

NÆRINGS LIVSMAGASINET

NR. 06 · 2023 · ÅRGANG 29
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

ØKONOMISK RAPPORT 2023:

Utfordringer på topp

I hele verden, i hele Europa, i Norge og i Stavanger-regionen spilte energi en hovedrolle i 2022. Det sørget for tidenes omsetningsrekord – en rekord vi nok aldri vil slå – selv om både 2023 og 2024 trolig blir gode år for energibransjen. For flere andre bransjer er utfordringene større, viser Økonomisk Rapport 2023.

Millioner kroner

3500
3000
2500
2000
1500
1000

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*

05.12 AGENDA BYGG
06.12 Dalane: Kurs i styrearbeid
08.12 Lederskolen
12.12 Norsk eierskap
15.12 Julemøte i Teatret
03.01 Karrieredagen
05.01 Aksjeåret 2024
11.01 U37 Afterwork på Jæren
16.01 Fagdag Arbeidsrett
17.01 AI-salg
23.01 DIGITALKONFERANSE
25.01 Grunnleggende regnskapsforståelse
26.01 Lederskolen
30.01 Introduksjonskurs i styrearbeid
09.02 Presentasjonsteknikk



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

05.12 Morning connections: Well-being in Winter
06.12 Popular winter activities
12.12 Area Orientation program
30.12 Fun at ice
07.01 New Year's concert with Stavanger Symphony
Orchestra
10.01 Energy Capital
23.01 Area Orientation program
30.01 Health and well-being



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: 4. desember.



STRØMPRISENE
FORBLIR ULIKE

side 14



EN BYPATRIOT I SAND-
NES

side 24



ÅRETS BEDRIFT
HEDRET

side 32

Innhold

Rekordår på stram line	8
Spaltisten: Inger Johanne Stenberg	12
Strømkrisen	14
Spaltisten: Terje Eide	23
Årets bedrift	24
Spaltisten: Trygve Forgaard	28
Made in Rogaland	30
Profilen: Kenny Retore	32
Bedriften: Green Mountain	36
Lær av de beste: Jærentreprenør AS	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	48
Energikommentaren	50
LUNCH	51
Arbeidsliv	52
Nytt om navn	54

Oslo, tirsdag 14. november 2023



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Vi var ordførere, bedrifter og næringsforeninger fra Haugesund i vest til Grenland i øst som dro til Oslo for å gi beskjed om at vi ikke lenger kan finne oss i å ha vesentlig høyere strømpriser enn resten av landet! Arrogansen og ignoransen vi ble møtt med er rett og slett sjokkerende.

Det er strømopprør i prissone NO2! Her er noen realiteter:

- NO2 hatt 12 prosent høyere strømpriser enn NO5 (Bergen) og NO1 (Oslo) siste 24 måneder og 15 prosent de siste 12 månedene.
- I forhold til Nord-Norge har vi hatt 560 prosent høyere priser.
- Det har vært enkeltdager hvor prisene har variert enormt, og i perioden uke 25-35 i år var prisforskjellen på hele 48 prosent mellom vår prissone kontra bedrifter i Oslo og Bergen.

Dette innebærer naturlig nok en stor konkurranseulempe for bedriftene i vår prissone som har konkurrenter med langt lavere strømpris. Et av de ferske eksemplene er Fatland, som må sende pinnekjøttet sitt for bearbeiding til Trøndelag. Ellers er de ikke konkurransedyktige.

Lave forventninger

Hvordan var forventningene til den store delegasjonen som reiste til Oslo denne tirsdagen i november? Basert på bedriftenes erfaringer med denne regjeringen de to siste årene når det gjelder mangel på kompensierende tiltak, skattesjokk og innføring av skadelige ordninger som for eksempel nye innleieregler, var forventningen om positiv respons svært lavt. Vi klamret oss likevel til et slags håp. Denne gang reiste vi nemlig ikke bare til Oslo for å klage vår nød, men vi hadde med en gavepakke. Den medbragte rapporten fra Æge Energy viste nemlig hvordan regjeringen med enkle grep kan jevne ut forskjellene mellom prissonene på kort sikt gjennom en omfordeling av de såkalte flaskehalsinntektene. Rapporten pekte også på langsiktige grep.

Kort fortalt: Flaskehalsinntektene er ekstra inntekter som oppstår ved overføring av kraft mellom prisområder med forskjellig kraftpris. Siden vi har høyest kraftpris oppstår mesteparten av disse inntektene i vårt prisområde NO2. Disse inntektene går imidlertid ikke tilbake

til prissonen hvor de har oppstått, som ville vært rimelig, men fordeles til alle prisområdene.

En rettferdig fordeling av flaskehalsinntektene er mulig å gjennomføre på kort sikt og handler egentlig bare om å justere en eksisterende ordning. Dermed tenkte vi som så: Siden en slik ordning er lett å innføre, kunne det være en liten teoretisk mulighet for at regjeringen denne gang ville lytte?

Åpenbare feil

Først skulle vi ha et større møte med en rekke representanter på Stortinget, før vi møtte olje- og energiministeren i departementet utpå ettermiddagen. Presseoppbudet var sjeldent stort i Stortingets peisestue som var fylt til randen, og med unntak av de to representantene fra regjeringspartiene var responsen på våre innlegg og presentasjon av rapporten veldig bra. Dermed var det duket for møte med olje- og energiminister Terje Aasland i departementet. Rapporten ble presentert, bedrifter ga et innblikk i hva de står i og ordførere langs hele kysten, med Stavanger og Kristiansand i front, redegjorde for utfordringene.

Så var det statsrådets tur. Svarene på møtet og i mediene etterpå kan oppsummeres i to punkter:

Allerede i vinter ble omfordelingen av flaskehalsinntektene som vi ba om gjennomført. Aasland påsto at inntektene nå går tilbake til prissonene med høyest pris.

Det har ikke vært noen vedvarende prisforskjell mellom strømsone i Norge. Det er bare en myte.

Begge deler er jo helt åpenbart feil. Det Aasland har fått innført er en tilbakeføring av flaskehalsinntekter gjennom en delvis flat fordeling til alle prissone. Aasland tilbakefører 8,2 milliarder fordelt til hele landet, i fjor og i år, mens de totale flaskehalsinntektene for hele NO2-regionen var 13,3 milliarder. Tilbakeføring av flaskehalsinntekter i NO2 står ikke i stil med hvor høye inntekter som genereres der. Og når statsråden påstår at de høye strømprisene og prisforskjellene er noe

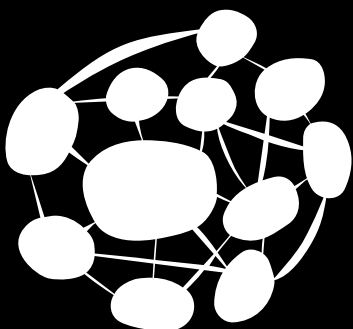
næringslivet i vår region bare har innbilt seg og at det er en myte, bruker han tall for de siste fire årene. Alle vet jo imidlertid at strømkrisen og ubalansen i kraftmarkedet inntraff for to år siden, og at de virkelig store prisforskjellene først og fremst har oppstått i 2023. Han trekker altså med årene før strømkrisen, hvilket jo er en regelrett manipulering av tallene.

Anerkjente problemet

Nylig presenterte strømprisutvalget sine konklusjoner. De hadde som ventet ingen løsning på prisforskjellene, men i motsetning til statsråden anerkjente utvalget problemet. I rapporten skriver de dette: «Forskjeller i strømpris mellom ulike områder kan virke konkurransevridende for bedrifter innad i Norge. Bedrifter lokalisert i områder med lavere strømpriser får bedre lønnsomhet».

Så hvor står saken nå? Dagen etter at Aasland benektet vedvarende prisforskjeller avslørte Stavanger Aftenblad at han faktisk har budsjettert med at vi i NO2 skal betale mest for strømmen i Norge hver eneste måned i 2024. Pinlig? Det er bare fornavnet! Poenget er at så lenge vi har denne ubalansen vil vi, på grunn av utenlandskable og magasinkapasitet, være den dyreste strømsone i landet også framover, spesielt i sommerhalvåret.

Tirsdag 24. november 2023 i Oslo markerer starten på den kampen kommuner, fylker og næringsliv i prissone NO2 må føre mot regjeringen for å få til en løsning. Samtidig representerer denne dagen et toppunkt når det gjelder statlig maktarroganse mot en hel landsdel som tross alt huser én million innbyggere. Nylig har Arbeiderpartiet evaluert valgnederlaget og kommet fram til at problemet i hovedsak har vært «dårlig kommunikasjon». Noen vil nok hevde at det også kan være grunn til å tenke gjennom deler av næringspolitikken. Landets bedrifter ønsker seg forutsigbarhet og akseptable rammevilkår. I NHO-målinger har næringslivet felt en knusende dom over mangel på politikk som tar hensyn til bedriftenes behov. Hva med å begynne med noen lavhengende frukter.



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.

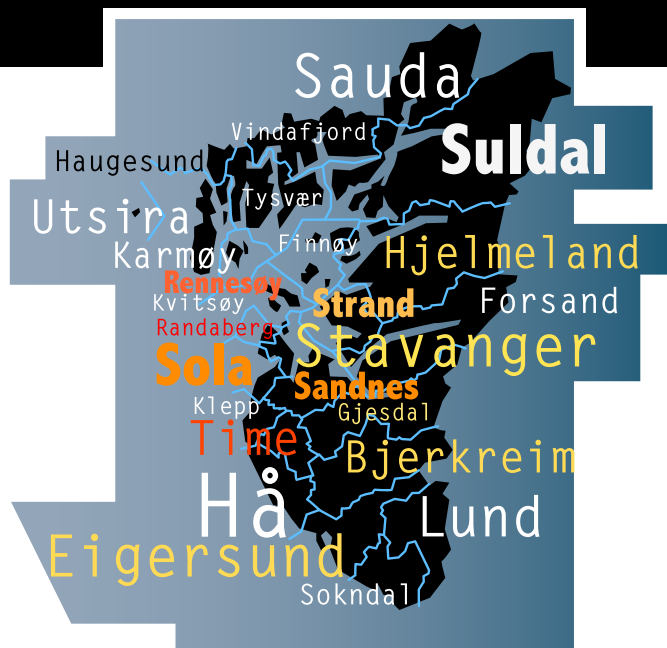
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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». Vertsapsrollen 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@akvagroup.com

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

DIVERSITY AND INCLUSION
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



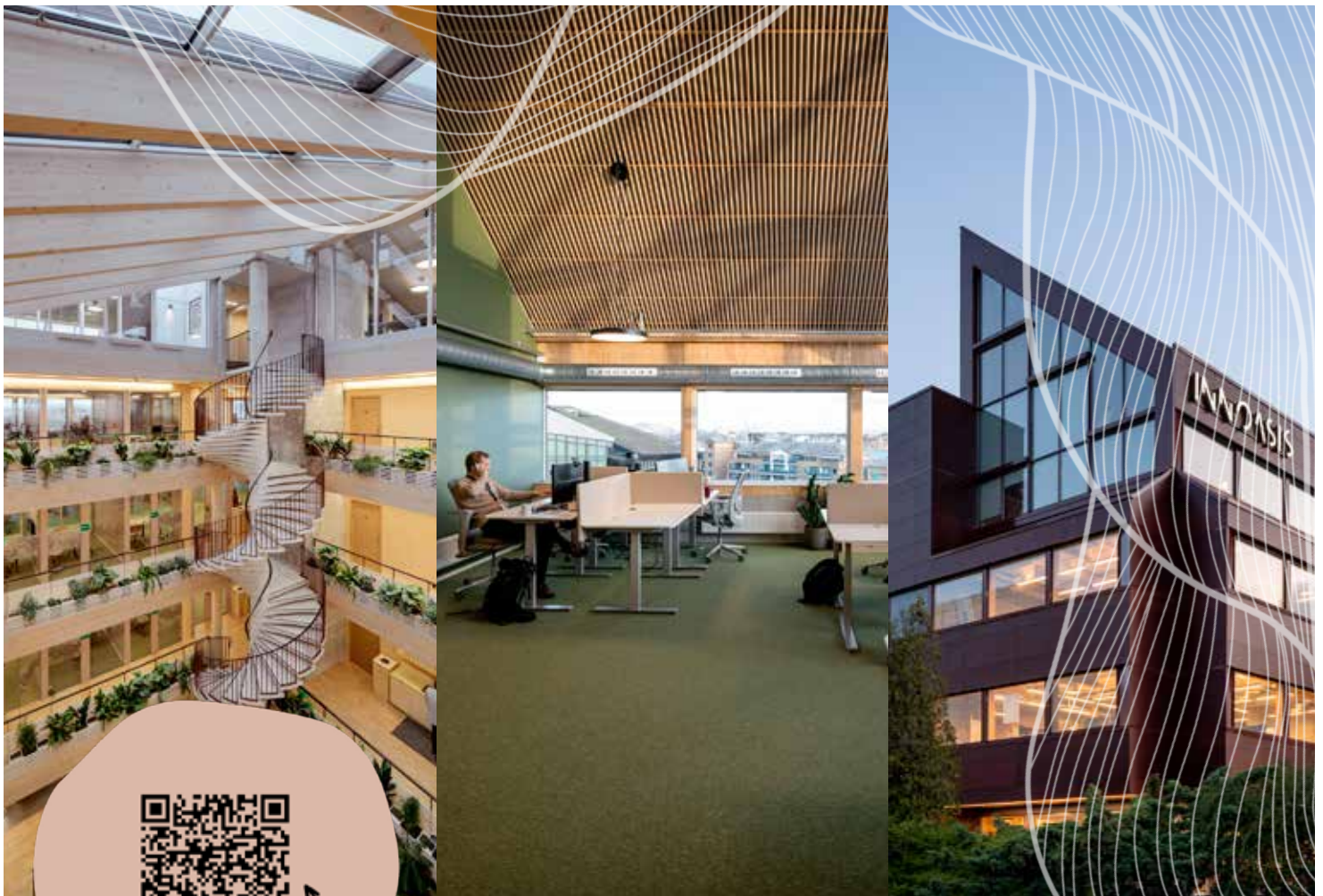
Merete Vadla
Madland



Borre Lobekk



Jonas Helmikstøl



LES MER

LEDIG TOPPETASJE I INNOASIS

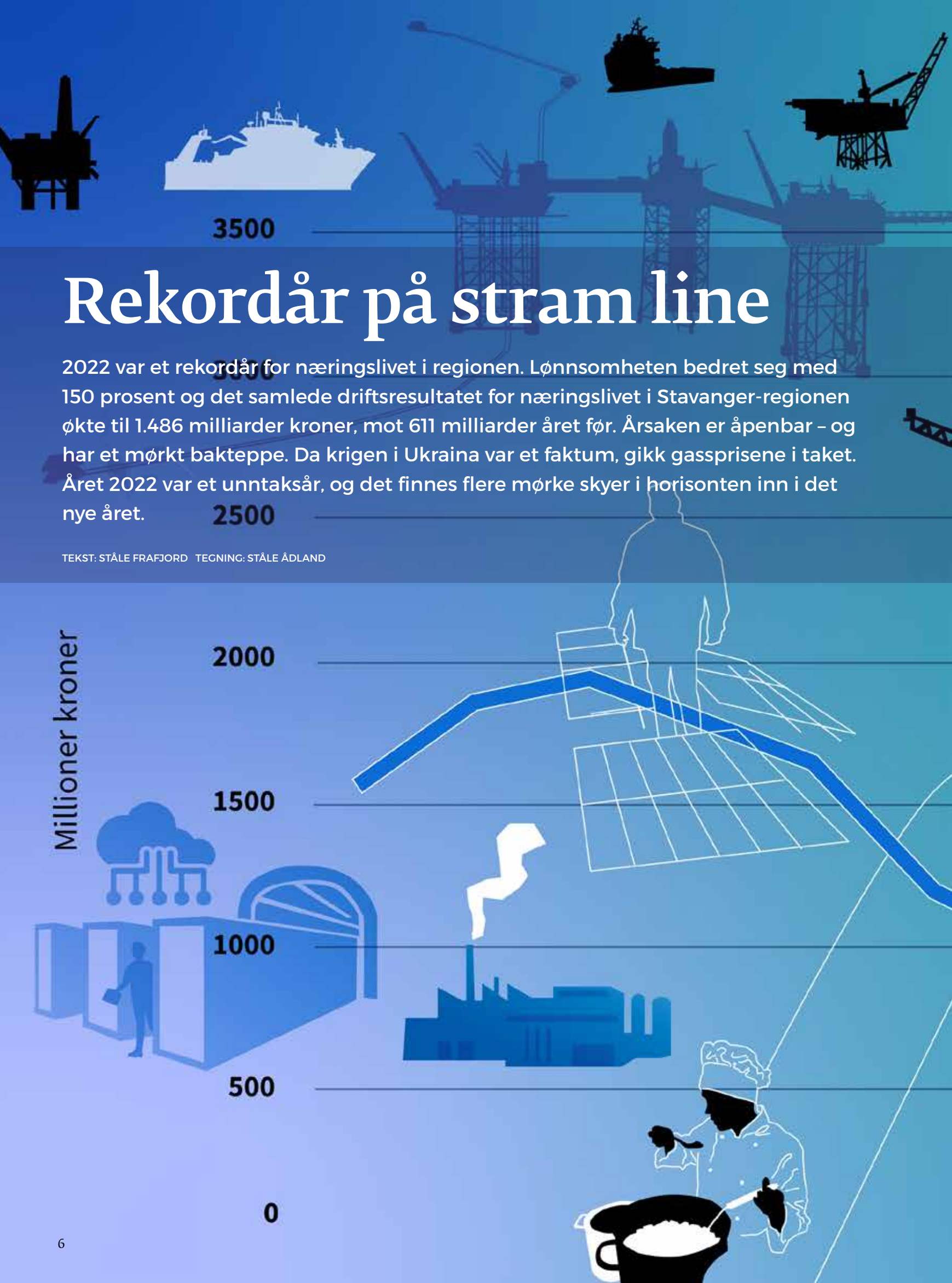
FRA 50 TIL 2900 KVM

Innoasis er et rebuild prosjekt ferdigstilt i 2022 med BREEAM sertifisering "very good" og har energiklasse A. Fellesskapet på Innoasis består av oppstartsbedrifter, etablerte selskaper, offentlig sektor, akademia og finansinstitusjoner som er lidenskapelige for urban innovasjon. Her sitter engasjerte leietakere som alle tror at samarbeid og kunnskapsdeling bidrar til å øke innovasjonskapasitet, skalere produkter og utvikle tjenester for en grønnere og mer bærekraftig morgendag.

SVERDRUPS GATE 27, 4007 STAVANGER

FFW@SMEDVIG.NO

+47 984 76 706



3500

Rekordår på stram line

2022 var et rekordår for næringslivet i regionen. Lønnsomheten bedret seg med 150 prosent og det samlede driftsresultatet for næringslivet i Stavanger-regionen økte til 1.486 milliarder kroner, mot 611 milliarder året før. Årsaken er åpenbar – og har et mørkt bakteppe. Da krigen i Ukraina var et faktum, gikk gassprisene i taket. Året 2022 var et unntaksår, og det finnes flere mørke skyer i horisonten inn i det nye året.

2500

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND

Millioner kroner

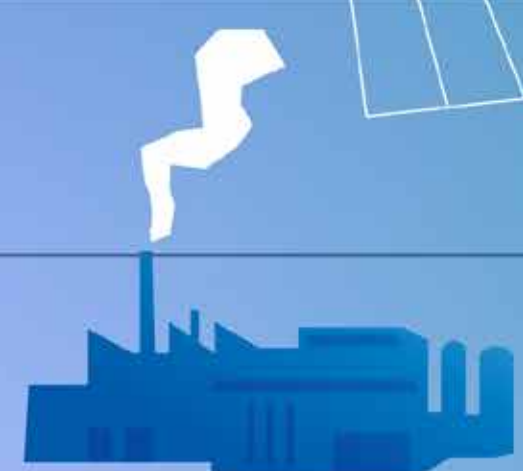
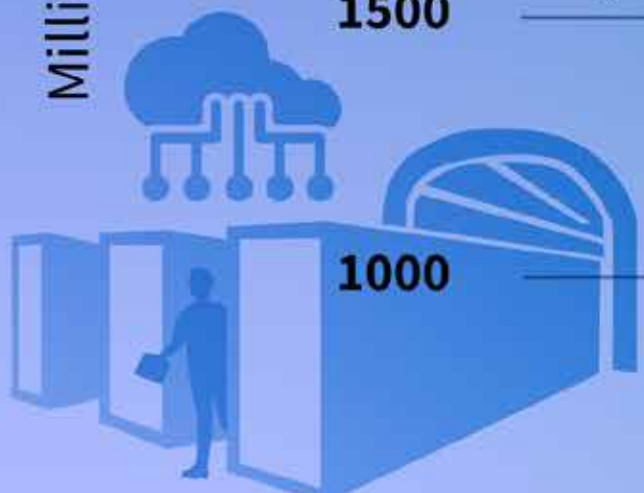
2000

1500

1000

500

0



HAUGALANDET



NORD-JÆREN

JÆREN

DALANE

Tidenes rekordår – med et mørkt bakteppe

ØKONOMISK RAPPORT

Aldri før har lønnsomheten for et samlet næringsliv i Stavanger-regionen vært høyere enn i 2022, viser årets utgave av Økonomisk Rapport – som kommer som vedlegg til denne utgaven av Rosenkilden. Men rekordåret har et dystre bakteppe.

TEKST: STÅLE FRAFJORD



Trollfeltet i Nordsjøen er en av de gassfeltene som i fjor bidro i høy grad til at eksportinntektene fra energibransjen var skyhøye.

Da Russland invaderte Ukraina i februar i fjor, fikk det umiddelbart enorme konsekvenser for prisen på olje og gass, og dermed også for energibransjen og selskapene i regionen. Det bærer også regnskapene i energibransjen preg av.

