetsperspektiv

Forfedrene i Østraadt Rør har bestandig hatt en visjon for selskapet etter deres egen tid. Wigestrånd mener ledere må tenke på selskapets beste, også etter de selv har lagt inn årene.

– Som leder har jeg hatt et evighetsperspektiv. Det er mange som tenker på bedriften frem til de selv lever, og deretter sier de seg fornøyd. Men da tenker du på en feil måte. Selskapet skal fortsette etter at du forlater kloden, sier Wigestrånd.

Likevel tror han at Østraadt Rør Gruppen også har hatt en god dose flaks på veien.

– Noen ganger er det små marginer mellom suksess og fiasko. Det er ikke mye som skal til, sier Wigestrånd.

Godt skodd for tøffe tider

Østraadt Rør Gruppen har bygd opp en solid egenkapital på rundt 40 prosent i alle selskapene, slik at de har en solid balanse.

– Vi så hvor tøft det var i jappetiden på 80-tallet. Det var mange som gikk konkurs fordi de ikke hadde noe reserve. Bankene tenker på seg selv i tøffe tider, ikke mennesker og bedrifter i nød, sier Wigestrånd.

Østraadt Rør Gruppen har i likhet med resten av næringslivet kjent på inflasjon og økte kostnader det siste året.

– Vi var heldigvis forberedt. Vi har fått betydelig høyere strømkostnader, men vi la denne kostnaden på prisene våre for to år siden. Da fikk vi mindre å gjøre en periode, men vi ser at flere bedrifter har gått på trynet ved å ha bundet seg til gamle prissatser flere år tilbake, forklarer Wigestrånd.

For å beskrive hemmeligheten bak selskapets lange levetid, oppsummerer

Wigestrånd det med tre ulike komponenter.

– Vi har brydd oss om mennesker. Vi har hatt kontinuerlig utvikling og tilpasset oss markedets endringer, med gode ledere som utfordrer egne perspektiver og finner nye løsninger. I tillegg har vi hatt litt flaks, konkluderer Wigestrånd.

ØSTRAADT RØR GRUPPEN

- » Etablert: 1988
- » Hovedkontor: Sviland
- » Forretningsområde: Kommunalvarer i betong, medlem av
- » Byggevarerindustriens forening
- » Antall ansatte: 110
- » Omsetning 2022: 305 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 50 millioner kroner

#Styrken ligger i helheten



Evidi

Våre konsulenter har lang erfaring i leveranse av Microsoft Dynamics 365 ERP og CRM. Vi er spesialister innen prosjekt og produksjon og baserer våre løsninger på Microsoft sine produkter. Mange og gode kundereferanser – høy kundetilfredshet.

La oss hjelpe deg å bli best på digital endring. Kontakt oss for en samtale om dine fremtidige løsninger.

Tom Rune Espedal, mobil 47 415 06 890 –epost tom.rune.espedal@evidi.com

Hannah Fraas, mobil 47 86 34 03 –epost hannah.o.fraas@evidi.com

www.evidi.com

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NORBIT ASA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjetil Rosvold, 982 89 866,
kjetil.rosvold@norbit.com
Web: www.norbit.com

NORBIT er en global leverandør av skreddersydd teknologi til utvalgte applikasjoner, som løser utfordringer og fremmer bærekraft gjennom innovasjon, i tråd med sin målsetting «Explore More». Selskapet er strukturert i tre forretnings-segmenter for å adressere nøkkelmarkedene: Oceans, Connectivity og Product Innovation & Realization. Oceans-segmentet leverer skreddersydd teknologiløsninger til globale maritime markeder. Connectivity-segmentet tilbyr trådløse løsninger for identifisering, overvåking og sporing. Segmentet Product Innovation & Realization tilbyr FoU-tjenester, proprietære produkter og kontraktproduksjon til nøkkelkunder. NORBIT har hovedkontor i Trondheim og har nyåpnet kontor i Stavanger, med produksjon i Europa, rundt 450 ansatte og en verdensomspennende salgs- og distribusjonsplattform.



RYFYLKE ELEKTRISKE AS

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Kjetil Svensen,
ks@ryfylke-elektriske.no
Web: ryfylke-elektriske.no

Ryfylke Elektriske har siden 1980 levert elektrotjenester med hovedkontor og lager på Jørpeland. Selskapet leverer elektrotjenester innen industri, landbruk og privat, og har som mål å levere kvalitet til konkurransedyktige priser med fokus på HMS. Ryfylke Elektriske har 26 ansatte og omsetter for 40 millioner i året. Ryfylke Elektriske sine hovedvirkeområder er i kommunene: Forsand, Strand, Hjelmeland og Suldal, samt deler av Ryfylkeøyene.



MUNU

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Wladimir Sabando,
wladimir@munu.cloud
Web: munu.cloud

Munu er et teknologiselskap som leverer skreddersydde tjenester til serveringsbransjen. Selskapet effektiviserer drift, forbedrer gjestereiser og sikrer smidig håndtering av betalinger og bestillinger. Deres suksess måles ved kundenes evne til å drive lønnsomt og utvikle sine serveringssteder, enten det er en bar, restaurant, kantine, kafé, bakeri eller nattklubb. Munu sin suksessformel kommer fra å la ansatte med inngående bransjekunnskap samarbeide tett med dyktige utviklere og produktspecialister. Selskapet tilbyr Munu Cloud som en allsidig plattform for alle sine kunder. Den tilpasses nøyaktig til hver kundes behov og inkluderer funksjonalitet som kassesystem, integrerte betalingsterminaler, bordbooking, lagerstyring, takeaway-bestillinger, QR-kode-bestillinger, regnskap, integrasjoner og kunderegister – blant annet. Munu har kontorer i flere land og betjener over 1600 kunder i Norge, Sverige, Finland og Danmark.



K2 STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Gjermund Øren,
go@k2-stavanger.no
Web: k2-stavanger.no

K2 Stavanger AS er et regionalt eiendomsutviklingsselskap med lokale eiere. K2 består av K2 Stavanger som utvikler næringsseiendom, og K2 bolig som utvikler boligprosjekter. K2 har erfaringen som skal til for ryddig prosjektutvikling. Kontroll, orden og forutsigbarhet er stikkordene. I tillegg har selskapet gjennomføringskraft til å løse prosjektene trygt i havn. K2 arbeider tett med investorer, offentlige myndigheter, private kunder og leverandører – og godt samarbeid betyr alt.



ZITILITE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Martin V. Bennetzen, 96001692,
martin.bennetzen@zitolite.com
Web: zitolite.com

zitolite er et AI- og dataanalysefirma etablert i 2023. Med innovative løsninger innenfor:

- Kurs og opplæringsprogrammer i kunstig intelligens
 - GPT prompt engineering og utvikling av AI-workflows
 - Dataanalyse og AI-baserte programvareløsninger
 - Kontekstualisert AI-løsninger
- zitolite sørger for at din bedrift er klar for morgendagens utfordringer. Selskapets tilnærming til AI tar alltid utgangspunkt i din bedrifts unike kontekst og mål. Enten det dreier seg om bruk av AI for forretningsanalyse, patentanalyse, konkurrentanalyse, markedsanalyse, strategi, innovasjon eller andre forretningsoppgaver. Med kunstig intelligens har bedrifter fått en ekstremt rask virtuell medarbeider i hver eneste arbeidsfunksjon, som er tilgjengelig døgnet rundt, hele året. Uansett din bransje kan AI være nøkkelen til å skape konkurransefortrinn. zitolite's løsninger sikrer at din organisasjon får topkvalitets opplæring i bruk av kunstig intelligens, og at din bedrift får utvikling av verdiskapende, praktiske AI-anvendelser.



JÆREN GASS AS

Beliggenhet: Orre
Kontaktperson: Kristian Undheim, 94875774,
kristian@jaerengass.no
Web: jaerengass.no

Jæren Gass setter service og kundeopplevelse svært høyt. Selskapet leverer propangass på flasker til små og store bedrifter. Jæren Gass får kvalitets gass fra Kårstø (UN 1965 - min 95% Propan), og har dispenser for selvbetjening som kan brukes til å fylle bobiltanker og selvfyllingsflasker. Her kan kundene komme for å få fylt sin flaske. Jæren gass har gasstanker som monterer og kontrollerer gassanlegg, og de leverer i tillegg propan gass på bulk. Kort fortalt, Jæren gass kan bistå med alt innen propangass!



Jæren Gass

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

REVISJON RYFYLKE AS

Beliggenhet: Tau
Kontaktperson: Roar Kalviknes,
roar@revisjonryfylke.no
Web: revisjonryfylke.no

Revisjon Ryfylke er et lokaleid selskap, og driver sin virksomhet i moderne lokaler på Tau.

Revisjonsvirksomheten ble etablert for over 35 år siden og har opparbeidet seg en sterk posisjon i markedet. Selskapet jobber tett på kundene for å forstå deres spesifikke behov og utfordringer.

Revisjon Ryfylke tilbyr revisjons- og rådgivningstjenester til selskaper i Ryfylke og Nord-Jæren.

De over 600 kundene består i all hovedsak av små og mellomstore aksjeselskaper, men bedriften har også foreninger, stiftelser, sameier, enkeltpersonforetak og ANS/DA.

FIELDWORK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Joakim Årvold,
joakim@fieldwork.as
fieldwork.as

Fieldwork er et kreativt og strategisk fullservice eventbyrå som har spesialisert seg på å lage nyskapende og engasjerende opplevelser. Fieldwork hjelper deg med å nå ut til de som betyr aller mest - både interne og eksterne målgrupper. I 15 år har Fieldwork utfordret den tradisjonelle eventbransjen gjennom å skape prisvinnende løsninger basert på erfaring, innsikt og i samarbeid med våre kunder. Nå har de også etablert seg i Stavanger-regionen. Fieldworks vil alltid utfordre, inspirere og engasjere sine kunder til å tenke annerledes og våge å teste ut nye innovative løsninger og formater.

HOVLAND TREVAREFABRIKK

Beliggenhet: Hellvik
Kontaktperson: Olaf Hovland,
olaf@hovlandtrevare.no
Web: hovlandtrevare.no

Hovland Trevare har lange tradisjoner innen produksjon av dører og vinduer. Selskapets historie strekker seg mer enn 70 år tilbake i tid, og de er stolte av å videreføre en tradisjon bygget på lokal produksjon av kvalitetsprodukter. Bedriften leverer spesialtegnede dører og vinduer av høy kvalitet, og har ofte et tett samarbeid med sine kunder for å komme frem til gode, fungerende design med unike særpreg. I dag består Hovland av 15 ansatte, med Olaf Hovland som daglig leder. Olaf og Gar Hovland er bedriftens hovedaksjonærer. Med dyktige og erfarne er Hovland Trevare trygge på å kunne levere stolte kvalitetsprodukt i mange år fremover.



Ønsker du en prat om et prosjekt eller er nysjerrig på hvordan vi jobber?
Velkommen til en kaffe og hyggelig prat i våre nye lokaler i Breigata 5.

VELKOMMEN TIL VÅRE NYE LOKALER

Etter førti år i låven på Madla, var vi klare for en endring. Nå finner du oss i Stavanger Sentrum i det historiske 'Brødrene Pedersen'-bygget i Breigata 5. Som en del av prosessen har vi også fått ny logo, nettside og ny visuell profil.

Vi ønsker nye og gamle kunder hjertelig velkommen på besøk i våre nye lokaler!



B JOB[®]
ARKITEKTER
jobarkitekter.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MIMES AS

Beliggenhet: Figgjo
Kontaktperson: Jon Kinsarvik,
jon.kinsarvik@mimestech.no
Web: mimestech.no

Mimes ble grunnlagt for å akselerere innovasjon innen trådløs sikkerhet. Grunnleggerne av Mimes har flere tiårs erfaring innen industrielle sikkerhetsprodukter og applikasjoner. Mimes kjenner utfordringene førstehånds og har samtidig banebrytende teknologisk kunnskap. Mimes kan levere fleksible og fremtidssikre sikkerhetsløsninger, som vil hjelpe selskapets kunder i dag, men designet med morgendagen i tankene. Med sikkerhetsklassifiserte industrielle IOT-løsninger fra Mimes kan selskapets kunder investere i økt sikkerhet uten store rip- og erstatningsinvesteringer eller bekymringer for at du kjøper i dag vil være foreldet i morgen.



ECOXY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristine Sørensen,
kristine.sorensen@ecoxy.no
Web: ecoxy.no

Ecoxy er en ledende leverandør av akkrediterte utslippsmålinger og verifikasjonstjenester innenfor EU ETS, med spesialisering innenfor maritim sektor og offshore. Ecoxy sitt oppdrag er å bistå kundene med å forstå deres miljøpåvirkning og fremme mer bærekraftig og kostnadseffektiv drift. Ecoxy gjør det mulig for bedrifter å kvantifisere utslippene sine, støtte deres overholdelse av forskrifter og tilfredsstillende den økende markedsetterspørselen etter miljøvennlige produkter og tjenester. Selskapets ekspertise omfatter diesel- og gassmotorer, gassturbiner og kjeler, og deres metoder leverer nøyaktige målinger av utslipp av NOx, HC, CO, CO2, NH3, O2, CH4 og N2O.



FRODE TINGBØ AS

Beliggenhet: Bjerkriem
Kontaktperson: Frode Tingbø, frode@tingbo.no
Web: tingbo.no

Frode Tingbø er et fullt utstyrt møbelsnekkerverksted, som designer og produserer egne kjøkken og andre møbler på bestilling. Som en lokal møbelprodusent er Tingbø dypt forankret i nordisk stil og identitet, og viser kunnskap og brennende interesse for tradisjon, kvalitet og autentisitet. Selskapets hoved verdier er: ærlighet, miljø, "ingen kjappe snarveier". Bak Tingbø står det mennesker med en dyp lidenskap for tre og formgivning, ærlig tradisjonelt snekkerhåndverk, kunst, klare flater og rene linjer. Når det kommer til kvalitet tar Tingbø ingen snarveier, fra de første skisser til ferdig produkt.



BOITANO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristine Marhaug
Web: boitano.no

Boitano er en 2.0 versjon av konsulentselskap innen IT. Selskapet ble etablert i Oslo i 2018 og er i dag i overkant av 70 ansatte totalt. I Stavanger har vi hatt en solid vekst og har på kort tid nådd 13 ansatte. Boitano tilbyr systemutvikling for krevende, forretningskritiske utfordringer. Sammen med kundene og samarbeidspartnere realiserer selskapet ambisiøse ideer, og forbedrer etablerte løsninger. Kundene er alt fra fremtredende nasjonale virksomheter til startups. I tillegg til konsulentvirksomheten, investerer Boitano eget overskudd og egen kompetanse, sammen med gründere og etablerte selskaper. Bedriften har et eget team som engasjerer seg i investeringene, og bidrar med alt fra finansiering, kommersialisering og rekruttering av ressurser.



PENPAL AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: August Wiik,
august@penpal.no
Web: penpal.no

PenPal er en innovativ og samfunnsengasjert bedrift med en visjon om å forbedre utdanningsmiljøet på de videregående skolene. Selskapet utvikler en digital plattform som primært vil hjelpe skoler og andre større organisasjoner. Plattformen er basert på PenPal-Metoden, som bygger på allerede velkjente psykologiske metoder og prinsipper, men denne gang satt sammen på en helt ny og innovativ måte. Målet til PenPal er å senke fraværet der plattformen tas i bruk, samtidig som vi øker trivsel og velvære. I tillegg har selskapet en engasjert forskningsgruppe som bidrar med akademiske tilnærminger. PenPal er basert i Stavanger, imens forskningsgruppen jobber i Kristiansand.