Årets utgave av Økonomisk Rapport viser at cirka en fjerdedel av all omsetning i norsk næringsliv kom fra Stavanger-regionen i 2022 – og nær 60 prosent av overskuddet. Aldri før har energibransjen dominert norsk økonomi som i 2022. Den samlede omsetningen for regionen ble i 2022 på hele 2.896 milliarder kroner, over 1.000 milliarder mer enn året før. Selv ikke den store oljeboomen i perioden 2010-2014 toppet noen gang det resultatet, selv om man omregner til dagens kroneverdi.

Tore Gulbrandsøy er partner og leder av Rystad Energys kontor i den belgiske hovedstaden Brussel. Han peker på følgende årsaker til rekordresultatet i energibransjen i 2022.

– Hovedårsaken var de ekstremt høye gassprisene i 2022, kombinert med gode oljepriser og god produksjon, sier Gulbrandsøy.

Fra 70 til 320 euro

Før Russland invaderte Ukraina i februar 2022, lå den europeiske referanseprisen for gass (TFF) på mellom 70 og 90 euro per MWh. Et par uker senere var prisen 227 euro. Selv om prisen gikk ned gjennom våren 2022, steg den på nytt gjennom sommeren og toppet seg i august. Da var prisen for naturgass hele 320 euro.

I 2021 sto Russland alene for 42 prosent av gasseksporten til Europa. I år utgjør Russland sin andel cirka 13 prosent. Med boikott og bortfall av Russisk gass, har Norge også økt sin produksjon av gass til resten av Europa fra 28 prosent til 33 prosent.

For Norges del utgjorde eksporten av gass nesten halvparten av den samlede totaleksporten i 2022 på 2.600 milliarder kroner, i følge tall fra Statistisk sentralbyrå.

Mot «normalen»

Norges eksport av gass var også hovedårsaken til at eksportinntektene økte med 87 prosent sammenliknet med året før. Salget av gass ble nær tredoblet, og ble samlet på 1.357 milliarder kroner i 2022. Samtidig økte også råoljeeksporten med 54,8 prosent fra året før. Også prisen på olje steg kraftig etter den russiske invasjonen og holdt seg høy i store deler av 2022.

I dag er prisene tilbake på et mer normalisert nivå, men fortsatt relativt høye i et historisk perspektiv

– Om vi legger til grunn de olje- og gassprisene vi ser på dagens nivå fram mot 2025, vil nivåene ligge noe høyere enn i 2021, men betydelige lavere enn i 2022. For serviceselskap vil den høye aktiviteten mest sannsynlig gi økt omsetning fram mot 2025, sier Gulbrandsøy.

Mye lavere i år

Også sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre M. Knudsen, viser til gassprisene



Tore Gulbrandsøy er partner og leder av Rystad Energys kontor i Brussel.



Sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre M. Knudsen.

når han skal forklare rekordtallene for energibransjen i 2022.

– Hovedårsaken er de enormt høye gassprisene i 2022, og også ganske høye oljepriser. 2022 var et veldig spesielt år med enormt høy omsetning innen olje og gass. Gassprisen har falt mye, men er fortsatt omtrent dobbelt så høy som for eksempel målt mot nivået i 2019. Trolig blir omsetningen mye lavere i år og de kommende årene, fordi gassprisene var ekstremt høye i 2022 og trolig ikke blir like høye fremover, sier Kyrre M. Knudsen.

150 prosent

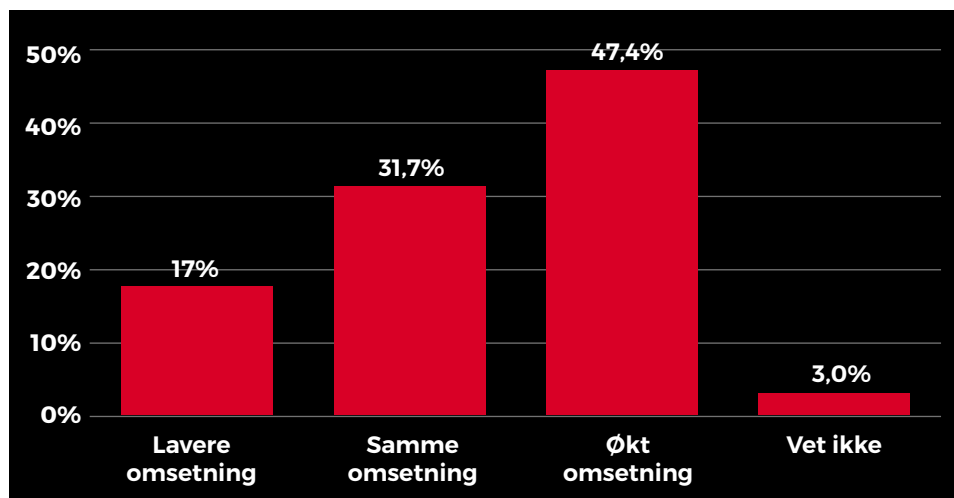
Økonomisk rapport viser at lønnsomheten i Stavanger-regionen bedret seg med nesten 150 prosent i 2022. Det skyldes i all hovedsak prisen på gass – og olje. Det samlede driftsresultatet for næringslivet i regionen var i 2022 på hele 1.486 milliarder kroner, mot 611 milliarder i 2021.

Totalt over tre millioner regnskap fra alle selskaper i hele landet er med på å danne grunnlagene for de tallene Økonomisk Rapport presenterer. Rapporten sier noe om utviklingen og hvor regionen står – også sammenliknet med resten av

landet og de andre storbyene. I tillegg til energibransjen, er også industrien og bygg og anlegg blant de store driverne i økonomien.



Økonomisk Rapport 2023 er bilag til denne utgaven av Rosenkilden.



Prisvekst og dyrtid demper

Høye strømpriser, ulike konkurransevilkår, økte kostnader i form av høyere rente, drivstoff og annet materiell påvirker bedriftenes optimisme ved inngangen til et nytt år.

Det viser Konjunkturbarometeret som til Næringsforeningen, der foreningens medlemsbedrifter sier hva de tror om framtiden.

Dårligere rammevilkår og svakere forutsigbarhet for næringslivet er også tema som går igjen når bedriftene får mulighet til å gi innspill, sammen med utfordringer knyttet til en svak norsk krone, rekruttering og regjeringens nye regler for innleie som ble innført i vår.

Noen av disse faktorene gir også utfordringer for hotellbransjen på vei inn i 2024, sier direktør Gjermund Dahl ved Clarion Hotel Energy i Stavanger.

– Det generelle kostnadstrykket med økte priser på alle innsatsfaktorer, blant annet strøm, presser på allerede små marginer i bransjen. Samtidig påvirkes både privat- og næringsmarkedet av de samme faktorene som igjen kan medføre lavere kjøpsvilje fremover.

Mangler folk

Hotellbransjen sliter fortsatt med å få tak i nok folk i kjølvannet av koronapandemien.

– Behovet for å rekruttere fortsetter. Vi

ser også at Airbnb-tilbudet vokser kraftig i regionen, noe som skaper utfordringer for en bransje der snittbelegget fortsatt er for lavt, sier Dahl.

Samtidig viser han til at industrien i regionen går bra. Det er også godt nytt for hotelbransjen.

– Jeg forventer fortsatt økning i turistsesongen, og håper man klarer å bedre tilbudet på Lysefjorden før årets sesong. Kanskje vil dyrtiden også øke antallet ferierende som vil reise i eget land til sommeren. Det jobbes også godt med å få mer aktiviteter rundt sport og kongress til regionen. Så totalt sett er jeg relativt optimistisk for 2024.

Inneværende år

Konjunkturbarometeret for 2023 viser at 51 prosent av bedriftene forventer økt omsetning inneværende år, mens 21 prosent tror den blir lavere. 38,3 prosent tror på bedre lønnsomhet i 2023, 34,5 prosent at den blir dårligere enn i fjor.

Med tanke på 2024 svarer under halvparten – 47,4 prosent – at de forventer økt omsetning for 2024, mens 17,8

prosent tror den blir lavere og 31,7 prosent uforandret sammenliknet med i år.

For neste år har troen på økt lønnsomhet gått litt opp. 39,5 prosent tror den blir bedre enn i år, 26,4 prosent forventer at den blir dårligere og 34,3 prosent uforandret.

Tallene er litt mer positivt enn i fjor på samme tid, men spesielt troen på egen lønnsomhet er svakere sammenliknet med de fleste tidligere år.

Boligbransjen

En av bransjene som merker den sterke prisveksten, er boligbransjen.

– Sterk prisvekst på byggevarer, kombinert med lavere etterspørsel på grunn av høyere renter, gjør det svært utfordrende å sette i gang nye boligprosjekter. Dette har virkelig slått inn over bransjen i år, og vil fortsette å være en stor utfordring i 2024. Som boligbyggelag, ser vi med bekymring på hva denne utviklingen har å si for våre medlemmer, sier administrerende direktør i Bate, Merete Eik.

Hun er forberedt på at 2024 vil være et nytt, utfordrende år for nybyggbransjen.

– For entreprenørene blir det ekstra tøft, etter hvert som ordrebøkene tømmes og det er færre nye oppdrag i sikte. Vi har imidlertid tro på at prisutviklingen vil gi grobunn for nye, smarte boligkonsept. Flere vil for eksempel være åpne for å senke arealkravet til egen bolig, for å ha råd til å bo der de vil, sier Eik.

Også muligheter

Varehandelen står overfor store utfordringer, men også store muligheter i 2024, sier senterleder ved Amfi Madla, Anette Øfsti Worum.

– De største utfordringene jeg ser for varehandelen i 2024 er høyt rentenivå som svekker kundenes kjøpekraft, lav kronekurs og økte transportutgifter – alle faktorer som svekker butikkens lønnsomhet. I tillegg gjør lav arbeidsledighet gjør det vanskelig å rekruttere gode butikkmedarbeidere.



Direktør Gjermund Dahl ved Clarion Hotel Energy i Stavanger.



Administrerende direktør i Bate, Merete Eik.

«Sterk prisvekst på byggevarer, kombinert med lavere etterspørsel på grunn av høyere renter, gjør det svært utfordrende å sette i gang nye boligprosjekter»

Merete Eik

optimismen

Samtidig gir det også noen muligheter, mener Øfsti Worum.

– Høyt rentenivå gjør ofte at kunder velger vekk dyre innkjøp som nye biler, hytter, reiser, restaurantbesøk, og heller koser seg litt hjemme. Dermed får vi økt handel i matbutikker, vinmonopol og interiør – trender vi også så helt

klart under covid-pandemien. Samtidig medfører lav kronekurs og økte transportutgifter at det er dyrere og mindre attraktivt å handle i utenlandske nettbutikker, noe som gir flere kunder i norske butikker og som er positivt for miljø og bærekraft generelt.

Rekruttering

Bedriftslederne har som tidligere også fått spørsmål om utvikling i tallet på ansatte. Her svarer 54,9 prosent at de tror tallet på ansatte i 2024 vil være tilnærmet likt som utgangen av 2023. Omlag en tredjedel tror på flere ansatte, 10,5 prosent på færre.

Eirik Bugge Simonsen er daglig leder i Randaberg Group, ser på rekruttering og ressurstilgang som det viktigste å jobbe med, både for bedriften og bransjen – i 2024.

– Det er i dag og for 2024 bra aktivitet i tradisjonelle leveranser – og vi mener en forutsetning for å lykkes med det grønne skiftet er at vi bevarer kompetansen og ressursene til å fortsette å skape gode produkter av stål og sveis. Vi er også bekymret for den generelle prisveksten, svake kronekursen og strømprisene i vår

region. Aktiviteten i bransjen vil være bra i 2024, med mange spennende prosjekter, og ser generelt stor etterspørsel innenfor alle våre forretningsområder. Vi er også spent på hva som skjer videre innenfor det grønne skiftet med havvind, karbonfangst og lagring og prosessanlegg, for å nevne noe, sier Bugge Simonsen.



Senterleder ved Amfi Madla, Anette Øfsti Worum.



Eirik Bugge Simonsen er daglig leder i Randaberg Group.



THE
VILLA

BY FROGNER HOUSE

Nytt boutique-hotell
med 44 delikate suiter

I STAVANGER SENTRUM



THEVILLAFROGNERHOUSE.NO

FROGNER HOUSE
HOTELS & APARTMENTS



Å skamme seg tjener man ikke penger på

INGER JOHANNE STENBERG · informasjonsdirektør ONS

Aldri har jeg fått så mye tilbakemeldinger, støtte og spørsmål som etter min forrige kronikk i Rosenkilden. Men hva er det med PMDD/PMS og antidepressiva som engasjerer?

«Tenk at vi skulle bli nesten førti år før vi skjønnte hvor mye syklusen har å si», utbrøt en venninne. For i snart 40 år har hun, jeg og de fleste kvinner jeg vet om blitt fortalt at syklus, det er i snitt 28 dager mellom hver menstruasjon.

Og det er liksom det.

Men hva er denne syklusen, og hvorfor skriver jeg om det i et blad for næringslivet i Rogaland?

Fordi samtlige med mensene, og etterhvert overgangsalder, vet at dette påvirker dem, i stor eller liten grad. Og for noen i så stor grad at det går utover jobb, familie, venner og hjem.

Mange historier

Etter forrige innlegg i Rosenkilden ble jeg fortalt mange titalls historier om kvinner som hadde opplevd utfrysing på jobb, mistillit rundt sykedager, mangel på forståelse for å kunne jobbe hjemmefra av helseårsaker, eller til og med endte med å slutte i jobben og endre karriere fullstendig. Og det er grunnen til at jeg skriver om dette.

Da har jeg ikke en gang nevnt historiene om leger som ikke satt seg inn i diagnoser, folk som ikke fikk riktige medisiner, eller som i verste fall opplevde samlivsbrudd og store problemer med relasjoner. Og vet du hva fellesnevneren for de alle er?

Skam.

De skammer seg. Fordi ingen snakker om det, fordi det vi snakker om er kvinnelidelser, kvinneplager, kvinnehelse

og kvinnesykdommer. Som om problemet er kvinnen. Ikke noe rart man ikke vil dele, være åpen og få oppmerksomhet når alt rammes inn med negativt fortegn.

Halvparten av oss (kanskje ikke fullt så mange i næringslivet – der har vi en vei å gå) går potensielt rundt og skammer oss.

Det enkle er ofte også det beste. Vi kan komme med tiltak, eller medisiner eller sykemeldinger. Men problemet er at vi ikke snakker om det slik at de som kan komme seg gjennom ved bevisstgjøring og kunnskap gjør det. At de som trenger litt medisin på veien får det. At diagnosesystemet vi har i Norge ikke er bedre og gir oss nyttig datagrunnlag for å kunne gjøre endringer og sette inn bedre og mer effektive tiltak.

I Oslo har fastlege Cathrine Abrahamsen nylig gjennomført en ny behandlingsmetode for flere av sine pasienter med vondter og smerter. Ved å skrive ned alt av plager og sammen jobbe seg gjennom lista for å se hva man kan gjøre noe med, hva man må gjøre noe med, og hva som faktisk ikke kan gjøres noe med, så har flere opplevd bedring.

Høres banalt ut. Og det er jo nettopp det. Man blir sett, hørt og tatt på alvor. Helt grunnleggende behov blir møtt. Også for sykklusrelaterte plager kan denne type kognitiv samtaleterapi og mental sortering faktisk ha mye å si. Jeg snakker av erfaring. Og det frigjør kapasitet og ressurser til de sykdommene og plagene som faktisk

trenger mer oppfølging, behandling, operasjon og medisiner.

Det hjelper å snakke om det

Jeg snakket høyt om det, og folk hørte. Og de ringer og melder fremdeles, et halvt år etter. De som vil tilrettelegge arbeidsplasser for overgangsalder. De som har gode, eller vonde, eksempler på arbeidsplasser og hvordan de har håndtert det. De som kjenner at de ikke klarer karriere, småbarnsliv og kjæreste-rollen fordi de klikker i vinkel to dager i måneden, og hvor samlivet står i fare.

Jeg svarer så godt jeg kan, og faktum er at jeg blir faktisk bedre av det. Åpenheten, tilbakemeldingene og forståelsen har gitt meg en tryggere følelse. Jeg kartlegger meg selv, jeg vet når nedturene kommer, og når de går over. Jeg vet hva som feiler meg, og jeg klarer å stå i det. Stort sett. Nå har jeg en pause fra antidepressiva, fordi jeg kjenner det går uten. Men jeg vet de er der, jeg vet det funker når det er mørkt. Og om det at jeg snakker om det gjør at andre, og meg selv, får det bedre – da er det verdt det. Og jeg kjenner denne åpenheten og støtten gir meg et godt grunnlag for å takle overgangsalder når den tid kommer. Ikke at jeg gleder meg. Men ærlig talt, skamme seg over dette? Det blir for dumt.

Og for næringslivet og arbeidsgivere er det rett og slett ikke verdt det.

«Jeg svarer så godt jeg kan, og faktum er at jeg blir faktisk bedre av det. Åpenheten, tilbakemeldingene og forståelsen har gitt meg en tryggere følelse».

Inger Johanne Stenberg

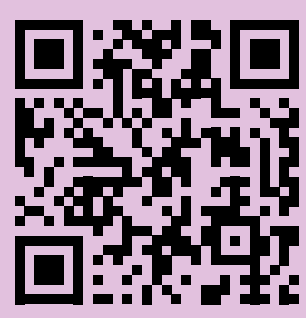
HVA
KOM FØRST
BEDRIFTE
JOBBER
STUDENTTIL??

3. JANUAR 2024 | FISKEPIREN
11.00–15.00 | STAVANGER

2024
KARRIERE
LERE
DAGEN

Nyutdannede studenter fra inn- og utland. IT og teknologi, energi- og fornybart, ingeniører, økonomer og halvstuderte røvere: La oss møtes på Karrieredagen 2024 for å se hva vi kan skape – sammen!
Inspirerende møter, flinke folk, konkurranser og DJ:
Program på karrieredagen.no

Spørsmål?
Ta kontakt med Christin Møller
moller@naeringsforeningen.no



Student eller nyutdannet?
Registrer deg gratis med QR-koden.

– Prisene sammenfaller, stort

I mer enn åtte av de siste 17 månedene har strømprisene i Stavanger-regionen vært høyere enn i Oslo og Bergen. Det viser tall fra Nord Pool. Likevel mener olje- og energiministeren at prisene stort sett har vært sammenfallende.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Tidligere i november var en stor delegasjon med ordførere og bedriftsledere fra NO2-området i Oslo for å møte både stortingsrepresentanter og olje- og energiminister Terje Aasland om prisforskjellene på strøm. Da Aasland dagen etter fikk spørsmål om prisforskjellen i Stortinget, sa han at han ikke var enig i at NO2 (Sør-Vestlandet) har vedvarende høyere strømpriser enn NO1 (Østlandet). I etterkant viste han også frem en graf departementet har utarbeidet om prisforskjellene. Grafen ble også publisert i Aftenbladet.

Rosenkilden har spurt Aasland hvorfor man i grafen har tatt utgangspunkt i en måleperiode over fire år, når prisforskjellen mellom sonene først oppsto i fjor sommer og er blitt forsterket i sommer og høst i år. Til det svarer Aaland:

– Jeg har vist fram en oversikt over hva strømprisen faktisk har vært i NO1 og NO2 de siste årene, og viser til at prisene stort sett sammenfaller. Det var en faktaopplysning, og det framkommer også tydelig av den samme grafen at det var høyere priser i NO2 tidligere i høst og prisforskjeller over noe tid i fjor. Slik ønsker vi ikke at det skal være. Målet er helt klart at vi ikke skal ha store prisforskjeller mellom prisområdene.

Bagatelliserer

Den forklaringen får stortingsrepresentant Roy Steffensen til å reagere kraftig.

– Her tror jeg bare statsråden har bidratt til å gjøre saken verre for seg selv. I stedet for å anerkjenne at bedrifter i Rogaland kjenner på prisforskjellene, så forsøker han å bagatellisere det hele og nærmeste fremstille det som om kritikken fra regionen er uforståelig. Regjeringen har vært alt for passiv i denne saken, og denne håndteringen viser jo at det skyldes at de er jo ikke enig i problemstillingen i det hele tatt. Hvis noen har trodd at statsråden ivrer etter å ta på seg den gule ledertrøyen og hjelpe regionen her, så har han nå bevist at det ikke er tilfelle. Her får vi ingen drahjelp av regjeringen, sier Steffensen.



– Aasland forsøker å bagatellisere det hele og nærmest fremstille det som om kritikken fra regionen er uforståelig, mener stortingsrepresentant Roy Steffensen (FrP).

Skal ikke være slik

Bedrifter i Rogaland opplever de store prisforskjellene på strøm er konkurransevridende. Aaslands svar er at man har hatt perioder med mye regn på Østlandet og Vestlandet som har ført til delvis tvungen kraftproduksjon, og svært lave priser.

– Situasjonen på Sørlandet har vært annerledes av flere årsaker, blant annet er det flere store magasiner i sør som gjør at regn kan spares til vinteren. Det var høyere priser i NO2 tidligere i høst og prisforskjeller over noe tid i fjor. Slik ønsker vi ikke at det skal være. Målet er helt klart at vi ikke skal ha store prisforskjeller mellom prisområdene. – Må næringslivet i NO2 forvente at disse prisforskjellene vil vedvare på sesongbasis også i årene fremover i dagens strømmarked?

– Det er viktig å huske på at årets



prisforskjeller mellom disse områdene har skjedd under svært spesielle forhold. På et tidspunkt var magasinfyllingen i NO1 over 100 prosent, noe som aldri har skjedd før. Når det gjelder hvordan prisnivå og prisforskjeller vil utvikle seg de kommende årene, er det vanskelig å si noe sikkert om dette. Prisutviklingen vil avhenge av ressursituasjonen i områdene, men også en rekke andre faktorer vil kunne spille inn.

Løsningen

Aasland mener at løsningen på å redusere prisforskjellene er å sørge for å utnytte eksisterende nett bedre og å bygge nytt nett for å redusere flaskehalsene i dagens kraftsystem.

– Vi forventer at nettselskapene og

sett



Olje- og energiminister Terje Asland mener strømprisene mellom Stavanger og Oslo «stort sett sammenfaller» – til tross for at en oversikt fra Nord Pool viser at prisene har vært høyere i Stavanger og resten av NO2-området i til sammen åtte av de siste 17 månedene.

liten effekt for å kompensere for høyere strømpriser i sommer og høst for bedrifter og husholdninger i NO2-området. Årsaken er at strømprisen i denne perioden bare unntaksvis har ligget over nivået for fastpris og for når strømstøtten slår inn. Mens prisen i NO1 i store perioder har ligget fra 0-25 øre, har prisen i NO2 vært fra 25 til 80 øre. Aasland lover ingen andre tiltak som på kort sikt kan utlikne de periodevise store prisforskjellene mellom strømsoneene i Sør-Norge, men viser til at Statnett og de andre nordiske systemoperatørene med innføring av et nytt system, såkalt flytbasert markedskobling, som vil bidra til at prisforskjellene jevnes ut noe.

Ingen fasit

I høst mottok regjeringen Strømprisutvalgets rapport. Aasland mener rapporten ikke gir noen fasit, men en grundig, faktabasert beskrivelse av utviklingstrekk innenfor energifeltet framover, og viktige avveininger mellom fordeler og ulemper for over 50 ulike tiltak.

– Det gir et godt og faktabasert utgangspunkt for å diskutere de vanskelige avveiningene vi står overfor fremover. Nå skal vi følge opp rapporten. Dersom det er tiltak som vil ha positiv effekt på situasjonen vi har nå, så skal disse følges opp raskt, sier Aasland.

De store prisforskjellene mellom strømsoneene i Sør-Norge først oppsto i fjor sommer. Da betalte Sør-Vestlandet mer for strømmen i tre måneder. I år har innbyggere og bedrifter i strømsområdet NO2 betalt mer for strømmen fra midten av mai til slutten av oktober – i mer enn fem måneder. I 12 av disse ukene – eller i nær tre måneder – opplevde strømkundene i Rogaland at strømprisene var mer på over 100 prosent dyrere enn alle andre kunder i Sør-Norge.

Etter at energiministeren forsøkte å tilbakevise vedvarende høyere strømpriser i NO2, avslørte Aftenbladet også at regjeringen og Aaslands eget departementet i neste års statsbudsjett legger til grunn at NO2 skal ha landets høyeste strømpriser hver eneste måned de neste 12 månedene.

Statnett utnytter nettkapasiteten slik at kraftflyten mellom prisområdene blir så god som mulig. På lang sikt vil løsningen være best mulig utnyttning av eksisterende nett og utbygging av mer nett, mer kraftproduksjon og en videre satsing på energieffektivisering. Dette arbeidet er vi godt i gang med. Regjeringen har gjennomført en rekke tiltak allerede for å lykkes med dette, blant annet en historisk styrking av energimyndighetene for raskere utbygging av nett og fornybar kraft. Vi har også varslet flere tiltak gjennom handlingsplanen vi har lagt frem.

Andre tiltak

– Hvilke tiltak – utover strømstøtte og fastpris – har regjeringen innført for å utlikne prisforskjellene mellom strømsoneene

i Sør-Norge?

– Det eneste som virker på lengre sikt er å få på plass mer kraft, mer nett og mer energieffektivisering. På kort sikt har vi også gjort en rekke tiltak: Vi har innført en priskorrigeringsordning i form av strømstøtten for husholdningene, som dekker 90 prosent av prisen over 70 øre per kWh. Vi bruker flaskehalsinntekter på å holde nettleia nede i områder med høy strømpris. Vi har gjort det enklere å etablere fastprisavtaler for bedriftene, og oppfordrer også kommunene til å bruke eierskapet i kraftselskapene for å få et enda bedre tilbud av fastprisavtaler. Vi har gjort flere grep for å utnytte nettet bedre og spare på strømforbruket.

Liten effekt

Både fastpris og strømstøtte har hatt

Sterke reaksjoner fra stortingsbenken

Ingrid Fiskaa, stortingsrepresentant for SV i Rogaland, mener forskjellen i nivået på strømprisene mellom sonene i Sør-Norge har store konsekvenser for næringsliv og arbeidsplasser i regionen.

– De konsekvensene ser vi allerede ved at næringslivet i regionen vår får en konkurranseulemppe sammenliknet med næringsliv i andre deler av landet. For eksempel har Fatland flyttet deler av produksjonen til Trøndelag. Det kommer i tillegg til at de høye strømprisene tar vekk den konkurransefordelen norsk industri hittil har hatt sammenliknet med industri i andre deler av verden. Norge kan og skal ikke konkurrere på lønnsnivå. Skal vi unngå industridød i Norge, må strømprisen ned.

Hun mener det viktigste tiltaket som må iverksettes for å utjevne forskjellen i strømpris mellom strømsone er å ta kontroll på selve prissettingen.

– Det gir ikke mening at prisen skal settes på børs i et europeisk marked der

det høyeste budet fra utenlandske kjøpere avgjør prisnivået. Prisen bør settes med utgangspunkt i produksjonskostnaden her i Norge, med et rimelig påslag for produsenten. SV har dessuten foreslått en rekke konkrete tiltak for å få kontroll på prisene. Blant annet reforhandling av de to siste strømkablene til Europa, som gir vår region den særlig høye prissmitten, og et statlig strømselskap som kjøper direkte av produsentene og gir husholdninger og næringsliv tilbud om fastpriskontrakter på et lavere nivå enn børsprisen.

Politisk konstruksjon

– Opplever du at det er politisk vilje nasjonalt til å iverksette tiltak for å utlikne forskjellene i nivået på strømprisene i Sør-Norge?

– Jeg opplever at det politiske flertallet på Stortinget med Ap og Høyre i spissen, er mest opptatt av å verne om markedsstyringen og børsprisene, og mye mindre opptatt av å sikre levelige strømpriser for industri og annet næringsliv. Inndelingen i strømprisregioner er en politisk konstruksjon som henger sammen med markedsstyringen og tilkoplingen til EUs energiunion. Det trengs en grundig opprydding i norsk energipolitikk. Ensidig satsing på «mer kraft og mer nett» vil ikke få kontroll på prisene eller jevne ut forskjellene så lenge europeiske børspriser bestemmer strømprisen i Norge, sier Ingrid Fiskaa.

Uholdbart

Stortingsrepresentant for Rødt i Rogaland,



Lisa Marie Ness Klungland representerer Senterpartiet på Stortinget.



Stortingsrepresentant for Rødt i Rogaland, Mimir Kristjánsson

Mimir Kristjánsson, mener det er uholdbart for næringslivet i vår region å betale strømpriser til offentlige kraftselskap som er mange ganger høyere enn hva konkurrenter i andre deler av landet gjør.

– Prisforskjellene innebærer en nedtrappingsplan for alt næringsliv i NO2-regionen. Vi har allerede sett eksempler på at produksjon og arbeidsplasser flyttes ut av Sør-Vestlandet, og hvis ingenting skjer, vil flyttestrømmen bare bli større.

Han mener det viktigste tiltaket på kort sikt er å sette en makspris i hele Norge for både forbrukere og bedrifter.

– Det er uholdbart at bedrifter skal finansiere de offentlige kraftselskapenes superprofitt. Et steg på veien hit er å gjøre hele Sør-Norge til ett prisområde, slik mange andre land allerede har løst det. På lengre sikt må vi reforhandle kraftavtalene med EU for å unngå prissmitte fra Europa. En region som flyter over av både gass og fornybar strøm, skal ikke importere energikrise fra England og Nederland.

Lite imponert

Heller ikke Kristjánsson er imponert over de store partienes løsninger for å få bukt med prisforskjellene.

– Jeg opplever at Ap og Høyre er villige til å gjøre hva som helst for å få ned prisforskjellene på strøm, bortsett fra det som fungerer. Å øse ut milliarder i strømstøtte til husholdninger er langt mindre effektivt enn å regulere utsalgsprisen. Og å bygge ut mer kraft

uten å regulere eksporten er som å tappe vann i et badekar uten å ha i proppen først. Hvorfor vi ikke allerede har en felles prissone i hele Sør-Norge er et reint mysterium, når de får til det samme i mange andre EU-land. Hva strøm angår er dessverre våre to styringspartier blitt allergiske mot styring, mener Mimir Kristjánsson.

Dramatisk

Terje Halleland, som også er Fremskrittspartiets fraksjonsleder i Energi- og miljøkomiteen på Stortinget, mener den store prisforskjellen er svært alvorlig for hele regionen.

– Vi ser allerede at bedrifter flytter ut eller legger ned aktivitet. Det kreves raske tiltak for utjevning av priser, før bedrifter ser en risiko for at vår region generelt kommer til å ha høyere kraftpriser enn andre plasser i landet.

Løsningen på sikt ligger i økt kraftproduksjon og mer kraftnett, men det er langt frem, mener Halleland.

– Nå må vi gjøre tiltak. Det kan være å utfordre på tiltak hvor kraftnettet utnyttes bedre, innfører utkoblingstariffer for bedrifter som har anledning, eller om ikke annet virker, igangsette midlertidige tilskuddsordninger for næringslivet.

Halleland opplever at både regjeringen og statsråden er svært passiv til problemstillingen.

– Man viser til at strømprisene generelt er lavere nå og dermed at dette

ikke oppfattes som det store problemet det er for regionen. I kjent stil bestiller regjeringen nye rapporter, som de gjemmer seg bak i sin iver på å ikke gjøre noen ting, sier Halleland.

Senterpartiet

Også stortingsrepresentant Lisa Marie Ness Klungland fra Senterpartiet mener forskjellen i nivået på strømprisene har store konsekvenser for Rogaland.

– Det har vi sett helt siden forskjellen oppstod. Bedriftene våre blir svake i konkurransen med tilsvarende bedrifter i andre strømområder. De aller fleste rogalendingene jobber i det private næringslivet, og det kan på sikt gå utover mange.

– Hvilke tiltak mener du – både på kort og lang sikt – bør iverksettes for å utjevne forskjellen i strømpris mellom strømsone?

– På kort sikt må vi ha en utjevning av prisene. Enten ved å ha en modell tilsvarende Italia uten strømsoner, eller ved å utjevne prisene mellom strømområdene med andre virkemiddel. Prissmitte fra kontinentet må bort. På lengre sikt må vi produsere mer energi og vi må bygge mye mer nett.

– Opplever du at det er politisk vilje nasjonalt til å iverksette tiltak for å utlikne de forskjellene i nivået på strømprisene i Sør-Norge?

– Det er sterk politisk vilje fra Senterpartiet. Jeg kan ikke svare for de andre.



Ingrid Fiskaa, stortingsrepresentant for SV i Rogaland.



Terje Halleland er Fremskrittspartiets fraksjonsleder i Energi- og miljøkomiteen på Stortinget

Arbeiderpartiet:

Mer energi er svaret

Mer energi og mer energieffektivisering er Arbeiderpartiets svar på å utlikne prisforskjellene mellom strømsoneene i Norge.

STRØMKRISEN

– Stor tilgang gir lave priser. Vi ser at strømprisene går ned når det blir mer vann i magasinene. Det viser at det nytter, og vi vet hvordan vi sikrer rimelige strømpriser, sier stortingsrepresentant for Arbeiderpartiet, Hadia Tajik.

Hun viser til at det er nødvendig å bygge mer nett mellom landsdelene, og at det i seg selv kommer til å utjevne strømprisene.

– Regjeringen godkjente nettopp linja mellom Blåfalli og Gismarvik. Flere andre nettprosjekter er på gang: Statnett bygger en ny og større kraftlinje over Sognefjorden mellom Aurland og Sogndal som skal stå klar i 2025 og styrke kapasiteten mellom Midt-Norge og Vestlandet. Det svenske nettet skal forsterkes mellom nord og sør innen 2028. Nettet over Dovrefjell til Sunndalsøra skal styrkes innen 2030. Vi må ha strømpriser på et rimelig nivå, også i vår region, sier Tajik.

Hun viser til at strømprisene ut over høsten er blitt identiske i Sør-Norge som følge av at fyllingsgraden i vannmagasinene i Sørvest-Norge har økt.

– Det har også gjort strømprisene våre lavere enn før, og det gir oss en vei framover. Vi må sikre at vi har mye energi tilgjengelig, da blir også strømprisen på et levelig nivå. Og næringsdrivende og arbeidstakere i Sørvest-Norge skal være trygge på at de kan drive i vår region. Langsiktige fastprisavtaler har også i stor grad gitt konkurransedyktige strømpriser for bedriftene.

Det nytter

Arbeiderpartiets svar på sikt er mer energi og mer

energieffektivisering, fordi stor tilgang gir lave priser.

– Med mer vann i magasinene, går prisen ned. Det viser at det nytter, vi vet hvordan vi sikrer rimelige strømpriser. Et tiltak er lavere nettleie. Vi bruker flaskehalsinntekter til å gi lavere nettleie i Sør-Norge. Det reduserer strømregningene. Et annet er strømstøtte hver eneste time. Det reduserer strømregningen for folk i de timene der strømprisen er ekstra høy. Et tredje er å utnytte strømmettet bedre. Bedre utnyttelse av nettet som allerede er bygget, vil utjevne en del av forskjellen i strømpris, umiddelbart, sier Tajik.

I tillegg viser hun til at Lyse nå tilbyr fastprisavtaler til bedrifter på mellom 60 og 70 øre per kilowattime.

– De har ikke kommet av seg selv, men på grunn av aktive politikere og et fremoverlent selskap, som stiller opp for bedriftene i regionen. Samtidig er det også mulig å bruke Eiermakten. Kommuner og fylkeskommuner eier flere kraftselskap i Sørvest-Norge. Det er mulig for andre politikere å bruke det offentlige eierskapet til å si at disse kraftselskapene må stille opp med rimelige avtaler til bedriftene.

Vilje?

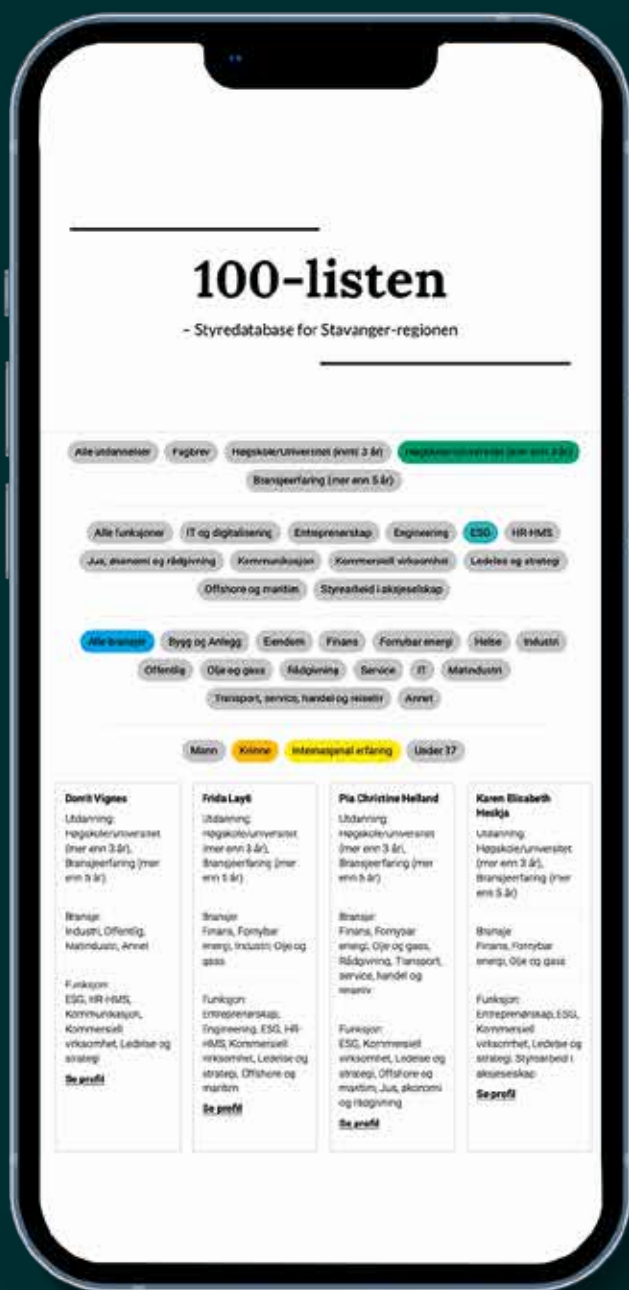
– Opplever du at det er politisk vilje nasjonalt til å iverksette tiltak for å utlikne de forskjellene i nivået på strømprisene i Sør-Norge?

– Ja, og jeg er helt sikker på at vi kan sikre folk og bedrifter i Sør-Norge rimelig strøm. Det handler om både strakstiltak og langsiktige tiltak. Og fra Rogalandsbenken må vi stå opp for vår region.

– Med utgangspunkt i at prisforskjellen på strøm mellom NO2 og NO1 og NO5 har økt fra én prosent til 18 prosent de siste to årene: Hva mener du regjeringen har gjort av strakstiltak det siste året som har vært med på å kompensere for eller utlikne denne prisforskjellen?

– To konkrete tiltak som har hatt betydning for hva folk og bedrifter reelt betaler for strømmen, er strømkompensasjonsordningene og fastprisavtalene for bedriftskundene, som regjeringen har vært pådriver for, sier Tajik.

Hadia Tajik representerer Arbeiderpartiet på Stortinget.



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!

Ulike årsaker til prisforskjellene

Prisforskjellene i Sør-Norge de to siste årene har delvis vært politisk drevet og delvis med grunnlag i ekstremvær. Det sier administrerende direktør i Lyse Produksjon, Sindre Ims.

– Årsakene var politiske i 2022 og værdrevne i 2023. Det som var felles for begge var at det var hendelser som rett og slett ikke har skjedd tidligere, sier Ims.

I 2022 var det noen måneder i sommerhalvåret med prisforskjell mellom strømsoneene i Sør-Norge. De var skapt av at produsentene i NO2 var pålagt å ikke produsere fra magasinene i den perioden, sier Ims.

– Uten de restriksjonene hadde prisene vært like i Sør-Norge i den perioden. I 2023 kollapset prisene i NO1/NO5 på grunn av ekstreme nedbørsmengder. Vi har aldri vært i nærheten av den type magasinifylling som det resulterte i på Østlandet så dette var definitivt et ekstremår.

– Men prisforskjellene mellom NO2 og NO1 begynte å gjøre seg gjeldende allerede fra midten av mai i år, mens ekstremværet og flommen på Østlandet var et stykke ut i august?

– I kraftverdenen er det tilsig som betyr noe, ikke nedbør. NO1 prisen knekker når det er høye tilsig i sommerhalvåret, mens det skal mere til at NO2 prisen knekker på grunn av høye tilsig fordi vi har mye større og flere magasiner. Tilsigene var heftige i NO1 på forsommeren, og det var disse tilsigene som skapte prisforskjell. De første ukene var årsaken snøsmelting og den var vesentlig

mer intens enn vanlig i uke 20 og 21. Etter hvert tok nedbør og ekstremvær over for snøsmeltingen som årsak til tilsig. Om sommeren skaper høye tilsig i NO1 ofte prisforskjeller. Og NO1 hadde vesentlig mer tilsig enn normalt i perioden uke 19 til uke 42.

Underliggende årsaker

Ims mener de underliggende årsakene til at prisforskjeller oppstår er flaskehalsen i nettet. Han viser til at forbindelsene mellom NO5 og NO2, samt NO2 og NO1, ikke er sterke nok til å forhindre prisforskjeller i situasjoner med mye tilsig på Østlandet.

– Statnett jobber med å fikse dette, men det kommer til å ta tid. Når det er sagt vil prisforskjeller i Sør-Norge oppstå selv med mindre ekstreme nedbørsmengder enn vi så i 2023. Dette skjedde ikke tidligere. Underliggende årsak er at mønster og mengde kraftflyt mellom landene rundt Nordsjøen har endret seg de siste årene, og nettet på norsk side har ikke blitt oppgradert for å håndtere effektene av dette.

Høyere priser

Sindre Ims mener Sør-Norge må belage seg på høyere kraftpriser enn Nord-Norge i mange år fremover, og at selv 2040 planen til Statnett ikke vil være tilstrekkelig til å flytte nok kraft fra nord til sør i Norge for å utligne prisene.

– Dersom det kommer mye nytt forbruk i Nord-Norge og Nord-Sverige kan dette endre seg, men det ser ut til at det vil ta tid før forbruk av tilstrekkelig størrelse til å jevne ut prisforskjellene kommer på plass. Når det gjelder prisforskjeller internt i Sør-Norge er det mer komplekst. I vinterhalvåret blir det ikke forskjell i pris særlig ofte, og hvis det blir forskjeller så er det mer sannsynlig at NO2 får lavere pris enn NO1. I sommerhalvåret er det motsatt.

Vanskelig

Lyse ser – i år med tørt sommerhalvår – ikke for seg at prisforskjellene blir nevneverdig store, men at det kan bli store prisforskjeller i år med mye nedbør slik vi hadde i år.

– Hvor lenge dette mønsteret vil bestå er vanskelig å si. Men jo mer sol og vind som bygges ut i Europa og jo raskere Statnett styrker nettet i Sør-Norge, jo raskere vil prismønsteret endre seg. Utbyggingen i Europa kommer raskt nå år for år så personlig tror jeg dynamikken vil være vesentlig endret allerede om få år.

Lyse kan i dag tilby bedrifter i regionen en fastpris på strøm i NO2-området på 64,40 øre, mot 62,70 øre i NO1.