PWN NORWAY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anne Bigalke,
membership_stavanger@pwnnorway.no
Web: pwnnorway.no

PWN Global er en global bevegelse av mennesker som arbeider mot kjønnsbalansert lederskap gjennom profesjonell utvikling og gjennom et internasjonalt, tverrindustrielt, online og personlig nettverk. PWN mener at bedre beslutningsprosesser, økonomisk bærekraft og et lykkeligere samfunn vil kunne oppnås ved å utnytte 100 prosent av talentene i verden. PWN tilbyr flere nettverksmiljøer, hvor du kan møtes og dele ideer med folk fra et mangfoldig utvalg av bransjer, ansiennitetsnivåer og geografiske steder.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NORSK LOGISTIKKPARTNER AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Kenneth Petersen,
kpe@dansklogistikpartner.dk
Web: dansklogistikpartner.dk

Norsk Logistikkpartner rådgir virksomheter med optimering innenfor frakt og logistikk. Selskapet sørger for en komplett analyse av transportbehovet for deretter å synliggjøre mulige besparelser og gjennom bud fra transportører. Norsk Logistikkpartner hjelper alle typer bedrifter som har et fraktbehov, herunder; sender/mottaker av pakker, paller, veitransport, flyfrakt, sjøfrakt, kurer, krankjøring eller nattlevering. Selskapet er etablert i Danmark og Sverige. I Randaberg har selskapet funnet sinn plass like ved Randaberg Arena.

Dansk Logistik Partner

TØNNEVIK AS

Beliggenhet: Fister
Kontaktperson: Peter Sigmundstad, peter@sigmundstad.no
Web: tønnevik.no

Tønnevik AS er et familieeid selskap som holder til på Fister i Hjelmeland kommune. Selskapet har en allsidig drift innen eiendomsutvikling og utleie, kultur og arrangement, hyttefelt og småbåthavn, og juletreproduksjon. Løa i Tønnevik – rom for tanke, takt og tone. Et spennende sted for konserter og andre kulturarrangement. Lokalet kan leies til møter, selskap og fest. Lysåsen Hyttefelt- attraktivt og etablert hyttefelt ved Fisterfjorden, midt i Ryfylke. Her er nå tre ledige tomter, alle solrikt beliggende med storslått utsikt over fjorden og øyene. Til hyttefeltet er det privat småbåthavn og sjøboder.



AIR FORUS AS

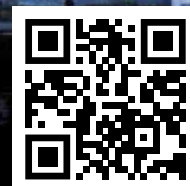
Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Henrik Øvestad,
henrik@airforus.no
Web: airforus.no

AIR Forus drømmer å bli landets beste klatre- og opplevelsessenter. For å klare det jobber de kontinuerlig med å utvikle seg og gi brukerne nye utfordringer. AIR Forus skal være et trygt sted å utforske og utfordre egne grenser. Selskapet sitt mål er å inspirere og utfordre brukerne i hverdagen slik at de kan oppleve mestring og utvikling gjennom utfordrende aktiviteter i luftige omgivelser. AIR Forus skal legge til rette for at nybegynnere, familier, bursdagsbarn, teambuilding-deltakere og aktive klatrere skal kunne trives og trene sammen.



Nå kan du ta en 07000 i Stavanger!

Bestill taxi i 07000-appen eller på telefon 07000
– hele døgnet, hele året!





STYRELEDER

Hjelp til gode valg

HANNE N. BERNTZEN · styreleder i Næringsforeningen

Frem til i dag har verden stort sett vært bygget på en lineær struktur og tankesett. I alle fall i vår del av verden er dette veldig gjennomgående. Dette må endres, og vi trenger alle hjelp og kunnskap for å kunne ta de gode valgene.

En lineær tankegang innebærer å bruke ressurser, produsere produkter og kaste dem etter bruk. En sirkulær tankegang innebærer derimot å redusere avfall, gjenbruke materialer og resirkulere produkter for å forlenge levetiden. Dette bidrar til å bevare ressurser og redusere negativ påvirkning på miljøet. Vi er i gang, men hvordan kan vi gjøre mer og få opp farten?

Hvis vi tar ordet bærekraft og skifter det ut med smart, er Stavanger en smartby. Så hva kan vi vente oss av dette smartfelleskapet med andre byer? Det er mange gründervirksomheter som jobber med smarte løsninger for fremtiden og mange virksomheter har nye måter og gjøre ting på. Men hvordan kan jeg som innbygger bli inspirert og finne frem i jungelen av nyheter og smarte løsninger?

Et veikart

Jeg etterlyser et veikart, et «slag» oppslagsverk som hjelper meg til å ta de gode valgene. Vi som menneskeart har behov for å fornye oss. Det ligger i oss å kjøpe nye klær når en ny sesong står for døren. Selv om jeg kanskje tenker litt mer over hva jeg kjøper, om jeg trenger det, så mangler jeg en «inspirasjonskatalog» for smart valg. Trenger jeg å kjøpe en ny kjole eller er det andre gode løsninger som gjøre

at jeg likevel opplever og føle meg fin og ny? Reli i Kirkegaten hjalp meg nylig med å finne en kjole til en viktig dag. Men selv om jeg har oppdaget denne butikken og mener den kvalifiserer for å være i en slik katalog, så er det ennå mange som ikke har hørt om den en gang. Det samme er mitt siste bekjentskap og neste nabo Håp Redesign og kunnskap jeg fikk med meg på Sirkulærfestivalen i vår. Sansu, vår egen lokale klesdesigner, er ikke bare er opptatt av en bærekraftig produksjon og bærekraftige materialer, men også det å ta tidligere klesproduksjon tilbake og sy om.

Gjenbruk og ressursbevaring

Sirkulærøkonomi handler om å designe produkter som er lettere å reparere, oppgradere og resirkulere, og å oppmuntre til forbrukeradferd som tar hensyn til gjenbruk og ressursbevaring. Dette skifter fokus fra engangsbruk til langsiktig bærekraft.

Så har vi IVAR sin store satsning på et ombrukssenter som skal åpnes på nyåret på Forus. Sammen med Bjella Investments, skal de skape Norges største ombrukssenter for sirkulær økonomi, bærekraft og inkluderende arbeidsliv. I Norge i dag er kun 2,4 prosent sirkulært. Så her er det mye å ta tak i. Vi har et kjempepotensial her. Jeg er overbevist om at senteret blir et fyrtårn

for vår region. Å ha en visjon om å få til «et samfunn hvor ingenting går til spille», er et hårete mål – men samtidig noe vi kan forstå. Jeg tenker at det bør inkludere et veikart som hjelper på veivalg.

Forbrukeradferd må til for å bli bevisste i troen på at jeg med mine små steg og morsomme valg, kan velge løsninger som er både gøy og smarte – og som kan bety noe.

Åpen og nysgjerrig

Så håper jeg at vi fremover skal se ennå med nytteverdi av og være en smartby. Her er det et nettverk av gode løsninger og erfaringer fra andre byer. Det å være åpen og nysgjerrig som region for å lære av andre og dele.

Mange bedrifter og enkeltpersoner står overfor økonomiske press for å oppnå kortsiktige gevinster, selv om det kan gå på bekostning av langsiktige bærekraftsmål. Dette dilemmaet mellom umiddelbar økonomisk gevinst og bærekraftig utvikling, kan være utfordrende.

Kan Stavanger som smartby, med Nordic Edge og Ivars ombrukssenter sette oss i førersetet i Norge innen grønn omstilling? Jeg er spent foran høsten og har store forventingen til de som nå skal lede regionen vår inn i fremtiden. Jeg håper de tar med den sirkulære tankegangen og motiverer oss til å nå klimamålene!

Jeg etterlyser et veikart, et «slag» oppslagsverk som hjelper meg til å ta de gode valgene. Vi som menneskeart har behov for å fornye oss.

Hanne N. Berntzen



FOLKEKORTET FOR BEDRIFTER

En bedrift i form er en god bedrift

Ikke et vondt ord om kunstlotteri og lønningspils, men hva med å gi de ansatte noe de blir i bedre form av? Mer opplagte, mer fornøyd med seg selv, mer motiverte for tøffe tak på jobben. Et slikt tilbud er mer relevant enn noen gang – etter år med hjemmekontor på dårlige kontorstoler.