Administrerende direktør i Lyse Produksjon, Sindre Ims.

«Statnett jobber med å fikse dette, men det kommer til å ta tid».

Sindre Ims

Hva vi tenker på når
vi tenker på branding



Artikkel #2

Hva skal brandet hete?

Googler du 'naming fails' får du opp mange gode (fryktelige) eksempler på hva man ikke skal gjøre når man gir navn til et selskap.

Men hva er så et godt navn? *Anne*, *Abdel* og *Per* er alle gode navn, fordi de identifiserer en person – noen du har et forhold til, eller assosierer noe med.

Tenk stort

Slik bør vi også tenke om selskapsnavn. Eller produktnavn. Navnet vi utvikler skal skape positive assosiasjoner, og må også ta hensyn til fremtidige endringer. Med det mener vi at et navn som *Stavanger Sykkel* kan være begrensende hvis du senere ønsker å ekspandere til Bergen – eller vil begynne å selge biler.

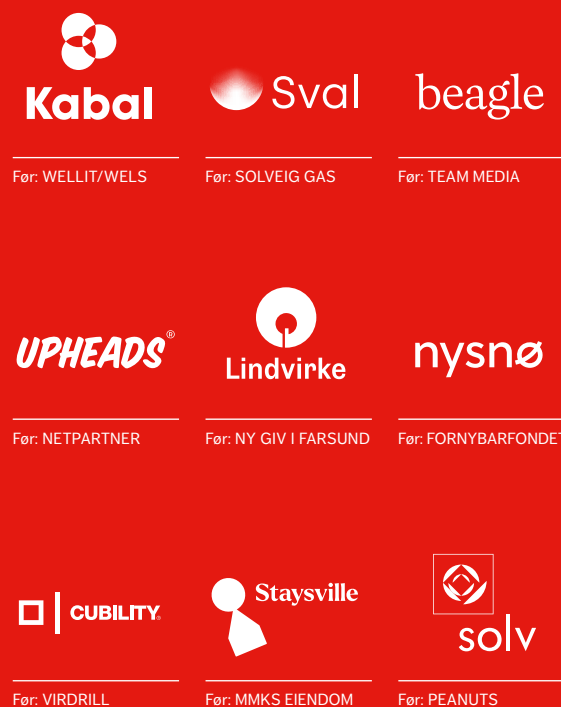
Er du rørlegger og heter Hansen, kan du hete *Rørlegger Hansen*, men du kan kanskje heller kalle selskapet *Tett* for å gjøre selskapet mer unikt. Og driver du med teknologi, er det ikke sikkert du må ha ordet *tech* med i navnet – for det er det allerede 931 selskaper i Brønnøysundregistrene som har.

Suksesshistorier

Å gi navn til et nytt selskap, eller et nytt navn til et eksisterende selskap, må ikke tas lett på. Det holder ikke at navnet er «fint». Det har vi erfart, etter flere tiår med navneutvikling, og design av hundrevis av logoer og grafiske profiler.

Navnevalget er en av de viktigste avgjørelsene du tar på vegne av merkevaren, så sørg for at valget er gjennomtenkt og ikke basert på synsing og følelser. Utvikling av navn og logo må være strategisk forankret – fordi denne identifikatoren skal bestå i lang tid – og nettopp dette kan vi i Fasett hjelpe deg med.

Noen selskaper Fasett har gitt navn og logo til:



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 er et reklame- og designbyrå som består av et knippe kloke hoder med lang erfaring med strategisk merkevareledelse, markedsføringskampanjer av alle former, og utallige prosjekter innen design og merkeutvikling. Vi er historiefortellere, designere, rådgivere, strateger og problemløserere. Vi bygger merker og løser forretningsproblemer ved hjelp av kreativitet. Hver eneste dag. Fasett er valget for ambisiøse kunder og engasjerte talenter. Les mer om oss på fasett.no

Høyre:

Bør vurdere regional strømstøtte

Høyre ber regjeringen vurdere å innføre regionale kompensierende tiltak for å utlikne prisforskjellene på strøm. En av årsakene er at partiet mener Sør-Vestlandet må regne med høyere priser en god stund fremover.

Stortingsrepresentant Tina Bru, som representerer Høyre fra Rogaland, frykter at regionen på sikt taper i konkurranse mot andre regioner når det gjelder å være attraktive for næringsetablering.

– I tillegg rammer det jo akkurat nå eksisterende bedrifter som får større utgifter enn konkurrerende virksomheter andre steder i landet. Samtidig er det

vanskelig å spå akkurat hvor lenge den situasjonen vi lever i nå vil vare. På sikt vil det bli stor utbygging av mer fornybar energi i Europa, som da fort kan føre til at vårt prisområde får lavere pris enn andre steder i landet på grunn av at så mye av overføringskapasiteten til utlandet går til og fra vår region, sier Tina Bru.

For passivt

– Hvilke tiltak mener du – både på kort og lang sikt – bør iverksettes for å utjevne forskjellen i strømpris mellom strømsone?

– På helt kort sikt vil nok det tryggeste svaret for næringslivet være å inngå en fastprisavtale. Det virker som at flere bedrifter gjør nettopp dette, og det må jo være et tegn på at de opplever avtalene som konkurransedyktige. Samtidig er det for passivt å ikke se på andre ting også. For eksempel bør regjeringen vurdere egne kompensierende tiltak for vår region i all den tid vi nok vil fortsette å oppleve høyere priser enn andre områder en god stund. Det kan være kompensasjonsordninger a la strømstøtteordningen, eller andre tiltak på systemnivå.

Kraftnettet

Et annet tiltak kan være å se på muligheten for å kjøre kraftnettet noe «hardere» og utnytte mer av kapasiteten for å redusere

flaskehalsene mellom regionene, mener Bru.

– Disse er en stor årsak til høyere priser hos oss. Samtidig var dette ekstra tydelig i høst fordi Østlandet har hatt svært lave priser på grunn av ekstremværet Hans. Dette vil nok gradvis avta utover vinteren, og da vil det bli mindre forskjell mellom Østlandet og Sør-Vestlandet. Samtidig er det en fattig trøst at forskjellene blir mindre fordi Østlandet får høyere pris. Men konkurransevridningen vil med det bli mindre, sier Bru.

Lite imponerende

– Opplever du at det er politisk vilje nasjonalt til å iverksette tiltak for å utlikne de forskjellene i nivået på strømprisene i Sør-Norge?

– Regjeringens vilje og evne til å ta tak i dette er ikke særlig imponerende. De har generelt vært bakpå med å håndtere denne situasjonen, og det virker som om de langt på vei har forsøkt å skyve ansvaret foran seg ved å sette ned diverse utvalg og vente på konklusjoner og svar som langt på vei har vært gitt på forhånd. Svaret her er ikke å snu opp ned på hele systemet vår, vi er tjent med både markedssystem på salg og kjøp av strøm, og kraftsystemet vårt fungerer bra. Men det betyr ikke at du ikke også må være villig til å ta noen grep, justere kursen underveis og rette opp når vi står i så krevende situasjoner som vi har gjort de siste årene. Men nei, det oppleves ikke å være stor politisk vilje nasjonalt fra regjeringens side å gjøre noe med dette, mener Bru.



Stortingsrepresentant Tina Bru representerer Høyre fra Rogaland.



Røyking på fly

Terje Eide · CEO, Nordic Edge

Husker du før når folk røykte på fly og pub? Det er bare 19 år siden det ble forbudt.

Hva var det vi tenkte på i 2004 mens vi hørte på Toxic og Britney Spears? Vi visste jo lenge før det at røyking var helseskadelig.

Er det noe vi gjør i dag som er like dumt som røyking på fly var i 2004?

Jeg tror jeg har en god kandidat.

Kan det være at seks timers skjermtid på en bukett av sosiale medier – hver dag – er vår tids røyking på fly? Det gir 15 år sammenhengende skjermtid fra du er ti til du er 70!

De som kjenner meg, vet at jeg er over gjennomsnittet teknologioptimist. Like fullt, eller kanskje nettopp derfor, er det verdt å tenke oss litt om før AI-toget trør klampen i bønn.

Måten vi har latt vår oppmerksomhet, konsentrasjon og søvn bli påvirket av de store teknologigigantene på mindre enn ti år, mer eller mindre uten diskusjon, er egentlig ganske oppsiktsvekkende.

Joda, det er spredte diskusjoner om mobiltelefoner i klasserom og mindre skjermtid for barn, men det er jo ikke det diskusjonen burde handle om. Vi snakker om en utvikling som på «ti minutter» historisk sett har skapt grunnleggende endringer i hvordan vi opptrer mot hverandre, vår evne til å være konsentrerte, vår hukommelse, måten våre demokratier fungerer på, søvn, polarisering og oppmerksomhet. For noen år siden kunne jeg kose meg med en bok i mange timer. Nå klarer jeg maks 15 minutter om gangen – og jeg vet jeg ikke er alene.

Forklaringen ligger i forretningsmodellen til de store tech-gigantene som er ekstremt enkel.

De har kun ett måleparameter:

Jo lenger din oppmerksomhet er på min teknologiplattform jo mer reklameinntekter får jeg.

Alt handler om «Time on site».

Din oppmerksomhet er råvaren som høstes, og du betaler prisen. De flinkeste adferdspsykologene i verden, de som kan mest om det som skaper digital avhengighet, forer algoritmene med alt som får deg til å scrolle videre på Instagram eller til å se den neste Youtube-videoen, og den neste, og den neste... Fra det øyeblikket Youtube skrudde på «neste video» knappen flyttet de én milliard brukertimer ekstra inn på sin plattform – det er mye ekstra reklameinntekter det.

Warren Buffet sier «vis meg insentivstrukturen så skal jeg vise deg konsekvensene».

Vel, vi har ti års fersk erfaring å se på. Follow the money – analysen er ikke vanskelig. Det er ingenting i dagens intensivsystem som kommer til å få teknologigigantene til frivillig å gjøre noe annet enn de gjør i dag. Dette er et gigantisk race to the bottom av vår hjerne i jakten på vår oppmerksomhet.

Verdens fremste ekspert på søvn og søvnkvalitet, Matthew Walker, kaller teknologiens altomgripende tilstedeværelse, og det den gjør med vår søvnkvalitet, for et gigantisk biologisk eksperiment. Vi sover mindre enn før, med mange flere avbrudd. Dette påvirker restitusjon, hukommelse, konsentrasjon, fedme, sannsynlighet for sykdom.

En del beskriver «de unge» som digitalt innfødte. De som er vokst opp med teknologien rundt seg skal visst nok

være digitalt innfødte i den betydningen at de har naturlige instinkter for hvordan de skal forstå, bruke og manøvrere i teknologilandskapet. Det er selvsagt bare tull. I møte med stadig mer avanserte avhengighets-skapende plattformer, som vet mer om oss og våre preferanser enn vi selv gjør, taper de unge, og du og jeg, ti av ti ganger. Det er bare til å følge tallene på skjermtid.

Det vi har sett de siste tolv årene er en kunstig intelligens som har vært stilt inn mot kun et adferdstrekk – å høste mest mulig av din oppmerksomhet. Vi har jo sett hvordan det har gått. Det som starter nå rundt inntoget av AI vil utfordre oss på helt nye måter.

Hva kan vi gjøre? I møte med de store systemene blir vi alle ubetydelige og små.

Jeg har ikke noe godt svar, men hvis jeg deler min bekymring med deg så kanskje?

Vi styrer i det minste egne valg, og blant de som leser dette magasinet har sikkert noen barn.

Kanskje starte der?

Om jeg er nok en voksen mann som er kritisk til teknologi? Det er jo kjempe-overraskende.

Kanskje komme seg tilbake til telefaksen sin?

Mulig det. Eller kanskje det bare er en god idé å ikke røyke på fly?

Hvis du vil dykke dypere enn mine små grublerier sjekk gjerne opp: «Your Undivided Attention» av Tristan Harris, «Stolen Focus – Why You Can't Pay Attention» av Johann Hari, «Why We Sleep – The New Science of Sleep and Dreams» av Matthew Walker, eller «Maskiner som tenker – algoritmenes hemmeligheter og veien til kunstig intelligens» av Inga Strømke.

«Vi sover mindre enn før, med mange flere avbrudd. Dette påvirker restitusjon, hukommelse, konsentrasjon, fedme, sannsynlighet for sykdom».



320 gjester hedret Pizzabakeren

Ekstra heder til Pizzabakeren-teamet fra scenen. Fra venstre ser vi Daglig leder i Pizzabakeren Invest, Ernst Kåre Dybing, Stavangerordfører Sissel Knutsen Hegdal, gründeren av Pizzabakeren William Gulliksen, Harald Minge fra Næringsforeningen og Ole Henry Stette fra Handelsbanken.

De fem finalistene til Årets Bedrift 2023

Pizzabakeren Invest: Med over 200 pizzabakerier har de raskt blitt en smaksfavoritt i hele Norge – og veksten stopper ikke der.

NAVTOR: Fra Egersund til globale farvann, deres navigasjonstjenester styres nå av 10.000 skip i 70 land, og bekrefter status som verdensledere.

Westcontrol: Verdensledende høyteknologisk innovasjon på Tau, en bedrift som forvandler avanserte konsepter til praktisk elektronikk.

Tytlandsvik Aqua: En av verdens største landbaserte akvakulturbedrifter, som omdanner restråstoff til ressurser i sin verdensledende laks på land-teknologi.

Envirex Group: En bedrift som transformerer subsea-operasjoner, fusjonerer ekspertise med banebrytende teknologi over diverse felt. Fra undervannsutforskning til verdensrommet, havbruk til luftfart, samferdsel til industri.

Pizzabakeren Invest ble kåret til Årets bedrift 2023 i Stavanger-regionen og ble hedret av 320 gjester på et fullsatt festarrangement i Atlantic Hall. De andre fire finalistene var Westcontrol, NAVTOR, Envirex Group og Tytlandsvik Aqua – som også fikk velfortjent heder og ære.

TEKST OG FOTO: MARIUS JOHNSEN

Dette var 37. gangen prisen ble delt ut, og den bærer med seg en solid dose prestisje. Over 320 gjester, inkludert ordfører Sissel Knutsen Hegdal, var samlet på kvelden 16. november for å feire noen av regionens aller mest solide bedrifter. Ordføreren sto for utdelingen av prisen, en imponerende skulptur av den avdøde kunstneren Hugo Frank Wathne.

Kvelden bød på en fin blanding av stil og uformell stemning. Med hvite duker og runde bord, var det satt opp for en elegant aften, men samtidig var det mye latter og smil å se rundt bordene. Gjestene nøt en deilig treretters middag, og atmosfæren var varm og innbydende i Atlantic Hall, til tross

for det store antallet deltakere.

Før selve prisutdelingen, ble alle de fem finalistene – Westcontrol, NAVTOR, Envirex Group, Tytlandsvik Aqua og selvfølgelig Pizzabakeren Invest – hedret på scenen med diplomer og blomster. Som en anerkjennelse av fremragende prestasjoner og bidrag til regionens næringsliv.

Kveldens konferansierer, Leif Tore Lindø og Jan Zahl, hadde ansvaret for å intervju finalistene, som alle uttrykte sin takknemlighet og stolthet over å være nominert i en så prestisjetung kategori. Det var tydelig at konkurransen var tøff, med hver aktør som en leder innen sitt felt.

Et annet høydepunkt var det ærlige



En blanding av spenning og god stemning blant finalistene: Pizzabakeren, Westcontrol, NAVTOR, Envirex Group og Tytlandsvik Aqua.



Stavangerordfører Sissel Knutsen Hegdal formidler juryens begrunnelse, like før avsløringen av Årets bedrift 2023.



Kjetil Næsje og Jonas Helmikstøl fra Easee deler sine tanker om fortiden og veien videre med optimisme, refleksjon og takknemlighet.



God stemning og livlige samtaler i en elegant, men likevel avslappet atmosfære.

intervjuet med Jonas Helmikstøl og Kjetil Næsje. Easee ble kåret til Årets bedrift i 2022, og de delte sine erfaringer og innsikt fra tiden som selskapet har stått i. Samtidig understreket Helmikstøl og Næsje sin vedvarende tro på selskapets visjon og verdier, og ikke minst de dyktige folkene som jobber der. «Vi gir oss ikke», var konklusjonen.

Musikalsk underholdning ble i kjent stil levert av duoen Are Sleveland og Ingvar Hovland, som fremførte egenskrevne sanger spesielt dedikert til de nominerte selskapene.

Da det var tid å avsløre vinneren, ble lyset dempet og en spent forventning lå over salen. Ordføreren trådte fram på scenen til en stille forsamling, alle ivrige etter å høre juryens begrunnelse og selvfølgelig, hvem som skulle stikke av med seieren. Ordføreren ga juryens begrunnelse på hvorfor Pizzabakeren Invest stakk av med seieren.

– Årets vinner har levert resultater og marginer over en lengre periode som bedrifter flest bare kan drømme om. Den har hatt en vekststrategi som gjør at virksomheten strekker seg langt utover Stavanger-regionens grenser. Gründerne gikk inn i et marked for å utfordre etablerte

aktører, og lyktes usedvanlig godt med det! Vi må kunne si at årets vinner, i løpet av 20 års drift, driver med noe relativt matnyttig, sa ordføreren.

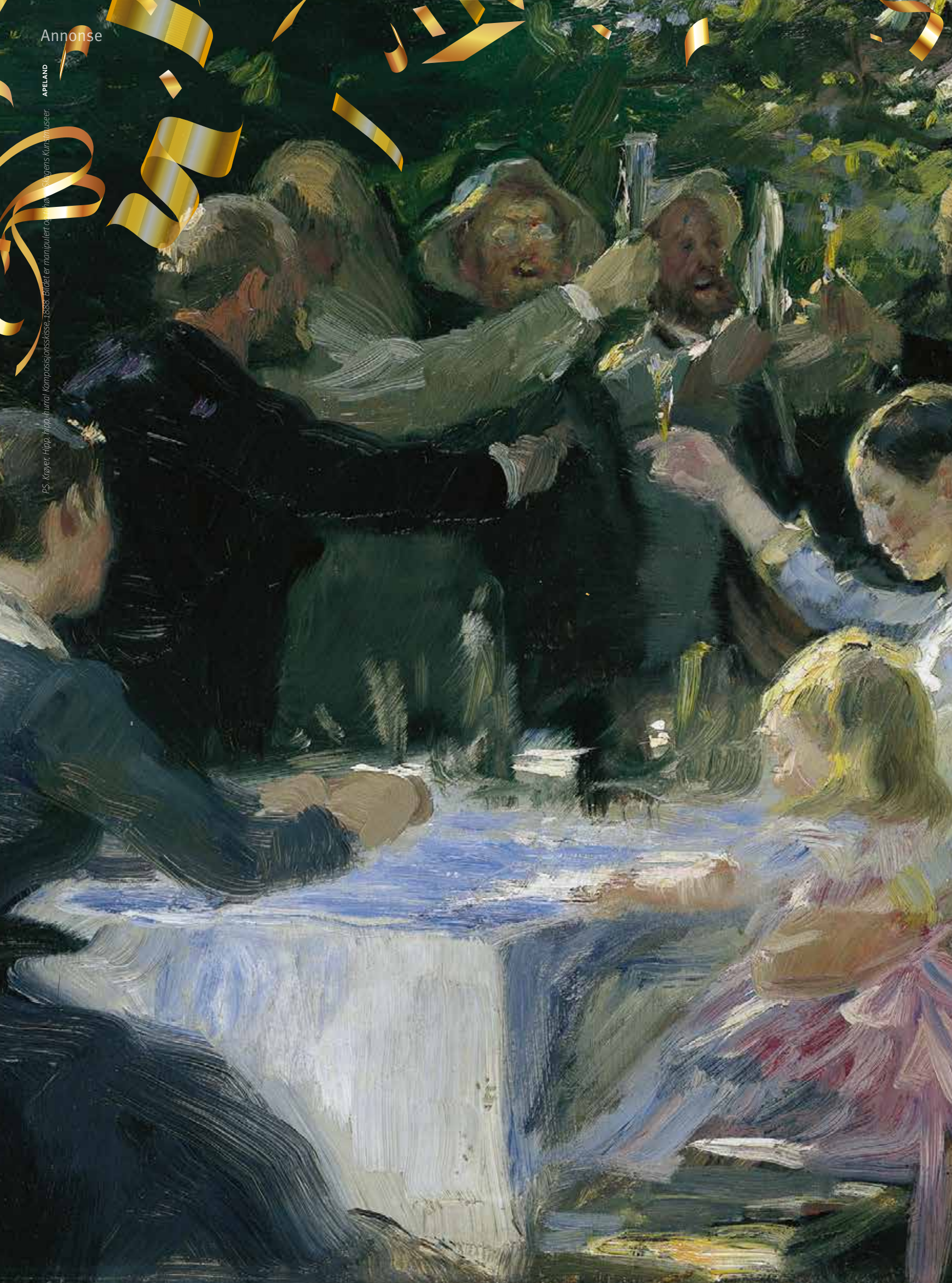
Leder Ernst Kåre Dybing var den som tok imot statuetten og takket på vegne av Pizzabakeren.

– Tusen takk, dette er stort. Vi er ydmyke, våre ansatte skal ha mye av æren. Vi har

rundt tre tusen ansatte som er under 18 år, mange har sitt første møte med arbeidslivet gjennom Pizzabakeren. Vi skal forvalte dette ansvaret godt. Vi skal være fair, men stille krav og vi er stolte over at våre ansatte får en erfaring de kan ta med seg inn i hvilket som helst yrke etterpå. Dette er vi stolte av og skal fortsette med, avsluttet daglig leder Ernst Kåre Dybing fra scenen.

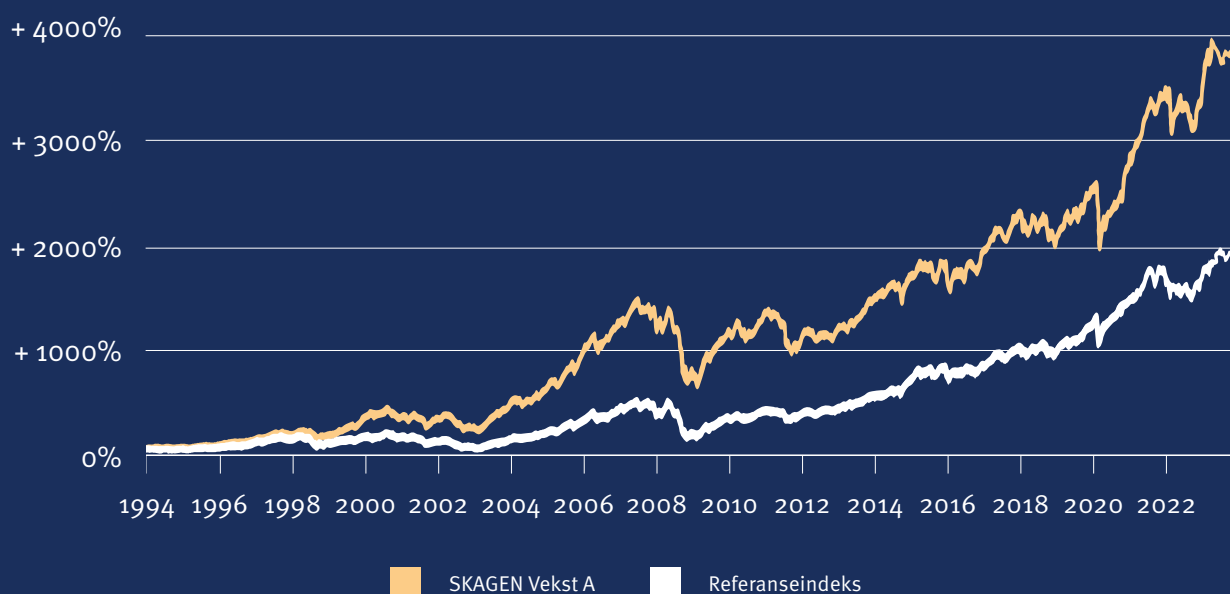


Pizzabakeren-familien samles for et bilde etter seieren, et bevis på at suksessen er et lagarbeid.



40-gangeren på 30 år!

Fra desember 1993 til november 2023 leverte SKAGEN Vekst en totalavkastning på 4 223 %. Det er 40-gangeren på tre tiår! Et hyggelig resultat for våre kunder, og en fin bekreftelse for oss, nå som vi feirer 30-årsjubileum. Hemmeligheten er aktiv, verdibasert forvaltning – og sunn fornuft. Tusen takk til alle som har vært med på denne fantastiske reisen. Vi gleder oss til fortsettelsen!



30 år med sunn fornuft



Fondets referanseindeks er MSCI Nordic/MSCI AC ex. Nordic. Gjennomsnittlig årlig avkastning siden start (01.12.1993) er 13,39 % mot indeks på 10,74%. Avkastning siste 10 år er 10,49 % mot indeks på 12,87 %. Alle tall er i NOK og etter kostnader, per 15.11.2023. Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning. Fremtidig avkastning vil blant annet avhenge av markedsutviklingen, forvalterens dyktighet, fondets risikoprofil og forvaltningshonorar. Avkastningen kan bli negativ som følge av kurstap. Før tegning oppfordres det til å lese fondenes nøkkelinformasjon og prospekt. Oversikt over kostnader finnes på skagenfondene.no/kostnader. SKAGEN AS forvalter fondet etter avtale med Storebrand Asset Management.



Nærhet til kunden

Hva kjennetegner de som lykkes med høy kundetilfredshet?

TRYGVE FORGAARD · daglig leder, rådgiver og partner i INNSIKT

I over 20 år har INNSIKT, tidligere Markedsføringshuset, målt kundetilfredshet (KTI) i stort sett alle bransjer. I denne kronikken skal vi se nærmere på hva som kjennetegner de som lykkes over tid. Funnene våre mener vi er spesielt interessante i den store digitaliseringsprosessen som rir næringslivet i disse dager. Kronikken vil fokusere mest på bedrift-til-bedrift, men vi vil argumentere for at prinsippene i stor grad også gjelder for privatmarkedet.

I INNSIKT sertifiserer vi alle kunder som oppnår en eksepsjonell høy kundetilfredshet med en AAA-sertifisering. I vår studie har vi sett på bedrifter med en AAA-sertifisering og bransjer som skiller seg ut med at de oppnår høy KTI år for år.

Skiller seg ut positivt

La oss begynne med å trekke frem noen bedrifter og bransjer som skiller seg ut i positivt ende. Vi har flere kunder innen eiendom og utleie av næringslokaler. Disse bedriftene jobber hardt for å få nye leietakere og for å beholde disse. Lokaler må i tillegg ofte tilpasses, de har investert i kunden, og denne investeringen skal forsvares. Det er intuitivt enkelt for alle ansatte i disse selskapene å forstå at om en kunde eller leietaker ikke er fornøyd, så finner de kanskje en annen plass å være. Når kostnaden med å miste en kunde er så opplagt for alle ansatte, er det et sterkt insentiv, og en ryggmargsrefleks for alle ansatte å ta godt vare på kunden.

Denne bransjen illustrerer veldig godt hvordan nærhet til kunden er en sentral driver for høy tilfredshet og lojalitet. Ved at en møtes og omgås, tas potensielle konflikter ned, signaler fanges opp og justeringer gjøres.

Mange av våre undersøkelser viser at jo nærmere vi er hverandre, jo mer tilfreds blir vi. Ta medarbeidere for eksempel. I store talls lov, og litt forenklet formulert, er det slik at jo lenger vekk du «sitter» fra sjefen, jo mindre fornøyd er du – og visa versa.

I stort sett alle bedrifter er det et sterkt behov for å øke sin digitalisering. Økt digitalisering driver kundetilfredshet, for det forenkler og forbedrer transaksjoner. Men, det å møtes ansikt til ansikt vil stort sett alltid virke sterkere enn annen type kommunikasjon. Gode mellommenneskelige

møter mellom kjøper og selger påvirker altså i større grad kundetilfredsheten, enn digitale transaksjoner. Fra mange ulike målinger i flere bransjer ser vi at det er vanskelig å skape høy kundetilfredshet rundt digitale løsninger. Vi kan synes de er supre og smarte, men begeistringen legger seg ganske snart. Digitale løsninger blir veldig fort «det skulle bare mangle». Utviklingen går fort og det som var topp i forrige måned er fort forbigått.

Mennesker er sosiale vesen

Ser vi på alle nettløsninger vi har evaluert opp igjennom tiden, er det ingen på et høyt tilfredsnivå – til mange sin store fortvilelse. Dette skyldes nok ikke at nettløsningene ikke er tipp topp, men mer at det ikke er noe vi blir så veldig begeistra for.

Mennesker er sosiale vesen. Forskning innenfor reklamefaget viser mye av det samme. Reklame beskrives som «the weak force» og mellommenneskelige møter «the strong force».

God mellommenneskelig samhandling trekker opp, mens dårlige erfaringer straffer seg mer enn du kanskje tror. Fra våre undersøkelser innen bredbåndsbransjen, ser vi blant annet at om du har dårlige erfaringer med kundesenteret så mener flere at de har tregere Internett.

Smitteeffektene går selvsagt begge veier, og er en vesentlig årsak til at det er så lønnsomt å ha høy kundetilfredshet over tid. Er du veldig godt fornøyd med de ansatte – så opplever man at de har bedre produkter og tjenester. Når tilfredsheten synker på ett området, faller tilfredsheten også på andre områder, selv om disse ofte rasjonelt sett ikke henger sammen. Et banalt eksempel på dette er at smaken på maten målingen om du har opplevd og irritert deg over kø.

Andre bedrifter og bransjer med høy kundetilfredshet finner vi innen IT og rådgiving. Vi ser dette spesielt innenfor bedrifter som har ansatte som er utleid eller integrert ute hos sine kunden. Når en møtes og treffes, formelt og uformelt, og dette fungerer på en god måte, ser vi begeistringsnivåer i kundetilfredshetsmålingene. Å bli en del av «flokken», er en god vei å gå om en ønsker høy kundetilfredshet og høye byttekostnader og lojalitet.

Kombinasjonen av flinke fagfolk som

fungerer i team er optimalt. Vi liker og respekterer de som kan noe vi selv ikke kan. Men det hjelper lite å være eksperten om en ikke fungerer i teamet.

Lokal tilstedeværelse

Ett tredje eksempel på at nærhet er viktig ser vi i organiseringen og i forhold til geografisk tilstedeværelse. I flere målinger fra ulike bransjer er lokal tilstedeværelse en driver for høy kundetilfredshet. Dette blir tydelig når vi sammenligner det samme produktet eller tjenesten i ulike markeder hvor leverandøren enten sitter tett på eller fjernt fra kunden. De som er nærest kundene oppnår oftest høyere kundetilfredshet, enn de mer sentraliserte. Samtidig ser vi at det er lettere å oppnå høy kundetilfredshet på landet i forhold til i byen. Her slår nok en del politiske krefter inn – vi heier på de rundt oss. Samtidig ser vi at jo flere tilbydere det er, altså tettere konkurranse, dess vanskeligere er det å oppnå høye tilfredshetsnivåer. Vi har også sett eksempler på at det er vanskeligere å oppnå høyere tilfredshet på vestkanten enn på østkanten – litt tabloid formulert.

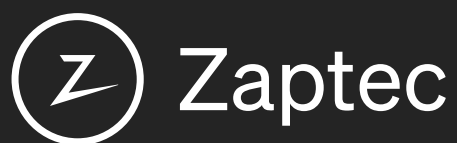
Et fjerde eksempel kan vi hente fra bygg og entreprenørbransjen. Her avdekker vi at de som jobber i prosjekt med samhandling mellom kunde og leverandør, i mange tilfeller oppnår veldig høy kundetilfredshet. Samtidig finner vi at de som ikke lykkes, ofte svikter i dialog og samhandling.

Få misfornøyde

Felles for alle bransjer er at en må ha ytterst få «røde» eller misfornøyde kunder for å oppnå en høy kundetilfredshet. Vi jobber med mange som står opp tidlig hver dag for å komme seg opp på 80-tallet, der scoren går fra 0-100. Utfordringen er at om du har mellom fem og ti prosent eller flere røde kunder, sliter du med å etablere deg blant de beste. Misfornøyde kunder er som et lodd på KTI-en og skaper i tillegg energilekkasjer og negativ vareprat. Videre påvirker det selvbilde, arbeidsmiljøet og etter hvert rekrutteringen.

Helt til slutt; kundetilfredshet er veldig lønnsomt. Forskningen er klar på at de som har mest fornøyde kunder over tid, oppnår en høyere selskapsverdi i aksjemarkedet.

Så, fortsett med digitaliseringen – men ikke fjern deg ytterligere fra kundene dine.



Dette er verdensledende
teknologiproduksjon.

Rett fra Tau. Rett fra Westcontrol.



Zaptec lader alle elbiler

zaptec.com

Kaldrøkt pinnekjøtt fra A. Idsøe

Kaldrøkt pinnekjøtt av fjellam fra Ryfylke
Et håndverk laget i samarbeid med produsentene i Fjellam frå Ryfylke. Kvaliteten gjenspeiler beiteforholdene, faunaen og milevis med vandring i fjellet. Råvarene behandles med største respekt når de salter sidene for hånd og snur de hver dag, før de tørkes av og henges til tørk i spekeløftet. Til slutt blir pinnekjøttet kaldrøkt i 24 timer. Slik vant de kategorien Kjøtt Foredlet i «Det Norske Måltid» 2022. A. Idsøe har i snart 200 år levert kompromissløs kvalitet, delikatesser og kunnskap til kresne kunder.

Foto: Fredrik Ringe

MADE IN ROGALAND





– Mitt mål er å være en raus, tilgjengelig og inkluderende ordfører, som har faste møter med alle gruppeledere, sier Kenny Rettore.

En bypatriot med utfartstrang

Denne historien starter egentlig i Langgata, en dag i det forrige årtusen, der en reisebefaren ung mann fra Napoli-området plutselig får øye på en mørkhåret ung kvinne fra Sandnes, løper etter og raskt lar seg begeistre.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: ANNA SILJERD MONSTAD/BITMAP



Slike historier ender ofte der, som et minne man knapt husker. Men ikke denne. I dette tilfellet – bare et steinkast fra byens nye rådhus – skjedde det som av og til skjer: Et tilfeldig møte endrer to menneskers liv, en ny familie skapes, barn blir født – og i akkurat dette tilfellet også en gutt som 55 år senere skulle bli byens nye ordfører.

Det oser forståelig nok ikke akkurat sandnesgauk av navnet Rettore, selv om han har bodd her mesteparten av sitt liv. Han har fortsatt familie i Italia, og en gang snakket den nye ordføreren i Sandnes også italiensk nesten som en innfødt. I dag er en del ord og uttrykk forsvunnet på veien, men ikke mer enn at han fortsatt klarer å kommunisere med sine tanter i Genova og Milano.

Kenny Rettore har alltid vært en travel mann, med engasjement på flere fronter. I voksenalder har det stort sett dreid seg om politikk, idrett og barnebøker – i tillegg til å være far til fire aktive barn.

Barnebøker

Det er snart 25 år siden han etablerte sitt eget selskap, Rettore AS, for å satse på utvikling og salg av lekebøker for et internasjonalt marked. Da hadde han arbeidet i det Stavanger-baserte barnebokforlaget Sandvik i fem år. Utdannelsen til siviløkonom tok han i USA og delvis i Italia.

– Da jeg kom tilbake fra USA som ferdig masterstudent i 1994, fikk jeg jobb i Sandvik for å forsøke å gjøre noe internasjonalt med de produktene de selv utviklet – for å supplere bokklubben. Etter fem år valgte jeg å starte for meg selv, og jobbet først som konsulent for et tysk forlag og som bedriftsrådgiver i Kunnskapsparken. Men jeg fant en nisje i bransjen for barnebøker, og det har jeg arbeidet med helt frem til nå.

Ut i verden

Opprinnelig var planen å dra til Bergen for å studere. Et friidrettsstipend brakte ham i stedet til Drake University i Iowa i USA. Økonomistudiet medførte også muligheten for å ta et semester som utvekslingsstudent i Firenze. I forbindelse med mastergraden, fikk han nok en mulighet til å ta deler av studiet i Italia, denne gang i Friuli nord for Venezia.

Da faren Francesco vokste opp under 2. verdenskrig, var området sterkt preget av ødeleggelser og fattigdom. Som mange andre dro faren til sjøs allerede i begynnelsen av tenårene. Mange år senere gikk han i land i Sandnes. Da hadde han allerede et opphold i Sverige bak seg, og behersket språket godt nok til å kommunisere med den unge kvinnen i Langgata som senere skulle bli Kennys mor.

– Både min yngste bror og jeg har nok arvet min fars trang til å reise ut i verden. Og som mange italienere er jeg veldig utadventt og sosial. Jeg liker å snakke med folk og har nok en del italienske fakter når jeg prater.

Å vende tilbake

– Hvor ligger verdien i utfartstrangen?

– Den ligger først og fremst i muligheten til å møte andre mennesker og kulturer, og å få nye impulser. Det er viktig.

Selv valgte Rettore å dra tilbake hjem til Sandnes etter studiene. Det er det langt fra alle som gjør. Akkurat det er noe han er opptatt av i sin nye rolle.

– Det er en politisk oppgave å sørge for at vi gjør regionen attraktiv nok slik at de som reiser ut velger å komme tilbake. Spørsmålet er hva som skal til.

– Hva skal til?

– Det dreier seg både om arbeidsplasser, kulturtilbud, sentrumsutvikling, attraksjoner, gode barnehager og skoler, et godt kollektivsystem – mye av det regionen jobber med i dag. Men det er langt fram.

Samarbeidet

– Hvordan står det til med det regionale samarbeidet på dette feltet?

– Jeg tror vi har mye å gå på når det gjelder politisk samarbeid. Da jeg ble gruppeleder, tok jeg tidlig et initiativ for å få til et bedre samarbeidsklima med våre nabokommuner. Jeg har god kontakt med både Stavanger-ordfører Sissel Knutsen Hegdal, Randaberg-ordfører Jarle Bø og Sola-ordfører Janne Stangeland Rege om et samarbeidsforum. I mange sammenhenger vil en god dialog med naboene kunne skape de beste løsningene for regionen og Sandnes.

En annen sak Rettore er opptatt av er å gjøre Universitetet i Stavanger enda mere attraktivt.

– Jeg skulle ha ønsket at flere ønsker å studere ved UiS. At regjeringen innfører studieavgift for utenlandsstudenter, vil få negative konsekvenser for flere av studiene på UiS. Vi har for få innflyttere til regionen. Det er en av våre store utfordringer. Vi kommer til å mangle folk og arbeidskraft – på mange områder. Men dette er også interessante utfordringer, for i dette ligger det også et stort potensial.

– Hvordan utnytter man det potensialet?

– Blant annet gjennom å satse enda mer på næringsutvikling. Næringsavdelingen i Sandnes er nå lagt direkte i linje under kommunedirektøren. Vi styrker næringslivsutvalget i Sandnes, vi skal ut – både i Sandnes, i regionen og nasjonalt. Dette skal være et fellesløft, også i samarbeid med mindretallspartiene i Sandnes.

Stolthet

Det har også skjedd noe med identiteten i Sandnes de siste tjue årene. Der man tidligere fikk servert revyviser fra Stavanger med spørsmål om «kor i helsikken e' Sandnes», kjenner folk på en litt annen stolthet i forhold til storebror eller søster lenger nord. Byen har vokst kraftig, profilene er blitt større og flere, og politisk har man fulgt opp med enkle og folkelige slagord som at det er i Sandnes det skjer.

– Jeg tror det er riktig, og jeg vil starte med byggingen av kulturhuset i 1999 og åpningen av biblioteket i 2000. Det



representerte en stor endring i Sandnes. Vi arrangerte NM i friidrett i 2002 og 2010 og den første Blink Festivalen ble arrangert i 2006. Plutselig ble det fokus på idretten igjen i byen. Vi ble med i kulturbyåret 2008, feiret byjubileum i 2010, Sandnes Ulf rykket opp i eliteserien i fotball i 2011, byen fikk Vågen videregående skole, Vitenfabrikken, Charles Tjessem vant Bocuse d'Or i 2003 og vi ble kåret til Norges mest attraktive by i 2022 – bare for å nevne noe. I sum en rekke hendelser og faktorer som har vært med på å sette Sandnes på kartet. I ettertid tenker jeg at det kanskje var helt greit at vi fikk et politisk skifte i 2011, og at det kom inn politikere som snakket annerledes om Sandnes og hva byen har fått til.

God timing

– Det er ikke mange andre steder som har fått til en politisk konstellasjon mellom Arbeiderpartiet og Fremskrittspartiet gjennom en årrekke?

– Nei, men samtidig hadde disse partiene en ganske enkel politisk plattform. Timingen var også god, både av grunner vi har snakket om, men også i forhold til en



Kenny Rettore har vært engasjert i lokalpolitikken siden 2007, men går først nå inn i politikken på heltid.

forsvant 3-4 kilo etter valget og jeg har fått trent litt i det siste.

Lærdom

Proessen etter at valgstemmene var talt opp i Sandens fortonte seg rimelig kaotisk for dem som fulgte med fra sidelinjen. For dem som bare leste lokalavisene fremsto det som helt åpent frem til det siste hvem som kom til å samarbeide med hva, og hvem som til syvende og sist ville ende opp som ordfører og varaordfører.

– Man skal ikke tro på alt man leser i avisene, men jeg tror vi alle lærte noen av den prosessen. Det å sitte så tilgjengelig for pressen, var nok ikke spesielt lurt. Men ikke alle har forstått – og da tenker jeg også på politiske kommentatorer – at en politisk avtale består av utrolig mye mer enn to enkle verv. Den avtalen vi til slutt endte opp med i form av en politisk plattform, er omfattende. Jeg synes jo det er trist at vi fikk den starten, og jeg ser at det fremstår som uryddig, men samtidig endte vi opp med den konstallasjon som avspeiler det folk har stemt.

På heltid

Kenny Rettore har vært engasjert i lokalpolitikken siden 2007, og ble gruppeleder i Høyres bystyregruppe i 2020. Store deler av sitt lokalpolitiske liv har han tilbrakt i opposisjon. Han har heller aldri arbeidet med politikk på fulltid, og som ny ordfører er han opptatt av å ha et ryddig og godt forhold til mindretallet.

– Mitt mål er å være en raus, tilgjengelig og inkluderende ordfører som har faste, regelmessige møter med alle gruppeledere. Jeg tror ikke at flertallet alltid sitter med hele vettet. Høyre er det største partiet, men jeg mener vi har gitt mye – også verv som Høyre på papiret kunne krevd og skulle hatt. Det jeg synes er ekstra kjekt er at partiet har fått valgt inn en gruppe bestående av sju kvinner og seks menn, hvor flere er småbarnsforeldre. Jeg ble selv med i politikken som småbarnsfar i en periode hvor så og si ingen i bystyret hadde små barn. Det synes jeg er viktig.

romsligere økonomi. I 2014 lå Sandnes høyt på listen over kommunenes skatteinntekter. I løpet av de siste ti årene har vi gått fra 117 prosent til under 100 prosent sammenlignet med landsgjennomsnittet. Jeg får nå overlevert et budsjett der kommunedirektøren legger opp til et driftsresultat på 0,1 prosent, det strammeste budsjettet nåværende kommunedirektør noen gang har lagt fram.

– Var du forberedt på det?