I Folkehallenene får du og dine kolleger tilgang til fem anlegg med til sammen mer enn 100 aktiviteter hver uke. Dere kan trene hva dere vil, når dere vil, hvor dere vil. Vi gir hjelpen som skal til for å komme i gang.

Husk at hvis det er flere bedrifter som leverer det samme til de samme prisene med samme service, så vinner bedriftene med de sprekeste medarbeiderne. Det kan vi nesten garantere.

Om bedriften skal betale litt, mye eller alt – det finner vi ut av. Har du lyst til å høre mer om Folkekortet for bedrifter? Kontakt en av våre ambassadører for folkehelse:

Turid Espevik på turid@folkehallenene.no eller 91 66 86 81

Connie Meling på connie@folkehallenene.no eller 90 51 54 77





Når rikdom avler fattigdom

BJØRN VIDAR LERØEN · kommentator og forfatter

Hva hjelper det med en rik stat når flere blir fattige?

Flere har fått problemer med å henge med i svingene og å få endene til å møtes. Bildet av et av verdens rikeste land er fullt av tankevekkende kontraster og det er fragmentert. Det er forståelig at det stilles spørsmål. Rikdommen har sine paradokser.

Pengene strømmer inn i statskassen med en styrke som ingen av oss hadde forutsetninger for å forutse bare få år tilbake. Kildene til den overveldende strømmen ligger i hovedsak i energi; vannkraft, olje og gass. Bare i år vil statens inntekter fra produksjon av og gass passere 1.000 milliarder kroner. Høye energipriser fra vannkraftproduksjonen har fristet staten til ekstra skattlegging.

Med de svimlende inntekter kommer fantastiske muligheter, men også store problemer. Hovedproblemet for en økende del av befolkningen er at alt er blitt dyrere. Hverdagen er blitt vanskeligere.

Fellesskapet

For femti år siden – da det politiske grunnlaget for den nye oljestaten ble lagt – var det bred politisk enighet om at den nyoppdagede rikdommen på kontinentalsokkelen var fellesskapets eiendom. Vannkraften har historisk vært underlagt den samme måte å tenke på. Opplevelsen av rikdom kan likevel neppe sies å være en fellesopplevelse i dagens samfunn.

Rentene er på vei opp. Et lån på fire millioner kroner som ble tatt opp da styringsrenten var 0 er i løpet av 13 rentehevinger blitt 100.000 kroner dyrere å betjene i et år. Norges Bank setter renteøkningen inn i det godes tjeneste. Dette er kampen mot den onde inflasjonen. Sentralbanken gjør det en slik bank skal gjøre for å ha kontroll over økonomien. Inflasjonen er en farlig fiende, men den er vanskeligere å forsvare i et land som svømmer over av penger. Sentralbankens dilemma erkjennes: Ikke stramme til for lite slik at inflasjonen får bite seg fast, ikke stramme til for mye slik at landets evne til verdiskaping svekkes og ødelegges. Det er forskjell på et land som bruker penger landet ikke har og et land som har penger som ikke kan brukes. Norge faller i den siste

kategori, men det finnes ikke mange slike i dagens verden.

Tyngre og mørkere

Det er noe unikt med Norge, på godt og vondt. Økte renter og høyere matpriser gjør hverdagen tyngre og mørkere for mange. Bankene og dagligvarekjedene bærer imidlertid ikke de samme byrder som folk flest. Det er forståelig at folk undrer seg i et av verdens rikeste land.

Det finnes mange gode forklaringer bak rentenivå og matvarepriser, men for de som kjenner at skoen trykker, vil forklaringene ofte virke som fattig trøst.

Energikostnaden er en annen byrde i hverdagen. Her mangler det ikke på dilemma:

Den som står ved bensinpumpen eller dieselpumpen skal i tillegg til en historisk høy drivstoffpris også føle skam. For vi skal ut av fossilalderen og inn i fornybarhetssamfunnet. Det er ingen grunn til å bestride behovet for denne omstillingen, men det er grunn til å stille spørsmål om realismen i tidslinjen. Det magiske tallet er 2050. Da skal vi være karbonnøytrale. Her er nok aksjonsviljen større enn evnen til å lansere og gjennomføre karbonnøytrale prosjekter. Kampen mot de fossile energikildene er økende, men fortsatt blir det investert i fossil energi, kort og godt fordi det er nødvendig for å kunne sikte en tilstrekkelig tilgang på energi i fremtiden. Protestene blir mer krevende å håndtere: En sykepleier løper ut på gressmatten på Ullevaal under en fotballandskamp. Spillet stoppes for et øyeblikks oppmerksomhet om budskapet: Stopp oljen! Gater stenges av demonstranter i Paris og New York og i flere andre byer på kloden. En ny generasjon og deres besteforeldre vil ikke ha mer av den fossile energien. Men energi og velferd vil de fortsatt ha.

Formidabel oppgave

Det internasjonale energibyrådet (IEA) har nylig og for første gang sagt at de fossile energikildene vil nå sin topp i løpet av dette tiåret. Det er grunn til å minne om at det er kun syv år til 2030. Deretter skal den fossile energien være på utfasing. Hvor lang tid det vil ta vet ingen. Det eneste vi

vet at oppgaven med å erstatte den fossile energien er formidabel. På veien mot det nye energisamfunnet må vi anta at energien blir dyrere. I et rikt land blir det særlig krevende å vinne gehør for høyere energipriser, eller alternativt et vesentlig lavere energiforbruk. Energisparing er også en vei til forandring. I det kan det ligge dramatiske forskjeller i levesett, særlig i den rike del av verden der energiforbruket er høyest.

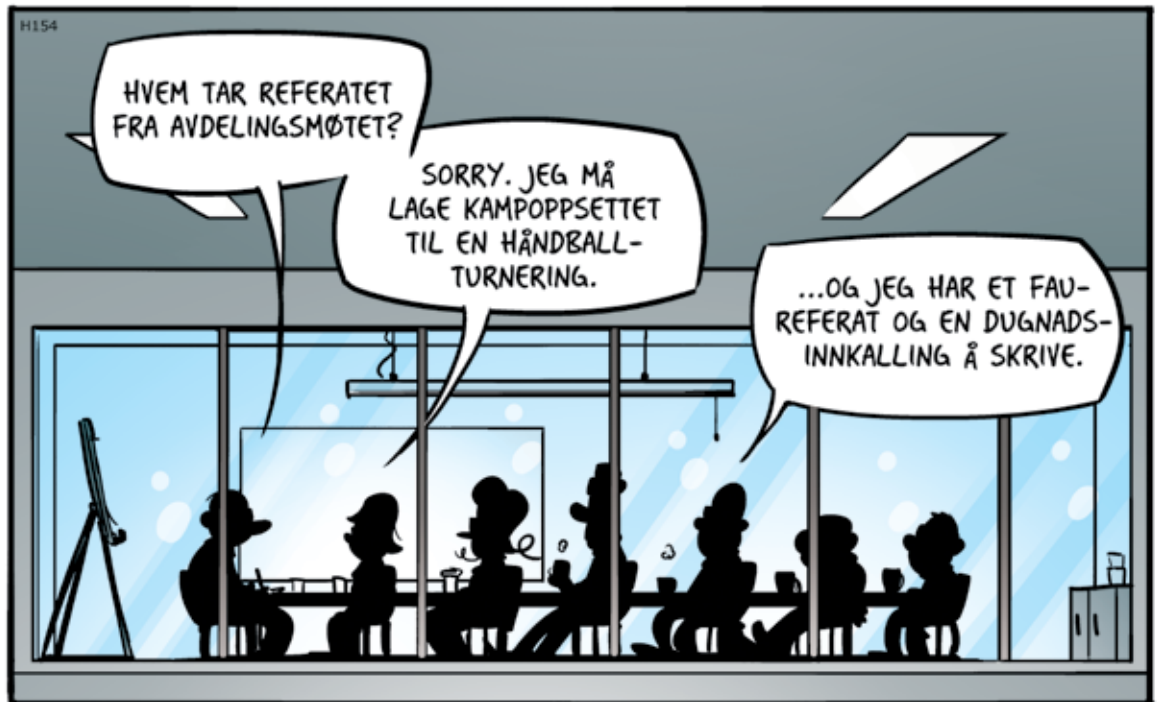
Norge er i en unik situasjon med hensyn til tilgang på energi, ikke minst grønn energi fra våre store vannkraftressurser. Heller ikke vannkraften er uproblematisk. Det har vi fått mange eksempler på de siste årene.