– Jeg visste det ville bli stramt, men det er verre enn det jeg forestilte meg. Demografien i Sandnes er relativt utfordrende. 28 prosent av befolkningen er under 20 år, og vi er en kommune med lave skatteinntekter sammenliknet med Stavanger, Sola og Randaberg.

Viktig

– Hva er det viktig for deg å få gjennomført når du går i gang som ordfører?

– Tidlig innsats er viktig for meg, både i forhold til barnehage, skole og eldreomsorg. Det vil vi styrke. Vi har fått en større andel unge uføre i Sandnes, gjennomføringsgraden på videregående skole er nedadgående. Samtidig vil vi

arbeide for at flere eldre skal får flere gode dager hjemme – og da med vekt på gode. I tillegg vil vi satse på næringsutvikling, i det ligger blant annet utvikling av Havneparken. Den muligheten vi har sentralt i Sandnes har vi så langt ikke fått utnyttet. Og så håper jeg at vi endelig kan få bygget et nytt hotell sentralt i Sandnes. Det har ikke skjedd på minst 35 år.

Idretten

Tilbake til identitet og samhörighet: En friidrettsfamilie og brødre som gjennom flere år har preget internasjonal friidrett, har ikke gjort oppmerksomheten og stoltheten mindre. Sandnes er satt på kartet, også internasjonalt. Det gleder Rettore mer enn de fleste. Han har vært engasjert i Sandnes Idrettslags friidrettsgruppe i flere tiår, har vært leder for hovedstyret i 20 år og er også æresmedlem i klubben. Selv var han en meget habil mellomdistanseløper i yngre dager. Rettore ble blant annet norsk ungdomsmester både på 3000 meter og 2000 meter hinder i 1986 og har flere medaljer fra norske ungdomsmesterskap. I dag blir det mindre løping.

– Jeg har et litt dårlig kne, men det

KENNY RETTORE

- » Alder: 45 år
- » Sivil status: Gift, fire barn
- » Bosted: Sandnes
- » Aktuell: Ny ordfører i Sandnes



Green Mountain har opplevd lite fysiske angrep på deres datasenter. Selve datarommet ligger 150 meter inni fjellet, så du skal jobbe litt for å bryte deg inn der. Datasenteret ligger i et tidligere mine- og torpedolagringssted for NATO.



Green Mountain

Vil sette en grønn standard i industrien

Selv om vi føler økte strømpriser på kroppen, er strømmen nesten fire ganger så dyr i Tyskland. Dette har ført til at gigantiske techselskaper ser til Norge for etablering av nye datasentre.

TEKST: JULIA SANDSTØ FOTO: ANNA SILGJERD MONSTAD

Green Mountain er et norsk selskap som bygger datasentre i Norge. De ble etablert på Rennesøy i 2009 og har 145 ansatte i Norge og 25 ansatte internasjonalt. For elleve måneder siden inntok Svein Atle Hagaseth sjefsstolen i selskapet.

– Det er et privilegium å kunne lede Green Mountain. Vi er et veldig verdibasert selskap. Jeg vet at alle sier det. Men Green Mountain er det første selskapet jeg har vært i hvor det virkelig er sant. Verdien er ikke bare et dokument du putter i en skuff. Det er noe du jobber med hver dag, sier Svein Atle Hagaseth, daglig leder i Green Mountain.

Grønn standard

Datasenterbransjen forbruker i dag omtrent to prosent av all elektrisitet i verden.

– Mesteparten av datasentre i verden bruker ikkefornybar elektrisitet. I Norge bruker datasentrene strøm fra vannkraft. Det våte og kalde klimaet legger også et godt grunnlag for å kjøle datasentrene mer effektivt, sier Hagaseth.

Green Mountain bruker sjøvannet som strekker seg rundt driftsområdet til kjøling av datasenteret. Norske myndigheter er opptatt av at aktører bruker varmen fra datasentrene til noe positivt. Dette initiativet har Green Mountain brakt videre utenfor Norges landegrenser.

– Datasentrene våre produserer mye energi og varme, og dette kan vi gi tilbake, sier Hagaseth.

På Rennesøy gir Green Mountain tilbake energien til en landbasert hummerfarm som er under planlegging, og på Rjukan til verdens største ørretfarm som er under utvikling. På det nye datasenteret i Tyskland skal de også gi tilbake energien til en fjernvarmesentral som vil kunne gi oppvarming til 20.000 privatboliger, samt andre bygg som domkirken og stadion.

– Vi prøver å tenke sirkulært. Visjonen

vår er å sette en grønn standard i industrien. Vi ønsker å ta med oss det som er gjort bra i Norge - ut til resten av verden, sier Hagaseth.

Vil vokse

Green Mountain er en av de mest anerkjente aktørene i datasenterbransjen og har fått mange internasjonale utmerkelse for dette. De fleste av prisene er gitt grunnet bærekraft og kvalitet. Planen til Green Mountain er å bygge et omfattende paneuropeisk selskap. Hagaseth peker på at grunnprinsippet om kvalitet begrenser vekstmulighetene deres da de er selektive i prosjektene de gjør.

– Verdisettet til Green Mountain er å sette kunden i sentrum. Vi har en kundetilfredshet med en score på 5.7 av mulige 6. Jeg tror det skyldes at vi har levert på alle parameterne til kunden og aldri brutt en tjenestegaranti, sier Hagaseth.

Han legger til at ingen av deres datasentre har gått ned for telling noen gang, før han banker tre ganger i bordet og ler.

Kritikken hagler

Utbyggingen av det nye datasenteret på Kalberg har skapt store reaksjoner. Avisene har blitt krydret med kritiske leserinnlegg i hopetall.

– Jeg føler vi nesten har vært så mye i avisen at jeg snart er klar for en invitasjon til Skal vi danse, ler Svein Atle Hagaseth.

Hagaseth opplever at det er flere som støtter et nytt datasenter enn det media fremstiller det som. Ett av hovedargumentene mot et nytt datasenter på Kalberg, er at det kan føre til økte strømpriser i regionen.

– Jeg er ingen strømspecialist, men jeg har observert at de aller fleste ekspertene ikke kan si noe sikkert om hvordan dette vil påvirke strømprisen. Etter det jeg forstår har været en mye større innvirkning på

strømprisen enn om vi bruker 250 megawatt eller ikke, sier Hagaseth.

Flere arbeidsplasser

Svein Atle Hagaseth mener det er bedre å skape arbeidsplasser i Norge enn å eksportere råvaren ut av landet.

– Vi garanterer 500 nye arbeidsplasser på Kalberg, i tillegg til mange tusen årsverk under selve byggeperioden. Vi går jo høyt ut fordi vi er sikre på at vi evner å levere, slår han fast.

Green Mountain startet 2023 med 76 ansatte og har nå en arbeidsstokk på 145 mennesker i Norge. Året startet også med cirka 500 millioner kroner i omsetning, men til nå har de sikret seg 2 milliarder kroner i omsetning.

– Grunnen til den eksplosive veksten er jo fordi vi bruker stadig mer data. Folk tar flere bilder med mobilen og bruker flere digitale tjenester. Disse dataene lagres og prosesseres da i et datasenter, sier Hagaseth.

Bra for miljøet

Flere lokale og nasjonale partitopper i spesielt Rødt og Miljøpartiet de Grønne har kritisert etableringen av nye datasentre i Norge. De påpeker at datasenterbransjen er en energitung bransje, og at det vil være en kortsiktig bruk av norske naturressurser.

– Hvis du tenker på bærekraft som et globalt problem da, bør man jo legge datasentre der de beste naturgitte forutsetningene ligger, sier Hagaseth.

Hagaseth understreker at motstridende meninger er sunt. Han legger ikke skjul på at datasentre bruker mye strøm og at en diskusjon rundt dette er velkommen.

– Norge er på verdenstoppen når det kommer til digitalisering og automatisering av samfunnet. Det krever økt bruk av datasentre. Dersom en er enige om at verden skal digitaliseres videre og at bærekraft er et globalt problem, så er svaret: Ja, da er det fornuftig å plassere datasentrene i Norge, sier Hagaseth.

Hemmelige kunder

Green Mountain har kundelister som stort sett er unntatt offentlighet. Noe av kritikken i media rettet mot et nytt datasenter på Kalberg, skyldes at ingen vet hvem kunden er. Det eneste Green Mountain kan si er at kunden er ikke-asiatisk og blant topp tjue techselskaper i verden.

– For vår del skulle jeg gjerne fortalt om hvem alle kundene våre er. Det hadde gjort hverdagen min vesentlig lettere. Men en god del av våre kunder ønsker ikke å oppgi lokasjonen til datasenteret av sikkerhetsmessige årsaker. De er redd for å bli utsatt for dataangrep, sier Hagaseth.

Green Mountain fører en bestemt standard for hvilke kunder de samarbeider med og ikke. Pornografi, gambling og kryptoselskap samarbeider de aldri med. Kunder som bryter norsk lovverk, selv om det kanskje er lovlig i et annet land, er heller ikke velkomne hos Green Mountain.



Israelske eiere

Green Mountain ble solgt fra Smedvig-selskapet til det israelske Azrieli Group for 7,6 milliarder kroner i 2021. Salget ble omtalt som den historisk største transaksjonen av datasenterselskap i Norge. I pressemeldingen som ble sendt ut gjorde Azrieli-gruppen det tydelig at kjøpet ikke er

en ren finansiell investering for dem, men mer en strategisk. Kritikken om utenlandske eiere i Green Mountain har haglet i lys av den nye konflikten i Gaza og Israel.

– Vi får jo selvsagt spørsmål. Azrieli-gruppen er et eiendoms- og holdingsselskap som primært bygger eldreboliger, kontorer og kjøpesentre i Israel. Jeg vil si

at Azrieli har vært en veldig god eier med sammenfallende selskapsverdier som oss. Etter oppkjøpet har de fortsatt å investere store beløp. Det er ikke akkurat en flom av cash ut til eierne våre, det er heller en flom av cash inn til bedriften, sier Hagaseth.

Hagaseth mener den største oppgaven fremover, blir å øke kunnskapen om datasentre i befolkningen.

– Noen sier vi ikke trenger datasentre fordi vi bare kan legge bildene oppe i skyen i stedet for. Da må jeg forklare dem at skyen faktisk ligger i et datasenter, sier han.

Kontroversen rundt Green Mountains utbygginger har så langt ikke satt en stopper for fremtidsplanene. Fremover har de planer om å fortsette sin internasjonale ekspansjon, samtidig som de planlegger for vekst i Norge.



Daglig leder Svein Atle Hagaseth jobbet ti år i Canada før han startet i Green Mountain.

GREEN MOUNTAIN

- » Stiftet: 2009
- » Hovedkontor: Rennesøy
- » Forretningsområde: Datasenter
- » Antall ansatte: 200
- » Omsetning 2022: 450 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 150 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



Leif Jarle Vigre forteller at de har ingen visjon om et bestemt omsetningstall, men en visjon om å etterleve verdiene deres fremover. Foto: Anna Silgjerd Monstad / Bitmap

16 år med grønne tall for Jærentreprenør

Det er tøffe tider for boligbyggerbransjen med økte kostnader og prosjekter som blir satt på vent. Likevel klarer Jærentreprenør AS å levere positive tall med et positivt sinn.

TEKST: JULIA SANDSTØ FOTO: ANNA SILGJERD MONSTAD/BITMAP

Jærentreprenør startet som en ren betongentreprenør i 1983. I starten av 2000-tallet valgte de å satse på totalentrepriser med næringsbygg og boligblokksatsning. Leif Jarle Vigre, kom inn i selskapet i 2006 som prosjektleder og ble etter hvert leder for driftsavdelingen. Fra januar 2023 tok han over rollen som daglig leder.

– Vi er ganske fornøyde med at vi har klart å holde positive tall de siste 16 årene. Det har jo blant annet vært en finanskriser og pandemi i den perioden, sier Vigre.

Daglig leder forteller at de ønsker å ha en gradvis og kontrollert vekst, men ikke for enhver pris. Hvis ikke bunnlinjen henger med, er det ikke et behov.

En bransje under press

Jærentreprenør hadde håpet på en omsetning på over 700 millioner kroner i 2023. Men selskapet opplever at prosjekter blir satt på vent.

– Vi merker jo tiden vi er inne i. Det er et presset marked for tiden. Det er mange totalentreprenører som trenger mer arbeid. Selv har vi fått inn en del arbeid slik at vi er greit komfortable, men vi burde ha inn noe mer, sier Leif Jarle Vigre.

Vigre forklarer at det ikke bare er lønninger som påvirker budsjettet, men mest materialer og innkjøp. Det har vært en eksplosjon knyttet til kostnader, spesielt betong og stål.

– Du må hele veien være skarp og justere prisen fortløpende. Det er ikke store marginer vi opererer med. Som totalentreprenør er du fornøyd dersom du klarer å sitte igjen med tre prosent, selv om målet er fem prosent, sier Vigre.

Eiendom Norge publiserte nye tall for boligprisutvikling i oktober 2023. De hevder at boligprisutviklingen i Stavanger i år skiller seg fra resten landet, og venter at disse byene også vil skille seg ut når 2023 er omme. Mange år med svak til moderat utvikling gir grunnlag for et sterkere boligmarked fremover.

– Jeg tror denne regionen har vært heldige fordi leilighetsprisene fortsatt er overkommelige. Kvadratmeterprisene på leiligheter er forholdsvis lave her sammenliknet med Østlandet. Det gjør at folk kjøper fortsatt. Likevel merker vi at rentene går opp, og der du tidligere hadde mange salg, har du gjerne noe mindre nå. Det er det ikke tvil om, forteller Vigre.

Nye trender

Tidligere har pris vektet tungt i anbudsprosesser for byggeprosjekter i det offentlige og private. Nå forteller Vigre om et gradvis skifte.

– For fem til ti år siden var det nesten bare fokus på pris. Nå vektlegges bærekraft og gjennomføringsevne for alvor. Vi har vært med på flere rehabiliteringsprosjekter, hvor en heller rehabiliterer eksisterende bygg i stedet for å rive alt. Jeg håper vi



Kvadratmeterprisene på leiligheter er forholdsvis lave her sammenliknet med Østlandet. Det gjør at folk kjøper fortsatt. Foto: Anna Silgjerd Monstad / Bitmap

kan være med på flere slike prosjekter, sier Vigre.

På verdensbasis står byggenæringen for 40 prosent av de totale klimagassutslippene. I Norge står byggebransjen for 15 prosent av utslippene. De senere årene har Jærentreprenør AS prioritert egen satsning på miljø.

– I år fikk vi endelig ISO-sertifisering innen 9001 og 14001. Det er fordi vi ønsker å forbedre oss hele veien. Tidligere har vi etterlevd ISO-systemet, men ikke hatt sertifiseringen, forteller daglig leder.

Positive, skikkelige, driftige og tøffe

Leif Jarle Vigre blir spesielt engasjert når han får mulighet til å snakke om verdiene i Jærentreprenør AS.

– Våre verdier er positive, skikkelige, driftige og tøffe. Vi prøver å trekke det frem i ulike settinger, forklarer han.

Vigre er opptatt av at en skal ha en positiv tilnærming i hverdagen og i alt de gjør. De ønsker også å være skikkelige i den forstand at de skal være til å stole på. De liker å løse opp i saker fortløpende.

– I store byggeprosjekt vil det alltid være utfordringer, men vi pleier å løse det uten de store konfliktene. Når du blander inn advokater fra begge sider blir det fort til at dialogen handler om hvor uenige man er, i stedet for å finne en løsning. Det meste kan løses dersom man setter seg ned og prater ansikt til ansikt, slår Vigre fast.

Videre trekker han frem at

Jærentreprenør AS er driftige fordi de ikke er en stor og tungrodd organisasjon som bruker lang tid på å fatte beslutninger.

– Til sist er vi tøffe. Ikke fordi vi opptrer med overmote og ikke tenker på sikkerhet eller HMS. Men fordi vi tør å stå i beslutninger og gå videre, sier Vigre.

Vigre legger til at det er folkene som definerer Jærentreprenør AS. Alt fra betongarbeideren til øverste leder.

– Det er sammen vi blir best, smiler Vigre.

JÆRENTREPRENØR AS

» Stiftet: 1983

» Hovedkontor: Varhaug

» Forretningsområde:

Totalentreprenør, byggetutvikling, betong, prosjektledelse og levering

» Antall ansatte: 125

» Omsetning 2022: 650 millioner kroner

» Driftsresultat 2022: 21 millioner kroner

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SÆRPREG AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Chris J. Haaland, 902 00 084
Web: sarpreg.no

Særpreg ble grunnlagt med mål om å styrke lokale foretaks unikhet, eller særpreg om du vil. Hva er opplevelsen av ditt firma? Eller hva er følelsen av deres unike konsept og skaperkraften bak en idé? Særpreg vil vise andre din drivkraft. Og sist, men ikke minst vil selskapet se deg lykkes!

Gründer? Sjekk ut sarpreg.no/spire. Særpreg tilbyr: Merkevarebygging, design, illustrasjon, animasjon og konseptutvikling.



LAMPEFEBER PRODUKSJONER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Merete Økland Espedal, 90661926, merete@lampefeberproduksjoner.no
Web: lampefeberproduksjoner.no

Lampefeber Produksjoner er et produksjons-selskap for media- og sceneunderholdning. Lampefeber ble stiftet i 2021 og har kontor i Stavanger sentrum. Selskapet jobber for og med artister i hele landet. Lampefeber produserer egne forestillinger, samt håndterer andre produksjoner og driver med booking- og management og artisthåndtering. Selskapet bistår også i noen tilfeller med event-planlegging og artist-formidling. Lampefeber produksjoner vokser fort og Merete, Rune og alle andre i selskapet har det riktig så godt med seg selv om dagen. Ta kontakt om du er på jakt etter dyktig komiker, foredragsholder, konferansier / programleder eller musiker.



ARKITEKTON AS

Beliggenhet: Forus, Stavanger
Kontaktperson: Agnes gjerde, 92421472, agnes@arkitekton.no
Web: arkitekton.no

Arkitekton tilbyr arkitekttjenester med grunnlag i lang erfaring i bransjen. Deres fokus er kvalitet sammen med kunden. Arkitekton ble etablert i 2022, men som tidligere kolleger har medarbeiderne arbeidet sammen i over 20 år. På kundelista er solide selskaper som har opparbeidet seg gode navn og enkelte er viden kjent utover vår region. Arkitekton tilbyr tjenester innen:

- Tomtedeling
- Tomtedisposisjon
- Ideskisser
- Søknadstegninger og kart
- Arbeidstegninger



FLOAT AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Kim Andre Vagle, 92864231, kim@floatas.no
Web: floatas.no

Float er en gründerbedrift fra Ålgård som spesialiserte seg i bytting av knuste og punkterte bygningsglass i Rogaland. Eierne, Kim Andre Vagle og Sveinar Skårland, har jobbet i glass- og byggebransjen i 20 år og har begge bred erfaring innen faget. Float har service og samarbeidsavtaler med noen av de største vindusprodusentene i Norge. Selskapet har ambisjoner om være markedsledende på punkterte og knuste ruter innen 10 år.



STRAND FORSKALING AS

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Sigve Kleppa Christensen, 92609506, skc@strandforskaling.no
Web: strandforskaling.no

Strand Forskaling har siden oppstart bygget opp solid erfaring, noe som sørger for at du som kunde kan føle deg godt ivaretatt og får riktig kvalitet til en konkurransedyktig pris. Bedriften er en betongentreprenør lokalisert på Jørpeland i Strand kommune som utfører arbeid i Ryfylke og Stavanger-regionen. Strand Forskaling representerer et grundig og solid betongarbeid, og er opptatt av et godt samarbeid med kunder og baserer oss på trygg og lokal ekspertise. Selskapet tilbyr allsidig betongarbeid innen nærings- og privat- sektor.



RANDØY STEIN AS

Beliggenhet: Hjelmeland
Kontaktperson: Øystein Fosse, 98266197, oystein@randoystein.no
Web: randoystein.no

Randøy Stein driver med produksjon/uttak av naturstein til privat, offentlig og næring. Steinen fra Randøy Stein har et flott fargespill, som er etterspurt. Steinen er dokumentert i beste klasse naturstein, og leveres over hele landet. Steinbruddet ligger på Randøy i Hjelmeland kommune. Steinen innehar all nødvendig dokumentasjon for bruk i offentlige prosjekter.



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

KYSTREDERIENE (NORWEGIAN COASTAL SHIPOWNERS)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Arne Borge,
tor.arne@kystrederiene.no
Web: kystrederiene.no

Kystrederiene er Norges ledende arbeidsgiver og interesseorganisasjon for sjøtransport innenfor nærskipfart (Short Sea Shipping). Kystrederiene er en landsdekkende arbeidsgiverorganisasjon og organiserer rederier i den tradisjonelle kystfarten og rederivirksomhet innenfor de nye næringer i maritim sektor der oppdrett er i dag dominerende. Kystrederiene har 210 medlemsrederier med ca. 9000 ansatte og som kontrollerer omlag 900 fartøy på internasjonalt nivå. I Norge opereres 80 % av skipene på NOR flagg (Norsk Ordinært Skipsregister) med Norsk lønn og arbeidsvilkår. I tillegg er det over 800 opplæringsstillinger om bord i medlemmenes fartøyer langs kysten.



IRON MOUNTAIN NORGE AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: John Kjetil Pedersen, jkp@ironmountain.no
Web: ironmountain.no

I over 70 år har Iron Mountain vært en strategisk partner som hjelper deg med å ta vare på informasjonen og eiendelene dine. Som en global leder innen tjenester for lagring og håndtering av informasjon, har selskapet oppnådd tillit fra mer enn 225 000 organisasjoner over hele verden. Iron Mountain hjelper kundene å senke lagringskostnader, være i samsvar med regelverk, håndtere risikoer og dra nytte av verdien i informasjonen til å vokse. Deres løsninger inkluderer lagring av informasjon og aktiva, arkivforvaltning, dataadministrasjon og sikker makulering. Selskapet ble grunnlagt i 1951, og lagrer og beskytter forretningsdokumenter, sikkerhetskopier, elektroniske filer, medisinske data og andre aktiva.