Selvpålagt pine

Det virker nærmest som en selvpålagt pine at strømprisen skal være høyst ulik i landet. Norges fremste energifylke – Rogaland – straffes hardt. Takken for å ha lagt så og si alle fosser i rør for å produsere mer enn 16 prosent av landets vannkraft, er at strømprisen er ti ganger høyere i oljehovedstaden enn i hovedstaden. Regjeringen har imøtekommet forbrukerne med strømstøtte, men samtidig har kraftselskapene fått inndratt så store deler av sine overskudd at det ikke er mulig å finansiere nye prosjekter, først og fremst en oppgradering av de eksisterende kraftanleggene til høyere kapasitet. Dette er dårlig ressursforvaltning, ikke minst i lys av behovet for et grønt skifte.

Elektrifiseringen av gassanlegget på Melkøya i Hammerfest er et annet eksempel som fører til stor strid. Spørsmålet er hvor dagens utslipp av 850.000 tonn CO₂ blir av den dagen LNG-fabrikken skal drives av elektrisk kraft og ikke av gass, som i dag. Den gassen som brukes til å drive anlegget vil frigjøres for eksport med de medfølgende utslipp av klimagass. Det som til en viss grad kan rettferdiggjøre en slik løsning er om gass fra Melkøya brennes et sted der den erstatter kull. Melkøya krever så mye elektrisk kraft at Finnmark må sikres et vesentlig krafttilskudd for at regnestykket skal gå opp.

Det er grenser for hvor mye man kan føre på energiregningen til folk flest i det rike energilandet.



TV-aksjonen ringer din bedrift

I år går årets TV-aksjon til Redd Barna og deres arbeid for barn som rammes av krig og konflikter. Selve aksjonsdagen er søndag 22. oktober. Foto: Paul Wu/Redd Barna

I år går TV-aksjonen til Redd Barna og deres arbeid med å hjelpe barn som er rammet av krig og konflikt. Sammen skal vi gi over 100.000 barn et pusterom fra krig, og gi dem muligheten til å leke, lære og leve i fred. Tradisjonen tro bidrar næringslivet i regionen gjennom ringedugnad den 18. oktober.

TEKST: EGIL HOLLUND

Onsdag 18. oktober samles ringere fra kommuner og næringsliv både i sør fylket og nord fylket for å be om bidrag til årets aksjon. For sjuende året på rad er Stavanger konserthus vertskap for næringslivsdugnaden i Stavanger.
– Samtidig foregår dugnader både

i Haugesund og Egersund, og i enkelte mindre kommuner i fylket, forteller Anders Dahle Vedholm, fylkesaksjonsleder i TV-aksjonen i Rogaland.

Regionen har de siste årene plassert seg helt i toppen når det gjelder innsamlede midler. Stavanger kom på førsteplass blant

storbyene i landet, med Sandnes som en god nummer to, og Rogaland på topp blant fylkene. Næringslivsdugnadene i regionen brakte inn over 6,7 millioner kroner, der nesten fire millioner kom fra Stavanger.

– Vi setter veldig stor pris på at næringslivet stiller opp, og satser på å gjenta



GAVE TIL TV-ASKJONEN

Næringsforeningen gir 10.000 kroner til TV-aksjonen, i stedet for å gi gaver til foreningens foredragsholdere i høst. – Vi setter pris på våre foredragsholdere, og de setter pris på at vår oppmerksomhet til dem går til et godt formål. I høst blir altså det TV-aksjonen og Redd Barna, sier strategidirektør i Næringsforeningen, Inger Tone Ødegård.



– Vi setter veldig stor pris på at næringslivet stiller opp, og satses på å gjenta suksessen også i år, sier Anders Dahle Vedholm, fylkesaksjonsleder i TV-aksjonen.

mange barn på flukt som nå. Det betyr over 450 millioner barn som hver eneste dag blir utsatt for krigens brutaliteter, sier Vedholm.

Han forteller at årets aksjon skal gi barn et pusterom til å være barn, til å leke, lære og leve i trygghet, med støtten de trenger fra de rundt seg.

– Vi skal også gi barn som har flyktet til Norge muligheten til å føle mestring og bli inkludert i sitt nye nærmiljø. I 2022 kom 40.014 asylsøkere til Norge. 11.190 av dem var barn. Aldri før har så mange mennesker bedt om beskyttelse i Norge.

Frivillige er de ekte heltene

Redd Barna er til stede der barna trenger det, og bidrar til at barn, og de som stiller opp for dem, får den hjelpen de trenger.

– Det er de frivillige og feltarbeiderne i nærmiljøet som er de ekte heltene. De bidrar til at barna får en tryggere barndom. Derfor går midlene til tiltak som gjør familiene, skolene og nærmiljøene tryggere for barn, forklarer Vedholm.

– Sammen skal vi hjelpe barn med å håndtere vonde opplevelser, gi helsehjelp og riktig ernæring, gjenforene barn og familier som er kommet bort fra hverandre, sikre trygg vei til og fra skolen og trygge klasserom der barna kan lære. Vi skal også tilby barn trygge områder i nærmiljøene der de kan leke og le, sier han.

suksessen også i år, sier Vedholm, og legger til:

– Så er det bare å vente på at noen av ringerne våre tar kontakt med din bedrift 18. oktober.

Næringsforeningen sitter også i år i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen, sammen med en rekke andre organisasjon og aktører i regionen. Det er fylkesordfører Marianne Chezak som leder denne komiteén.

Gi barn et pusterom fra krig

I år går pengene til Redd Barna og deres arbeid for barn som rammes av krig og konflikter. Selve aksjonsdagen er søndag 22. oktober.

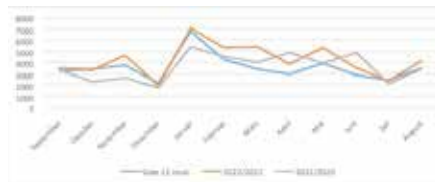
– Hvert sjettede barn i verden vokser opp i krig og konflikt, og det har aldri vært så

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

August 2023

3569

utlyste jobber



Det ble registrert 3569 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er fortsatt et godt arbeidsmarked, men 14 prosent svakere enn fjoråret. Det er særlig innen ingeniør- og IKT-fag, samt industri, bygg og anlegg at det er en markant nedgang. Ledigheten er på nivå med året før.

	aug.22	aug.23
Ledere	99	94
Ingeniør- og IKT-fag	455	256
Undervisning	254	299
Akademiske yrker	115	91
Helse, pleie og omsorg	961	857
Barne- og ungdomsarbeid	166	117
Meglere og konsulenter	102	80
Kontorarbeid	212	201
Butikk- og salgsarbeid	398	371
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	5
Bygg og anlegg	512	441
Industriarbeid	353	249
Reiseliv og transport	241	272
Serviceyrker og annet arbeid	267	222
Uoppgitt	20	14
Totalt	4164	3569

Tallgrunnlaget til rekrutteringsindeksen utarbeides av NAV og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen viser hvor mange nye stillinger som ble lyst ut i løpet av hele måneden.

NYTT OM NAVN



Marius Rambjørg

Ny konsulent i Corporater

Vi i Corporater ønsker Marius Rambjørg hjertelig velkommen til teamet vårt i Stavanger. Rambjørg har variert teknisk erfaring, hovedsakelig fra hotell- og konferansebransjen, og har nylig jobbet som konferansesjef hos Clarion Energy i Stavanger. Marius er også musikalsk talentfull og en ivrig golfer. Han har en bachelorgrad i hotellledelse fra Universitetet i Stavanger, fullført i 2022. Marius er kjent for sin strukturerte og løsningsorienterte tilnærming, og går under kallenavnet "Mr. Fix-IT" blant kolleger og kunder. Vi er glade for å ha Marius med på laget og ser fram til hans bidrag i Corporater.



Daoud Maach

Ny konsulent i Corporater

Vi i Corporater ønsker Daoud Maach varmt velkommen til teamet. Daoud studerer en master i Midtøsten-studier og arabisk ved Universitetet i Oslo, og jobber nå med en avhandling om Saudi-Arabias markedsføringsstrategier for å fremme nasjonalisme. Etter en seks måneders praksisperiode som politisk saksbehandler ved den norske ambassaden i Riyadh, har Daoud returnert til Norge. Han er resultatorientert profesjonell med sterke lederegenskaper. Daoud vil gjennomgå opplæring i Stavanger og Oslo før han flytter til vår nye avdeling i Riyadh, hvor han vil ta rollen som vår nye forretningsutviklingsleder. Vi i Corporater ser fram til Daouds bidrag og prestasjoner i selskapet.



Leif Jensen Fløysvik

Ny Customer Success Manager i Wenn

Leif Jensen Fløysvik er ansatt som Success Manager i Wenn Property. Han startet i Wenn 1. juni. Fløysvik har lang fartstid innen kundeservice og salg. Med en økende kundemasse og flere spennende prosjekter i Europa, skal han være med å bidra til at Wenn når sine vekstmål og samtidig har verdens mest fornøyde kunder.



Thor Særsten

Ny rådgiver i Evan-Jones

Thor Særsten har lang erfaring knyttet til salg og service, hvor han har hatt stort sett alle rollene knyttet til ordet salg. Nå gleder han seg stort over bli en del av rådgivningsselskap Evan-Jones AS. Her skal han sammen flere dyktige konsulenter og spesialister innen forretningsområdene strategi, ledelse og salg. Thor gleder seg til å dele sin kunnskap og erfaring med våre gamle og nye kunder.



Kjetil Rosvold

Ny salgsdirektør i Norbit Aqua

Kjetil Rosvold er ansatt som ny salgsdirektør i Norbit Aqua, en del av Norbit konsernet med hovedkontor i Trondheim. Norbit etablerer med ansettelsen av Rosvold kontor i Stavanger hvor selskapet har mange voksende kunder og ser store vekstmuligheter.



Karoline Johansen

Ny researcher i Ambio People

Karoline Johansen er ansatt som Researcher i Ambio People. Hun skal primært bistå i rekrutterings- og searchprosesser, drive med kontakttarbeid, markedsføring og sosiale medier. Johansen har utdanning innen Organisasjonspsykologi, HR og ledelse og har 7 års erfaring innen kundeservice.

ANNONSER OG INNSTIKK

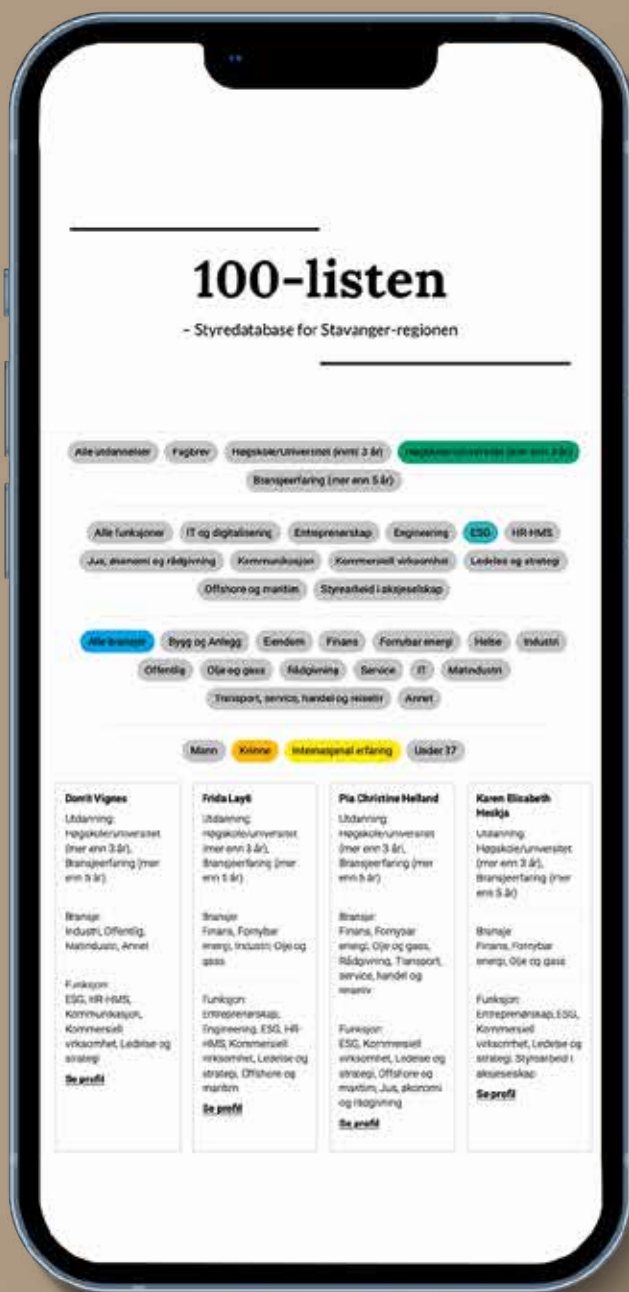
Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.



Tør du satse på et styre uten bredde og uten eksterne impulser?

53 prosent av virksomhetene i Stavanger-regionen har ikke eksterne styremedlemmer. Kvinneandelen er lav og svært få er under 40 år.

Dette må det gjøres noe med.

100-listen er en styredatabase for Stavanger-regionen og presenterer til en hver tid minst 100 potensielle styrekandidater med ulik kompetanse og bakgrunn – helt gratis og til fri benyttelse for næringslivet i regionen.

besøk 100-listen.no og finn ditt neste styremedlem!

NYTT OM NAVN



Pernille Bang Thiis

Ny Eiendomsutvikler/-forvalter i GMC Eiendom

Pernille Bang Thiis er nyutdannet med master i Eiendomsutvikling og forvaltning fra NTNU i Trondheim. Hun er nå en del av teamet som skal videreutvikle Byfjordparken i Stavanger Nord, samt forvalte eksisterende bebyggelse.



Henriette Gill

Ny leder for markedsføring og kommunikasjon i VB Gruppen

Henriette Gill er ansatt som leder for markedsføring og kommunikasjon i VB Gruppen. Gill kommer fra stillingen Marketing & Communications Manager hos Strand Forlag, der hun har jobbet med merkevarer som Lunch og Pondus. Hun har over 15 års fartstid innen målrettet kommunikasjon, som journalist, sjefsredaktør og rådgiver i RA, Egmont, Aller, Stabenfeldt og Stavanger Turistforening. Nå ser hun frem til å bli med på etableringen av Norges første rørleggereide konsern, VB Gruppen.



Sunniva Lode Storhaug

Ny UX Designer i Okse

Sunniva Storhaug begynte å tegne i perspektiv da hun var fire år gammel og har vært opptatt av å utfolde seg kreativt hele livet. Halvt bergenser som hun er, valgte Storhaug å studere Media og interaksjonsdesign ved Universitetet i Bergen da hun skulle finne sin vei i livet. Etter å ha jobbet i hansastaden noen år, ville hun flytte nærmere familien i Egersund. Da fant Storhaug Okse, og Okse fant Storhaug, og nå er hun i full gang med å hjelpe kundene våre med å levere tilgjengelige tjenester som gjør livet enklere for brukerne.