REVISJON RYFYLKE

Beliggenhet : Tau
Kontaktperson: Roar Kalviknes 47 61 63 10,
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. Dette har selskapet oppnådd med fokus på kvalitet og integritet i leveransene til enhver tid. Revisjon Ryfylke jobber tett på kundene for å forstå deres spesifikke behov og utfordringer, og opplever tillit som vi forvalter med respekt. Bedriften tilbyr revisjons- og rådgivningstjenester til selskaper i Ryfylke og Nord-Jæren. Kundene består i all hovedsak av små og mellomstore aksjeselskaper, men også foreninger, stiftelser, sameier, enkeltpersonforetak og ANS/DA.



NETPOWER BUSINESS SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arild Vikvald, mah@netpower.no
Web: netpower.no

Netpower er i dag en erfaren 20-åring med faglig tyngde, solide løsninger og fokus på innovasjon og forenkling av IT relaterte problemstillinger. Selskapet er i dag et etablert kompetansesenter innen webløsninger og internettforankret teknologi. Med ca. 50 dedikerte ansatte leverer vi «end – to – end» prosjekter på alle nivåer. Netpower påtar oss den prosjektrollen kunden ønsker, og kan håndtere hele verdikjeden i et web og IT prosjekt. Netpower gjennomfører oppgaver som: etablering av kravspesifikasjoner, teknisk arkitektur, integrasjon, konseptdesign, visuell design og utforming, navigasjon og innholds-kategorisering, utvikling og implementering, dokumentasjon og testing, lansering og drift av ferdig løsning, samt forvaltning og videreutvikling.



RYGERKOIE

Beliggenhet: Rennesøy
Kontaktperson: Kenneth Alexander Salte, 408 58 300, kenneth@rygerkoie.no
Web: rygerkoie.no

Rygerkoie er en nystartet bedrift som skal produsere bærekraftige, off-grid mikrohytter. Bedriften holder til på Rennesøy, og har kontorer i Gründerkollektivet. Rygerkoie skal produsere hyttene i en hall i Vikevåg. Off-grid betyr at de kan plasseres hvor som helst uten å være tilknyttet strøm, vann og kloakk, da de samler opp vann og produserer strømmen selv.



RYFYLKE GLØD

Beliggenhet: Hjelmland
Beliggenhet: Hanne Sundbø,
hanne@hagalid.net, 98219973
Web: hagalid.net

Ryfylke Glød skal levere verdi som inspirator og rådgjevar, og tilbyr rådgjeving og støtte for bærekraftig konkurransevne, mentor over kort/lengre tid. Hanne tilbyr skreddarsydd inspirasjonsforedrag med tema som for eksempel:
- Lær deg å elska den kunden du får
- Kultur i næring, næring i kultur?

RYGER ELEKTRO AS

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Elin Helland, eh@rygerelektro.no
Web: rygerelektro.no

Ryger Elektro påtar seg alle typer oppdrag innen elektro for både næring og det private markedet. Alt fra små service oppdrag til større prosjekter. Ryger Elektro utfører tjenester innen: Ny bolig, el-anlegg, smarthus, enøk/energibesparelse, service og vedlikehold, bredbånd/Tele/Data, fiber og varmpumper mm.



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

TYRILISTIFTELSEN

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anne Kristin Klungtveit,
97510675, ankl@tyrili.no
Web: tyrili.no

Tyrili er en ideell stiftelse som tilbyr behandling av voksne med alvorlig rusavhengighet. Tyrili ble grunnlagt høsten 1980, da sju voksne og seks ungdommer flyttet inn på Tyrilitunet i Mesnali og dannet levefellesskapet som de kalte Tyrilikollektivet. Tyrili behandlet barnevernsungdommer med rusproblemer. I dag er Tyrili en av Norges største aktører innen rusbehandling, med rundt 330 medarbeidere og 200 pasientplasser, fordelt på deres ti behandlingssenheter i Trondheim, Folldal, Lillehammer, Oslo, Skien, Arendal, Molde og Stavanger. I tillegg har Tyrili egen avrusningsenhet, ambulante tjenester og tilbud til innsatte i fengsel, gjennom Tyrili Stiftinnerteam. Stiftelsen har faste avtaler med Helse Midt-Norge, Helse Sør-Øst og Helse Vest.

HYDEPOINT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Elin Steinsland, 97773624,
elin.steinsland@hydepoint.com
Web: hydepoint.com

HydePoint is a Kongsberg, Moreld and Arendals Fossekompagni company. HydePoint is providing a solution to optimize the value of offshore wind farms by allowing for large scale hydrogen production contributing significantly to reduced green-house gas (GHG) emissions in the future energy mix. As an offshore hydrogen producing substation, Hydepoint can utilize wind resources efficiently and allow new wind farms to be located where the wind resources are strongest, even though the grid infrastructure is poor or missing. It is an unmanned, modularized, and industrialized platform which can be delivered both to floating or bottom fixed wind farms, and it can convert wind power fully or partly to hydrogen. If a HydePoint is connected to an onshore grid, it can also help balancing the overall power systems, and improve the total energy system utilization.

BERGKNAPP AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tone Meling, tone@bergknapp.no
Web: bergknapp.no

Bergknapp er leverandør av grønne og blågrønne tak på det norske markedet, med ca. 70% markedsandel. Selskapet holder til i Sandnes på Jæren, hvor vi siden 2009 har produsert sedum, og etter hvert andre typer vegetasjonsmatter. Bergknapp jobber hardt for å levere produkter av høy kvalitet og bærekraftige løsninger. Det grønne skiftet er kommet for å bli, og selskapet har som mål om å være lengst fremme i skoen i sitt fagfelt. Med kontorer i øst og vest, samt egne avdelinger for prosjektering, montering og vedlikehold er Bergknapp en stødig samarbeidspartner for både dagens og fremtidens grønne løsninger. Bergknapp og Grasrota Nordstein, med underselskapet Seduna AB i Sverige, tilbyr produkter og løsninger for grønne tak, vegger, dekke, og naturstein for komplette uterom.



SMÅ GREP. BEDRE likviditet

Vi vet at små grep kan gjøre store forskjeller. Også når det gjelder likviditeten til bedriften din. For oss er tall mer enn et korrekt regnskap. Tall er resultat av aktiviteter, mennesker, prosesser og ikke minst – tall er muligheter! Hos oss får du det du forventer av en regnskapsfører. Og mye, mye mer.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no



FORMUE

Financial Life Management

Alle formuer har en historie, hva er din?

Vi forvalter din kapital og gir råd for livet.

Formue er et nordisk Financial Life Management-selskap. Vår oppgave som uavhengige rådgivere handler om mer enn å skape avkastning, den innebærer også å gjøre livet bedre her og nå. Det skiller oss fra tradisjonelle kapitalforvaltere. Med en grundig utarbeidet formuesplan tar vi hånd om hele ditt finansielle liv - åpent, enkelt og personlig.

formue.no



STYRELEDER

Kampen mot utenforskap

HANNE N. BERNTZEN · styreleder i Næringsforeningen

På vei inn i 2023 brukte jeg de siste dagene av 2022 til å meditere. Ønsket om en bedre verden, mindre krig og mer kjærlighet. Slik ble ikke dette året og jeg har mange ganger i dette året følt på mer avmakt enn på lenge.

Hvordan skal dette ende? Hvilken motkraft skal jeg ha med meg inn i 2024 for å ha tro på vi lykkes med klimamål og mindre kriging.

Nå Janne Haaland Matlary under årets bedrift talte, så sa hun følgende: Krig er mer normalen og krisetider gir rom for strategiske tenking, nye konstallasjoner og kan presse frem forandring.

Et lite håp? Jeg vet ikke. Men 2023 har styrket meg i troen på at fornybar energi er motkraften mot Putin og sirkulæret, og gjenbruk er motkraften mot Xi. Og dette kan jeg hver dag være med på å påvirke i mine valg for meg, Norge og kloden. Norge er et demokratisk land og selv om det kan være litt vanskelig å forstå politiske valg så har 2023 mer enn noen gang fått opp mye grums knyttet til dårlig dømmekraft og holdninger blant politikerne og næringslivsledere. Kanskje vi nettopp trengte et år hvor mye slikt kom til overflaten og styrker samfunn i å være enda mer transparent.

Utenforskap

Jeg synes 2023 har vært et godt år når det gjelder å sette lys på de svake og på utenforskap. Jeg har selv en bedrift, som ivaretar utenforskap. Akkurat nå har vi to-tre personer fra Ukraina i jobb. Deres takknemmelighet er stor. Vi i Norge gjøre en forskjell, tenk det – og mer kan vi

gjøre også, for vi har både ressurser og overskuddet – tross alt. Utenforskap i Norge koster samfunnet i dag 73 milliarder.

Kanskje den største bærekraftsreisen Norge kan gjøre akkurat nå er å ta fatt i disse utfordringer? Inkludere utenforskap på en systematisk og inkluderende måte? Det finnes utrolige mange tiltak i Rogaland og ildsjeler. Marius Espeland på Follies er en av mange som utgjør en slik forskjell, ved å levere et gratis kulturtilbud for alle. Her møte unge hverandre, og der er de like og får bygget opp mestingsfølelsen og selvtillit. Alle som vil kan - er slagordet til Follies.

Satsingsområder

I 2024 ønsker vi i Næringsforeningen å ha fokus på integrering og utenforskap. Næringsforeningen har fire strategiske satsing områder; Energihovedstad, Nye muligheter, Bærekraft og Kompetanse. Gjennom vårt samarbeid med andre næringsforeninger ser vi at Kristiansandsregionen har kommet langt på å innlemme utenforskap i næringslivet gjennom prosjektet «Flere i arbeid». Her har de utarbeidet en pakke til næringsbedrifter som hjelper bedriften til enkelt å inkludere mennesker som står utenfor arbeidslivet. Bedriftspakken er utviklet av bedrifter i samarbeid med NAV. Det skal gjøre det enklere, mer oversiktlig og forutsigbart

og rekruttere blant dem som står utenfor arbeidslivet.

Vi tror at dette kan gjøre at næringslivet i regionen kan ta et større samfunnsansvar og oppnå større forståelse av forskjelligheter, og bidra til å skape et bedre og sterke samfunn. Jeg har selv i egen virksomhet jobbet med dette i 23 år. Det gjør noe med rausheten og arbeidsmiljøet som jeg sterkt kan anbefale andre.

Uforutsigbarhet

Når vi nå vet at krig er normalen, og at den siste tiden har vært preget av utforutsigbarhet, må vi som bedriftsleder være en motvekt til det. Trygghet, god struktur, tilstedeværelse, nærhet og nysgjerrighet til våre medarbeidere, blir viktigere og viktigere. Vi må skape bro mellom ung og erfarne medarbeidere, mellom forskjelligheter i arbeidsstokken, mellom de som kan og de som vil. Vi må tørre å snakke om at de siste årene har vi tapt noe på veien som gjør at mange har mistet noe av selvfølelsen.

Jeg tror nettopp at det å innlemme utenforskap i bedrifter kan være en katalysator for bedre selvtillit og styrke hos hver og en av oss. Dette blir mitt ønske for 2024, økt selvfølelse og glede på livsreisen for hver og en av oss. God førjulstid og vel inn i 2024!

Når vi nå vet at krig er normalen, og at den siste tiden har vært preget av uforutsigbarhet, må vi som bedriftsleder være en motvekt til det.

Hanne N. Berentzen

WHO

ARE YOU

YOUR JOB

YOUR

SKILLS

YOUR EXPERIENCE?

**FEBRUARY 20, 2024
15.00–18.00**

**FISKEPIREN
STAVANGER**

**2024 JOB
FAIR**

Experienced expats, municipalities and hospitals, energy and renewable companies, NAV, students fresh from school, travelers just stopping by: Let's meet at Job Fair 2024 to see what we can create – together!

Inspiring meetings, interesting people, networking, voluntary work – read more: job-fair.no

Exhibitor?

Please contact Maria Mår Johansen johansen@naeringsforeningen.no

Small kids?

Feel free to bring them! There will be child care – for free



Register (free) with this QR code



Forskning og teknologi-utvikling sikrer jobber

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

Hva fremtiden bringer vet ingen med sikkerhet, men vi må sørge for at vi har en industri som har de løsningene som etterspørres lokalt og internasjonalt.

I 1990 ble jeg ansatt som teknisk sjef i Hitec. På det tidspunkt hadde Hitec nettopp blitt tildelt oppgaven med å oppgradere Ullrig. Oppgraderingen innebar økt fjernstyring av boreprosessen der installasjon av en rørhåndteringsmaskin var en del av prosjektet. ExxonMobil sponset med 50 millioner kroner. For både NORCE (Norwegian Research Centre) som den gang het Roglandsforskning og Hitec lå det mye læring i dette prosjektet. Før det var fullført, sikret Hitec seg flere kontrakter basert på den nye teknologien. Oljedirektoratet som den gang også inneholdt det som i dag er Petroleumstilsynet, hadde en klar filosofi: Hvis det fantes teknologi som kunne fjerne mennesker fra farlige operasjoner på boredekket, skulle den tas i bruk. Historien kjenner de fleste i regionen. Hitec som nå er en del av NOV ble en kjempesuksess og pengene fra salget har ynglet videre. Se bare hva det har blitt av HitecVision og Styrbjørn. I tillegg arbeider flere hundre ute på Forus for NOV.

Anvendt forskning og innovasjon

Dette eksempelet illustrerer bare hva miljøet på Ullandhaug har betydd og fortsatt betyr for arbeidsplasser og økonomisk utvikling i regionen. NORCE kan tilskrives æren for eksistensen til flere bedrifter. For eksempel representerer teknologiene DrillTronics og DrillScene, levert av Sekal, resultater av forskning og innovasjon i NORCE-miljøet. Ifølge proff.no hadde Sekal i 2022 en omsetning på 232 millioner norske kroner, med et resultat på over 50 millioner. Dette er eksempel på hvordan anvendt forskning og innovasjon genererer både skattekroner og lønnsomme arbeidsplasser.

Stavanger-regionen er Norges nedihulls hub. Kun Houston kan konkurrere med et større miljø. Jeg har nylig undersøkt noen bedrifter om de bruker Ullrig til å teste ny teknologi, og svaret er stort sett ja. Overgangen fra å teste nedihullsutstyr i verksteder til bruk offshore er for stor med tanke på de kostbare riggene og installasjonene som ikke har råd til å bli stående ubrukte mens feil rettes opp. Ullrig fungerer som testriggen. Selv Aarbakke Innovation, som i beste jærskje ånd har boret sin egen brønn, kommer til Ullandhaug når de trenger å teste operasjonelle funksjoner under realistiske forhold.

Dette gir dem muligheten til å kvalifisere nyutviklet nedihullsutstyr under varierte brønnforhold, samtidig som personalet kan trene på operasjonene og identifisere viktige aspekter før de går offshore. At NORCE også har dyktige folk å spille på i tillegg, gir testingen et kvalitetsstempel, er også av stor betydning for produktutviklerne fra Jæren.

Boreteknologien har gjennomgått betydelig utvikling de siste tiårene. Vi borer raskere, sikrere, og oppnår større letesuksess enn noensinne. Dette bidrar til økt lønnsomhet, redusert skadeomfang og lavere utslipp.

I framtiden

Anlegget på Ullandhaug vil også være viktig i fremtiden. En pågående konseptstudie har som mål å etablere en fullskala demonstrasjonsanlegg for CO₂-injeksjon. I fremtiden vil riggen og testanlegget brukes til å verifisere ulike løsninger og teknologier for CO₂-injeksjon, samt testing av kompletteringsløsninger som er nødvendige for å sikre at injisert CO₂ forblir i undergrunnen for alltid. Selv om vi har injisert CO₂ i over 20 år, er det viktig å forbedre løsningene når hele verdikjeden for CO₂-injeksjon skal skaleres opp. Avanserte kompletteringsløsninger bidrar til å eliminere utslippene fra den sterkt forurensende betongindustrien gjennom Langskip-prosjektet. Senere vil fokuset rettes mot å rense utslippene fra Oslo-borgernes søppelforbrenning og fjernvarmeanlegg. Kontinuerlig teknologisk utvikling innen oljeindustrien er nødvendig for å redusere utslippene, ikke bare fra sektoren selv, men også fra tradisjonell landbasert industri.

En vinn-vinn-situasjon

NORCE og Ullrigg er ikke alene. Samarbeidet med universitetet er en vinn-vinn-situasjon. I desember 2013 ble Universitetet i Stavanger sammen med forskningspartnerne NORCE og IFE tildelt IOR-senteret (Nasjonalt senter for økt oljeutvinning). Dette åtteårige prosjektet hadde som mål å forbedre oljeutvinningen på norsk sokkel. Ifølge en rapport fra Rystad Energy har de 80 millionene kronene som ble investert i IOR-senteret, potensielle og realiserte effekter på hele 4,8 milliarder kroner.

For vel et år siden kjøpte NORCE gassanlegget i Risavika og etablerte et nasjonalt senter for gassfermentering

og karbonforvaltning (INFRA NBioC). Dette senteret skal fremover, i samarbeid med industrien, drive teknologiutvikling innenfor områdene CO₂-fangst, håndtering og viderebehandling av CO₂, hydrogenproduksjon og utslippsreduksjoner.

Da passer det bra at NORCE sammen med flere samarbeidspartnere inklusivt UiS er i gang med et større prosjekt som kalles HyValue. Prosjektet har som mål og avklare:

1. Kan vi produsere hydrogen og ammoniakk med minimalt energitap og til en lavere kostnad?
2. Kan vi lage et trygt og robust transport- og distribusjonssystem for hydrogenbasert drivstoff?
3. Kan vi utvikle sluttbrukerapplikasjoner for hydrogenbaserte energibærere?
4. Kan vi stimulere til investeringer og bygge systemer med akseptabel risiko for alle interessenter?
5. Kan vi bygge tillit i befolkningen i en hydrogenøkonomi?

Framtidens ledere

Mange av studentene som kommer ut av UiS vil bli ledere i lokal industri i fremtiden. Derfor er det viktig at de allerede i studietiden knyttes til innovasjonsaktiviteter. Jeg kunne listet opp en rekke industrielle løsninger som NORCE og UiS har bidratt til for lokal industri. Det har liten hensikt. Men alle må være klar over at olje og gassindustrien vil være vår viktigste industri i flere ti-år fremover. Det settes hele tiden krav til lavere utslipp, økt utvinning fra eksisterende felt, økt sikkerhet og høyere effektivitet innen både boring og operasjon. Samtidig må vi søke å være langt fremme om ikke fremst innen de nye energiformer som offshore vind, produksjon og distribusjon av hydrogen og ammoniakk. Da må vi stadig sette nye mål basert på det vi tidligere har oppnådd.

I Stavanger-området, Forus og ut over Jæren finnes mange bedrifter som til sammen utgjør en veldig profesjonell verdikjede. Først og fremst er denne knyttet til olje og gass. Men denne kan, og vil tilpasse seg nye muligheter. Selv om vi ikke helt vet hvordan fremtiden ser ut, så må vi sette oss i stand til at vi alltid kan gripe mulighetene som oppstår.



Bedre samarbeid er nøkkelen

Lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola, Anette Sigmundstad.

Bedre samarbeid er nøkkelen til målet om godt og helårlig reisetilbud fra Stavanger lufthavn for regionens næringsliv. Det mener lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola, Anette Sigmundstad.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Samtidig med at årets undersøkelse om forretningsreiser til og fra Stavanger Lufthavn legges frem, oppfordrer Sigmundstad et samlet næringsliv til å våkne og bidra i en ny satsing.

Avinor forventer at forretningstrafikken ved lufthavnen vil øke videre neste år både blant små og store foretak. Av totaltrafikken

på Sola for årets første ti måneder utgjør forretningstrafikken om lag 37 prosent, der flere reiser på utland enn innland.

Samtidig avdekker årets undersøkelse – som Avinor foretar i samarbeid med Næringsforeningen – flere interessante trekk. Et av dem er at München står frem som den mest foretrukne nye destinasjonen

for næringslivet i regionen, foran Brussel.

Undersøkelsen viser også at næringslivet reiser til mer spredte destinasjoner internasjonalt, og at destinasjoner som Amsterdam, København og London trender noe ned. Det gjør også Oslo som HUB, noe som forstås ut i fra rutenettverket interkontinentalt.



Anette Sigmundstad er lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola.

få etablert nye destinasjoner som er etterspurt. Økt kapasitetsutnyttelse og produktivitet gjennom økt besøk utenom sommersesongen bidrar til en mer bærekraftig, attraktiv og lønnsom næring. Reiselivet er ferskvarenæring som er avhengig av forutsigbar tilgjengelighet til markedene. Tilgjengelighet i form av direkte flyruter gjør Vestlandet aktuell og i stand til å konkurrere om i internasjonale målgrupper, sier Sigmundstad.

Samarbeid

Derfor jobber Avinor også tett sammen med blant annet Fjord Norge for å få til et storskala samarbeid med et bredt næringsliv for å utjevne sesongvariasjoner på Vestlandet.

– Målet er å skape ringvirkninger, gjennom å vise verden vinteren på Vestlandet. Det bidrar til økt verdiskaping, sysselsetting og til å utvikle pulserende lokalsamfunn i hele landsdelen. Samlet vil dette gi regionen et sterkere omdømme. Vi har kalt satsningen WIN 2023-2028 – og her må et samlet næringsliv våkne og bidra, sier Sigmundstad.

Hun mener samarbeid er nøkkelen til målet.

– Får vi til en ny vintersuksess på Vestlandet vil det gi ringvirkninger for et bredt næringsliv og gi grunnlag for en enda bedre mobilitet.