Ane Sofie Vika

Ny ledelseskonsulent i PeoplewithE

Ane Sofie Vika er ansatt som ledelseskonsulent og Change Maker i PeoplewithE fra 1. september. Hun kommer fra Archer som HR Division Direktør og har tidligere jobbet 13 år i PwC, både i PwC Consulting og i Advokatfirmaet PwC. Kombinasjonen av senior HR erfaring, ledererfaring og i tillegg mange år som konsulent innen organisasjonsutvikling er hun et spennende tilskudd til PeoplewithE. PeoplewithE er i vekst og er spesialister på inspirerende lederskap og endring.



Stian Rugland

Ny montør i Kverneland Energi

Stian begynte i Kverneland Energi i mai og jobber som montør. Han har studert el-energi, og har blant annet jobbet med import/salg, og for Båsum brønnboring med bergvarme/grønn energi.



André Knutsen

Ny Key Account Manager i Kverneland Energi

André Knutsen begynte i Kverneland Energi i august og jobber som Key Account Manager. Han kommer fra stilling som forretningsutvikler i Elcor, og har lang erfaring innenfor salg og forretningsutvikling.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-


Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

SAS

GET AWAY
OR *Come Home*

**BESTILL DIN NESTE
REISE FRA STAVANGER**



A STAR ALLIANCE MEMBER 

NYTT OM NAVN



Andreas Hafnor

Ny prosjektleder i Kverneland Energi

Andreas Hafnor begynte som prosjektleder i Kverneland Energi i juni. Han har fagbrev som elektriker, og har også studert ved handelshøyskolen BI. Han kommer fra stilling som servicetekniker offshore i Blueday Technology.



Bernt Austerheim

Ny montør i Kverneland Energi

Austerheim begynte som montør i Kverneland Energi i juni. Han har tidligere jobbet 23 år med rørinspeksjon av vann- og avløpsledninger.



Erik Asbjørnsen

Ny montør i Kverneland Energi

Erik Asbjørnsen begynte i Kverneland Energi i mai og jobber som montør. Han er utdannet tømrer og kommer fra stilling som selger i BAS maskinutleie.



Sigve Tednes Nielsen

Ny senior automasjonsingeniør i Kverneland Energi

Nielsen begynte i Kverneland Energi i juni og jobber i teknisk avdeling som senior automasjonsingeniør. Han kommer fra stilling som automasjonsingeniør i OneCo, og har lang erfaring som prosjektingeniør og automasjonsingeniør i olje- og marinebransjen.



Sofie-Amalie Høxbroe Sandstøl

Ny markedsansvarlig i Kverneland Energi

Sofie-Amalie Høxbroe Sandstøl begynte i Kverneland Energi i juni og jobber som markedsansvarlig. Hun kommer fra stillingen som digital markedsfører og strategisk rådgiver i Leadify, og har erfaring med kommunikasjon og digital markedsføring fra ulike bransjer. Sandstøl har studert bedriftsøkonomi og kommunikasjon, og internasjonal markedsføring og ledelse ved Copenhagen Business School i Danmark.



Yousef Tayyem

Ny sivilingeniør i Sweco

Yousef Tayyem fullførte sin mastergrad i Konstruksjoner og Materialer ved Universitetet i Stavanger våren 2023. Gjennom utdanningen har Tayyem fått solid kunnskap i konstruksjonsfag, spesielt innen betongstrukturer. Han jobber som sivilingeniør, med tidligere erfaring som teknisk tegner. Tayyem har også en sterk interesse for bygningsinformasjonsmodellering (BIM), og behersker verktøy som Revit og AutoCad. Hans kompetanse innen både konstruksjonsteknikk og BIM-teknologier posisjonerer ham godt for å bidra til innovative og bærekraftige byggeprosjekter.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

[intersearch.no](https://www.intersearch.no)

BARSKER FOTOGRAFER FOR BARSKER FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



Tow-out Mærsk Inspirer fra Aker Egersund. Kunde: Repsol.

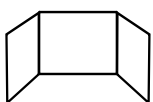


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



Caisson installasjon, Yme-feltet. Kunde: Repsol.

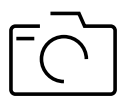
Vårt team har sertifikatene og erfaringen som skal til for å operere kamera og droner sikkert, selv under barske forhold. Bitmap er lokalisert i Stavanger og har over 60 års samlet erfaring fra norske og internasjonale oppdrag – offshore og onshore. Vi fokuserer på HMS, så vel som på kreativitet og kvalitet, under alle våre oppdrag.



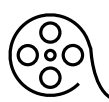
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✚

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Camilla Støckert

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Camilla Støckert begynner som senioringeniør i Sopra Steria. Hun har erfaring innen kvalitetssikring og test, og har domenekunnskap fra oljeindustrien.



Guro Tjøstheim

Ny miljø- og energirådgiver i RK Tekniske

Guro Tjøstheim har en master i Energy, Environment and Society. Som del av masteren har hun kontekstualisert FNs bærekraftsmål og hvordan samfunn kan endres over tid. Tjøstheim skal utføre energianalyser for næringsbygg, finne tekniske bærekraftige løsninger og hjelpe våre kunder med å redusere energiforbruket, spare penger og miljøet. Hun kommer fra stillingen som Forvaltningsrevisor i Rogaland Revisjon og har i tillegg bakgrunn fra salg.



Katrine Skåre

Ny HR-leder i Tine

Katrine Skåre har startet som HR-leder i TINE. Skåre kommer fra stilling som regionsjef i Centric IT Professionals. I TINE vil Katrine ha HR ansvaret for flere lokasjoner på Sør-Vest landet. Katrine Skåre har solid utdannelse innen økonomi, samfunn og HR fra UiS og Handelshøyskolen BI. Nå ser hun fram til å bidra i arbeidet å skape ett levende Norge sammen med kollegaer i TINE, regionalt og nasjonalt.



Laila Kambestad

Ny markedskoordinator i VB Gruppen

Kambestad har over 25 års ansiennitet i VB innen forskjellige områder - som regionsjef, VB Skolen, Arrangements-ansvarlig med mer. De siste 11 år i VB har vært som markedskoordinator. Før hun begynte i VB var hun 9 år i diverse reklamebyrå, blant annet Bates. Nå ser hun frem til å være med å bygge konsern sammen med VB Gruppen.



Fredrik Røysheim Sjølie

Ny digital markedsfører i VB Gruppen

Sjølie har jobbet i VB i tre år i VB. Tidligere jobbet han 5 år i Schibsted i 2 ulike roller. Den ene innenfor salg i annonseavdelingen og den andre som produktrådgiver i avdelingen for produkt. Før dette jobbet han som digital rådgiver i et markedsføringsbyrå. Sjølie har bachelor i markedskommunikasjon fra handelshøyskolen BI. Nå gleder han seg til å bygge konsern med VB Gruppen som digital markedsfører.



Kathrine Auestad

Ny prosjektkoordinator markeds i VB Gruppen

Auestad har jobbet i VB siden 2013 i ulike stillinger i administrasjon og markeds- og kommunikasjonsavdelingen. Hun har stått sentralt i utviklingen av VBs kulturbyggende møtearenaer, profil og kommunikasjon, og har hatt ansvar som prosjektleder i flere år. Nå ser hun frem til bygge Norges første rørleggereide konsern: VB Gruppen.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYTT OM NAVN



Tonje Vatnaland

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Tonje Vatnaland begynte i Sopra Steria 14. August som Senior Engineer i Digital Workflow. Hun har 12 års erfaring som IT konsulent og de siste 6 årene vært i oppdrag hos kunde i olje og gass sektoren, det siste året som IT Governance Consultant. Nå ser hun frem til nye utfordringer i Sopra Steria.



Jahn Otto Waldeland

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Jahn Otto Waldeland begynner som ny senioringeniør hos Sopra Steria. Han bringer med seg en doktorgrad i petroleumsteknologi og en bakgrunn som dataingeniør. Med ekspertise innen solide dataløsninger og skyinfrastruktur, ser Jahn Otto frem til å anvende sin kunnskap på tvers av ulike fagfelt.