Flypriser

Et annet funn i årets undersøkelse er behovet for flere avganger både til Aberdeen, Esbjerg, Copenhagen, Amsterdam, Sandefjord, Paris, Krakow, Frankfurt, Trondheim og London, samt en senere kveldsrotasjon mellom Oslo og Stavanger. Det er likevel mange som har deltatt i undersøkelsen som ikke er interessert i noen av de foreslåtte nye forretningsrutene

Et annet trekk ved årets undersøkelse er at høyere flybillettpriser også er blitt et tema for forretningsreiser. Flybillettprisene har steget det siste året både på Sola, i Norge og i hele Europa. Undersøkelsen viser at billettprisene er en større hindring for forretningsreiser enn andre faktorer som krig, uro og reisepolicy. Korona er nå helt fraværende som utfordring for forretningsreiser.

Viktig input

– Forretningsreiseundersøkelsen er viktig for oss å kunne «kjenne på pulsen» hva regionen trenger. Den er en viktig input i vårt arbeid med flyselskapene. Undersøkelsen brukes konkret som et av flere grunnlag i møte med flyselskapene, sier Anette Sigmundstad, lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola.

Sigmundstad understreker at det er flere elementer som er med på å sikre at regionen har den mobiliteten den trenger for å være attraktiv.

– Det å utvide sesong til å også være et attraktivt reisemål for turister på vinter, ser vi blir mer og mer viktig for hele næringslivet. Det er en forutsetning for å holde liv i viktige ruter – og

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Oktober 2023

3988

utlyste jobber



Det ble registrert 3988 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland. Det er 16 prosent over tilsvarende måned i fjor og første gang siden januar at vi har høyere tall enn året før. Det er først og fremst stillinger der det offentlige dominerer som øker, selv om også industrien etterlyser bra med folk.

	okt.22	okt.23
Ledere	107	118
Ingeniør- og IKT-fag	443	494
Undervisning	233	329
Akademiske yrker	103	100
Helse, pleie og omsorg	735	1030
Barne- og ungdomsarbeid	99	165
Meglere og konsulenter	246	75
Kontorarbeid	143	226
Butikk- og salgsarbeid	300	274
Jordbruk, skogbruk og fiske	3	14
Bygg og anlegg	376	344
Industriarbeid	218	311
Reiseliv og transport	157	237
Serviceyrker og annet arbeid	263	253
Uoppgitt	11	18
Totalt	3437	3988

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



Dag Henrik Aas

Ny manager i Assessit

Dag Henrik Aas har lang erfaring fra detaljhandel, hvor han har hatt flere lederroller. Han brenner for rekrutteringsfaget, og har de seneste årene blant annet jobbet som senior HR-rekruiterer i energisektoren, og som rådgiver i flere rekrutteringsselskap. Gjennom respekt for mennesker, og lidenskap for at andre skal lykkes har Aas etablert et stort og levende nettverk lokalt og nasjonalt. Dag Henrik Aas er positiv, engasjert, og motivert for å bistå Assessit sine kunder til å finne høyt presterende mennesker.



Siri Øvstebø

Ny daglig leder og medgründer i FOMO Design

Siri kommer fra stillingen som kommunikasjon- og interiørdesignleder hos IKEA Forus hvor hun ledet designavdelingen på rundt 20 ansatte med ansvar for kundereisen fra parkering til kasse. Etter nesten 20 år i IKEA har hun nå tatt på seg rollen som daglig leder og medgründer i FOMOs nyeste startup. Her skal hun hjelpe selskaper både i og utenfor FOMO til å lage kontormiljøer folk søker seg til. Allerede etter seks måneder har hun designet og bygget nye kontorer til Zaptec, NOFO og Sodexo med over 5000 kvadratmeter med berørte areal. En imponerende prestasjon med mesterlig gjennomføring.



Anders Øglænd

Ny rådgiver i Efab

Anders Øglænd har over 20 års erfaring innen ERP fra selskaper som Infor, Altus Intervention og senest som leder for Digital i BDO. Han har erfaring som både konsulent, løsningsarkitekt og prosjektleder i forbindelse med anskaffelse og implementering av ulike ERP systemer.



Tara Fredvang

Ny rådgiver i Efab

Tara Fredvang har flere års erfaring på leverandørsiden fra både oljeindustrien og techbransjen. Hun har jobbet mye med å lede og holde i nasjonale og internasjonale prosjekter på tvers av fagområder og team innen kontraktsforvaltning og anbudsledelse.



Anne Sofie Husevåg

Ny seniorkonsulent i Sopra Steria

Anne Sofie Husevåg begynner som seniorkonsulent i Sopra Steria. Hun kommer fra stillingen som senior tjenstedesigner i EGGS, hvor hun blant annet jobbet med utvikling av tjenester i helsesektoren. Husevåg har også lang erfaring innenfor merkevareutvikling, kommunikasjon, strategiarbeid og konseptutvikling.



Knud Idsø

Ny porteføljevalter i Ly Forsikring

Knud Idsø er ny porteføljevalter i Ly Forsikring Rogaland. Knud Idsø begynte som porteføljevalter i Ly forsikring i august, han kommer fra Gjensidige forsikring som salgssjef. Som salgssjef i Gjensidige forsikring har Idsø laget forsikringsløsninger for storkundemarkedet og landbrukssegmentet, innen skade- og personforsikring. Ly forsikring ser frem til å få Knud Idsø med seg på laget med over 30 års erfaring som forsikringsrådgiver innen skade og personforsikring. Han er autorisert forsikringsrådgiver fra Finaut innen skade- og personforsikring.



Henrik Øglænd Hovland

Ny mekanisk design ingeniør i Pickr

Henrik Hovland kommer fra Inventas hvor han tar med seg god og relevant erfaring innen produktutvikling inn i sin rolle som mekanisk design ingeniør. Våre kunder kan se frem til unike roboter med gode kvaliteter og brukervennlighet.



Lasse Sande Meland

Ny utvikler i Sopra Steria

Lasse Sande Meland begynner som utvikler hos Sopra Steria. Han har lang erfaring innen arkitektur, utvikling og drift av web løsninger for kunder.

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.

BARSKE FOTOGRAFER FOR BARSKE FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



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

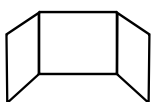


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



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

NYTT OM NAVN



Gunnar Edwin Crawford
Ny Head of Agritech i Nordic Edge

Gunnar Crawford kommer fra stillingen som VP Digital Services i Desert Control hvor han arbeidet med å stoppe ørkenspredning og hjelpe bønder å dyrke med mindre vann og gjødsel. Før det etablerte og ledet han Stavangers Smartbykontor. Crawford er en teknolog med lang fartstid fra innovasjon og produktutvikling og har arbeidet i alt fra internasjonale IT-selskap, til Telekom, kommune og start-up. Han er også medforfatter på boken Creating Disruptive Ecosystems, om innovasjon i forretningsmodeller. Han er nå i gang med å etablere Nordic Edges nye satsning, en innovasjonsklynge innen Agritech.



Anders Bjørnsen
Ny salgsrådgiver i Franzefoss Gjenvinning

Anders startet som salgsrådgiver hos Franzefoss i april. Han har raskt tilegnet seg kunnskap om gjenvinning- og avfalls løsninger. Bjørnsen ser fort hvor både eksisterende og nye kunder har muligheter for å øke sin sorteringsgrad, eller bli mer bærekraftige i håndtering av sitt avfall. Anders Bjørnsen kom til Franzefoss fra Nor Tekstil og har tidligere med seg erfaring fra oljeservicenæringen. Vi i Franzefoss Gjenvinning ønsker han nå velkommen til en spennende bransje som jobber aktivt med bærekraft og gjenvinning av produkter som kan erstatte bruken av nye råvarer.



Kenneth Eichner
Ny CEO i GMC Power & Automation

Kenneth Eichner startet hos oss i juni, og kom da fra Elektroskandia. Med over 20 års fartstid i elektrobransjen, har Eichner også vært innom selskaper som Aker Solutions, Agile Rig & Modules. Han er klar for å bygge spennende og gode team og utvikle selskapet videre.



Tormod Kleiberg Magnussen
Ny innkjøpsjef i Norengros Kjosavik

Tormod Magnussen returnerte i sommer til Norengros Kjosavik etter 15 måneder i en annen bransje. Han skal lede innkjøpsavdelingen som nå teller 11 personer. Han har jobbet i bedriften i over 16 år tidligere, da innen innkjøp og de fleste årene som salgskonsulent.



Trygg
økonomistyring
siden 1983

EN GOD REVISOR SNAKKER ET SPRÅK DU FORSTÅR

I Kallesten 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



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

NYTT OM NAVN



Margrethe Harneshaug Ny rådgivende ingeniør i Ambio

Harneshaug startet som rådgivende ingeniør hos Ambio i august 2023. Hun har mastergrad i natur-, miljø- og helsevern fra universitetet i Sørøst-Norge og har tidligere erfaring fra helsevesenet, folkehelsearbeid og fra offentlig forvaltning. Hos Ambio vil Harneshaug jobbe som rådgivende ingeniør innenfor drikkevann offshore, med arbeidsoppgaver som blant annet undervisning, rådgivning og risiko- og sårbarhetsanalyser.



Monika Skinnemoen Ny prosjektleder i Fasett

Monika Skinnemoen er på plass som prosjektleder hos Fasett, direkte fra jobben som innholdsprodusent/digital markedsfører hos Compendia. Sammen med utdanning innen journalistikk fra Universitetet i Stavanger og marketing fra Høgskolen i Molde er Monika på mange måter den ideelle prosjektleder anno 2023 – noe både vi, og ikke minst alle våre kunder, vil nyte godt av i årene fremover. Velkommen til oss i Fasett, Monika!



Kristine Nilsskog Ny konsulent i Corporater

Vi i Corporater er glade for å kunne annonsere at Kristine Nilsskog nå er en del av Corporater-teamet i Stavanger, i rollen som vår nyeste konsulent, fra og med 2. oktober 2023. Nilsskog fullførte nylig sin bachelor i økonomi og administrasjon ved Handelshøyskolen BI i Bergen. Hun utvidet horisonten betydelig gjennom et utvekslingsopphold i Sveits. Nilsskog bringer med seg en variert arbeidserfaring. Hun har en fortid i forsvaret, der hun kjørte CV90-kjøretøy, og har vist sterk ledelseevne i restaurantsektoren, sist ved Skjolden Hotel i Luster ved Sognefjorden denne sommeren. Med et talent for å stimulere økonomisk vekst i start-ups, har hun også finpusset sine ferdigheter innen teknisk salg.



Christopher Juvkam Ny salgsdirektør i Kolos Lifting & Inspection

Christopher Juvkam bringer en unik dynamikk til vårt team med sin varierte salgsbakgrunn og vektlegging av relasjoner, samarbeid og utvikling. Hans varierte erfaring gir ham et bredt perspektiv i salgsarbeidet. Christopher har en åpenhet for nye ideer og metoder og han vil utfordre etablerte praksiser og tenke utenfor boksen for å finne gode løsninger. Samarbeid og teamarbeid er viktige verdier for både oss i Kolos og Christopher og vi har tro på at salg handler om å forstå kundenes behov og samtidig utfordre. Kolos Lifting & Inspection ser frem til å skape nye relasjoner mot eksisterende og nye kunder med Christopher Juvkam på laget, vi i selskapet ønsker han velkommen inn i løfte- og inspeksjonsbransjen.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no

NYTT OM NAVN



Trond Winther

Ny administrerende direktør i Lnett

Sivilingeniør Trond Winther er ansatt som ny administrerende direktør i Lnett, Lyse-konsernets strømnetselskap. Han får dermed ansvaret for strømforsyningen til 160 000 kunder. Winther kommer fra stillingen som administrerende direktør i rådgivningsselskapet Proactima. Winther starter 1. februar.



Line Rasmussen

Ny HR-sjef i Go-Ahead

Line Rasmussen kommer fra rollen som HR-rådgiver. Hun har lang fartstid fra togbransjen og er godt kjent med selskapet. Tidligere har hun jobbet i bank og i oljebransjen. Hun har to bachelorgrader i Forretningsadministrasjon og Økonomi. Med Line Rasmussen sin erfaring, fartstid og pågangsmot, får vi i Go-Ahead en leder som kommer til å bidra sterkt i Go-Ahead sin strategi og videre utvikling.



Siri Starheim

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Siri Starheim begynte som Senior Engineer i Sopra Steria 1. november. Hun har erfaring med brukeradopsjon, utvikling og drift av SharePoint, Microsoft Teams samt andre nøkkelverktøy fra Microsoft 365 applikasjonsportefølje. Hun har også hatt roller som document controller og project coordinator i leverandørselskaper til oljenæringen i over 10 år.



Kurt André Lund

Ny konsulent i Veni

Kurt André Lund er på plass i Veni som konsulent i MS Cloud, og startet i Veni i sommer. Han er allerede godt i gang med arbeid knyttet til Microsoft Power Platform, Power Apps, Power Automate og Power BI - for å automatisere prosesser, bygge brukervennlige apper og levere innsiktsfulle rapporter.



Gaute Furenes

Ny teamleder i Veni

Gaute Furenes er tilbake i Veni! Han har nå tatt rollen teamleder for Microsoft Drift i Veni. Han startet i ny stilling hos oss i oktober - etter å ha jobbet i et annet konsultentselskap et års tid. Gaute vil nå jobbe med personaloppfølging og videreutvikling, samt effektivisering av driften.



Espen Odland Baird

Ny Managing Director i Deloitte

Espen Baird startet som Managing Director for Deloitte Consulting Stavanger 13. november 2023. Han har en mastergrad i endringsledelse fra UiS og har arbeidet flere år innen olje og gass, oljeservice og luftfart, både i Norge og internasjonalt. Espen har mange års erfaring fra praktisk ledelse og transformasjonsprosjekter i komplekse organisasjoner.



Ole Petter Bue Rettedal

Ny rådgiver i Ungt Entreprenørskap Rogaland

Ole Petter er utdannet pedagog og har mer enn 15 års erfaring som lærer. Han skal i all hovedsak jobbe med SMART-programmet for mellomtrinnet ved barneskoler i hele Rogaland. Sammen med resten av rådgiverne våre styrker han laget med både kompetanse og kapasitet slik at enda flere lærere kan få vår veiledning til en mer praktisk, virkelighetsnær og relevant undervisning.



Merete Åsen Kvamme

Ny seniorkonsulent i Pathways

Vi i Pathways er glade for å kunne annonsere at Merete Åsen Kvamme nå er en del av vårt Team i Stavanger. Merete Kvamme startet i rollen som seniorkonsulent med fokus på å hjelpe våre maritime kunder med deres Crewing og HR utfordringer. Etter å ha utforsket andre bransjer i et par år, ønsket hun å komme tilbake til den maritime næringen og spesielt innen Crewing hvor hennes lidenskap ligger – velkommen skal du være!

ANNONSER OG INNSTIKK

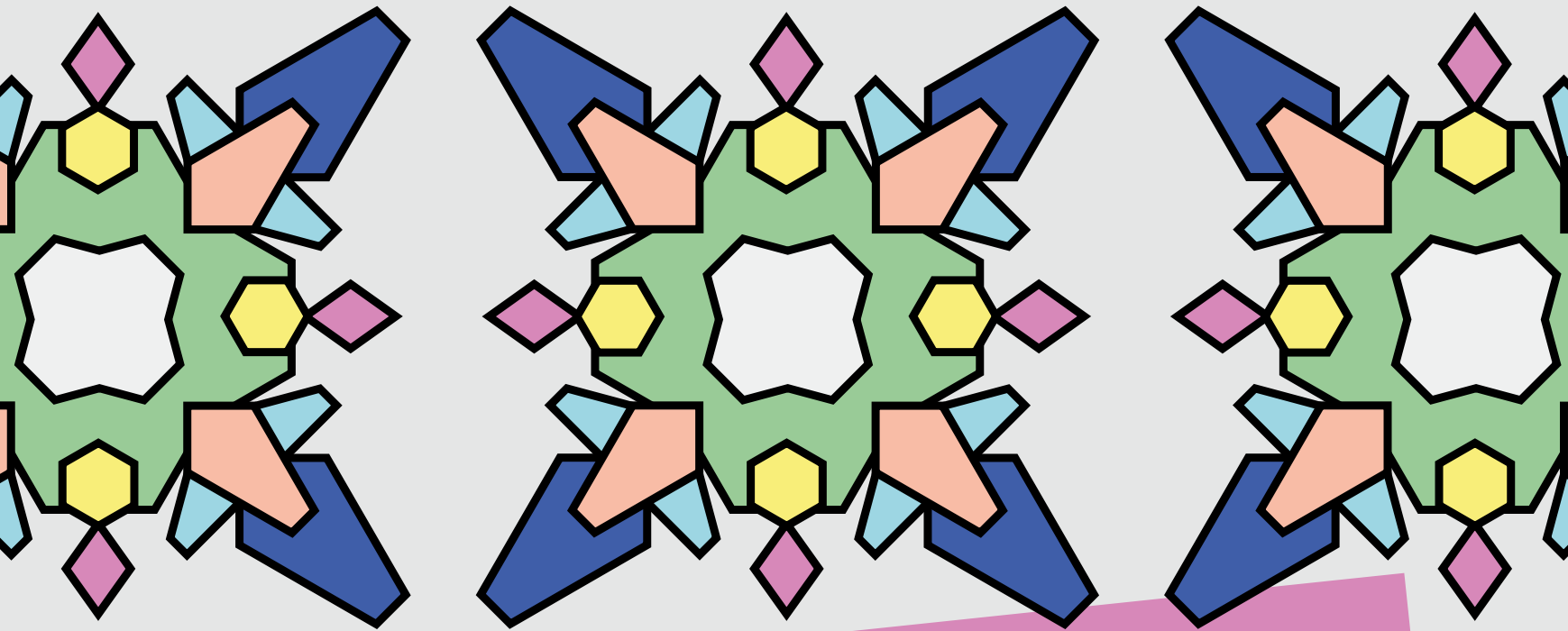
Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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.



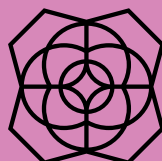
Vi blir 900 år i 2025

PROGRAMSLIPP!

TORSDAG 18. JANUAR 16.30-19.00 // DOMKIRKEPLASSEN

Velkommen til programslipp for Stavanger 2025!
Vi fyller Byparken med mat, musikk og smakebiter fra jubileumsprogrammet. Få en sniktitt på "Glød" - Stavangers nye lysfestival, som skal innlede jubileumsåret.

En spesiell takk til vår jubileumspartner **SMEDVIG**★

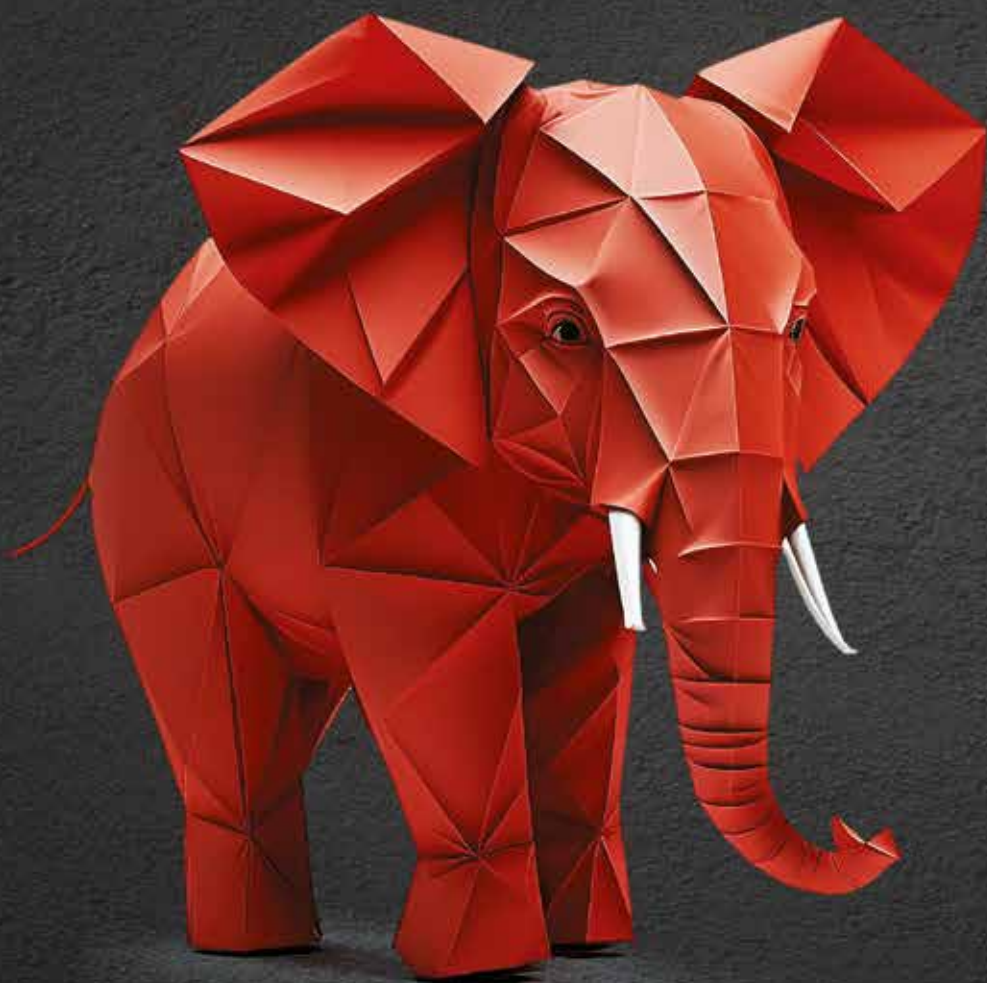


900 ÅR
STAVANGER
2025

Les mer om alt du kan glede deg til her: stavanger2025.no



OVERRASK ANSATTE OG KUNDER MED EN JULEHILSEN!



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