Lars Traaholt

Ny strategisk rådgiver i Adsign Ideutvikling

Vi i Adsign Ideutvikling er så heldige å ha fått Lars Traaholt med på laget. Traaholt har bred erfaring fra markedsføring via flere selskaper, både nasjonalt og internasjonalt. Hans kunnskap og innsikt vil bidra til mye, både internt og eksternt, med fokus på det strategiske området. Vi i Adsign Ideutvikling gleder oss!



Mariann Gudmestad

Ny senior rekrutteringsrådgiver i MDE Norway

Mariann Gudmestad har en bachelorgrad i økonomi og administrasjon fra Universitetet i Stavanger. Med en solid bakgrunn på rundt 6 år innen rekruttering og bemanningsbransjen, kom hun til MDE Norway fra en rolle som rådgiver hos Personalhuset. Som senior rekrutteringsrådgiver vil Mariann Gudmestad fokusere på ny virksomhet og fast rekruttering.



Frode Andersen

Ny rekrutteringsrådgiver i MDE Norway

Frode Andersen har nylig ferdigstilt sin bachelorgrad innen HR og ledelse fra Kristiania Universitetsskole. Han har arbeidserfaring fra praksisplasser både innen IT-rekruttering og generell bemanning. Med en sterk beslutning om å bygge en karriere innen rekrutteringsbransjen, besitter Frode Andersen en lovende fremtid hos MDE Norway, hvor han skal ha hovedvekt på virksomheter og bransjer utenfor olje og energi.



Siv Therese Ystheim Malm

Ny markedsfører og kommunikasjonsansvarlig i MDE Norway

Siv Therese Malm har nylig startet som markedsfører og kommunikasjonsansvarlig hos MDE Norway. Hun har med seg en minor i ledelse og en bachelorgrad innen markedsføring og ledelse fra Perth, Australia. Med flere års arbeidserfaring innen markedsføring og kommunikasjon, hentet fra ulike bransjer i Stavanger, bringer hun verdifull kompetanse til selskapet.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYTT OM NAVN



Emilie Anfindsen

Ny regnskapsfører i MDE Norway

Emilie Anfindsen innehar en bachelorgrad i økonomi og administrasjon fra BI. Med arbeidserfaring som kontormedarbeider i et lokalt selskap, har hun nå påtatt seg rollen som regnskapsfører her hos MDE Norway. Hvor hun bidrar sterkt med sin faglige kompetanse og som kollega i teamet.



Kristin Steinsland

Ny regional salgssjef Agder/Rogaland

Kristin Steinsland er ansatt som Regional Salgssjef for Agder og Rogaland. Steinsland har vært gjennom Bravidas Trainee program, og har vist veldig gode resultater. Stillingen skal fokusere på totaltekniske løsninger innenfor service og prosjekt. I tillegg til å veilede kunder i forhold til hvordan de kan redusere klimautslippene sine. Kristin Steinsland er utdannet sivilingeniør, med master i fornybar energi (UiA) og bachelor i elkraftteknikk (HVL). I tillegg til fag i ledelse og IT.



Krister Sæstad

Ny seniorkonsulent i Sopra Steria

Krister Sæstad begynner som seniorkonsulent hos Sopra Steria. Han er utdannet siviløkonom, og har tidligere erfaring som revisor og konsulent innen olje og gass. I tillegg har han revisjonserfaring fra bransjer som bank- og finans, shipping, og kraft.



Diana Pepa

Ny Business Development Manager i CBRE (GWS)

Diana Pepa har de siste 10 årene jobbet både nasjonalt og internasjonalt innen forretningsutvikling i forskjellige bransjer og tar med seg mye kunnskap når vi nå satser for fullt på vekstreisen til CBRE (GWS) i Stavanger-regionen. Pepa kommer til å jobbe tett med eksisterende og nye kunder. Hun vil sikre merverdi for kundene gjennom det brede utvalg av eiendomstjenester som CBRE har.



Nicholas Kauffmann

Ny Contract Manager i CBRE (GWS)

Nicholas Kauffmann startet i CBRE 1. mai 2023. Før CBRE så har Kauffmann jobbet i flere store FM selskaper i forskjellige roller gjennom de siste ti årene. Han har bred kompetanse innen flere fagfelt, samt innen trening, gjennom et flerårig engasjement som Personlig trener og senterleder i Sats. Han overtar ansvaret for noen av de viktigste kunder i området og vil være en nøkkelperson for CBRE i regionen.



Roger Mikkelsen

Ny Project Manager i CBRE (GWS)

Roger Mikkelsen kommer fra bygg og eiendomsbransjen og har over 20 års erfaring som byggeleder og prosjektleder. Gjennom krav til høy kvalitet, god dialog med kundene, samt tett oppfølging av alle leveransene skal Mikkelsen sikre topp kvalitet og effektivitet i prosjekt leveranser til kundene.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.



Mona Vervik

Ny seniorrådgiver i Dfind

Mona Vervik er ny seniorrådgiver i Dfind Norge, og vil jobbe med rekruttering og utvikling av ledere og spesialister. Vervik har de seneste årene jobbet som strategisk rådgiver og forretningsutvikler og har over 20 års erfaring som leder fra Gladmat, Nordic Edge, Biolink og Getmedic mf, og har lang styreverfaring. Folk som kjenner Mona Vervik sier at hun er en solid relasjonsbygger. Hun har et unikt profesjonelt nettverk og de rette forutsetninger for å finne de beste og mest riktige kandidatene i lederposisjoner. Vervik er opptatt av å sikre at bedrifter har et mest mulig funksjonelt lederteam for fremtidig utvikling og vekst. Vi i Dfind er veldig stolte av å ha henne med på laget og gleder oss til fortsettelsen. Selskapet tar posisjon som en av regionens ledende aktører på rekruttering av ledere og spesialister innen bærekraft, klima, energi, økonomi, finans og kommersielle roller.



Stine Flø Riksheim

Ny seniorrådgiver i Dfind

Stine Flø Riksheim er ny seniorrådgiver i Dfind Norge og vil jobbe med rekruttering og utvikling av ledere og spesialister. Hun kommer fra Personallhuset hvor hun som leder og rådgiver har fått bred bransjeerfaring og opparbeidet seg en betydelig posisjon innen lederrekruttering til offentlig sektor. Videre har Riksheim også jobbet med karriererådgivning og omstillingsprogram. Inngående kjennskap til markedet i regionen og vestlandet forøvrig. Hun er utdannet innen personalledelse og markedsføringsledelse. Stine Riksheim sitt arbeid kjennetegnes ved høy faglig kvalitet. Hun bryr seg om kollegaer, kunder og kandidater, og deres utvikling og vekst. Vi i Dfind er veldig stolte av å ha henne med på laget, og gleder oss til fortsettelsen. Nå tar selskapet posisjon som en av regionens ledende aktører på rekruttering av ledere og spesialister innen bærekraft, klima, energi, økonomi, finans og kommersielle roller.



Simon Sakkestad

Ny CEO i Frei

Simon Sakkestad ansatt som CEO for konsultentselskapet Frei. Sakkestad kommer fra stillingen som CEO for e-sport selskapet Master Blaster. Han har over 10 års erfaring som leder og konsulent i Karabin, Altibox og Master Blaster. Der har Simon kjent på kroppen hva som må til for å lykkes i skjæringspunktet mellom folk, prosesser og teknologi. Nå ser han frem til å bygge Frei som et alternativ til tradisjonelle konsultentselskap og tunge IT prosjekter. I stedet for prosess for prosessens skyld, gir Frei norske bedrifter superkrefter gjennom smart bruk av hyllevare, og da spesielt HubSpot. Slik kan flere selge mer, og jobbe mer effektivt, ved hjelp av moderne og brukervennlig programvare.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

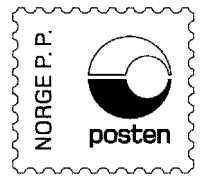
Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



**Trenger du en økonom,
ingeniør, statsviter eller
prosjektleder?**

Sjekk ut Trainee SørVest!
Kontakt Christin Møller

moller@naeringsforeningen.no
telefon: 928 56 829



Trainee
SørVest