

Rosenkilden



Kampen om hendene

Økonomisk Rapport 2024 viser et næringsliv som går godt, men som er stadig mer bekymret for hvor de skal finne sine ansatte. Kampen om hendene vil bli utfordring nummer én i årene som kommer.

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*

11.12 Agenda Bygg
13.12 Julemøte i Teateret
03.01 Karrieredagen 2025
07.01 Aksjeåret 2025
16.01 Arbeidsrettseminaret 2025
29.01 Energihovedstadkonferansen
06.12 Næringsprisen i Gjesdal



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

10.12 Area Orientation
11.12 Historical hour
14.12 Ønskestjernen
24.12 Christmas Eve
16.01 Starting a business
16.01 Symphony Orchestra
19.01 Cross-country skiing
21.01 Morning Connections
22.01 Area Orientation
22.01 Turning ideas into business
02.02 Cross-country skiing



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord og Arne Birkemo

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: Ståle Ådland

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 29. november



EN EKTEFØLT
BANKMANN

side 32



NÅ SKAL «REDNINGEN»
UT I EUROPA

side 40



- BYGGER BÅDE
ANSATTE OG BEDRIFT

side 52

Innhold

Hvor skal vi hente arbeidskraften fra?	6
Stavanger 2025	14
Made in Sandnes	18
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	20
Årets bedrift 2024	24
Spaltisten: Marte C. W. Solheim	26
Spaltisten: Finn Eide	30
Profilen: Inge Reinertsen	32
Bedriften: Lagerrommet AS	36
Bærekraftsbedriften GOE-production	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	48
LUNCH	49
Energikommentaren	50
Arbeidsliv	52
Nytt om navn	54

Kunsten å jubilere



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

18. januar åpner jubileumsåret i Stavanger med den spektakulære lysfestivalen Glød. Nye og verdenskjente lysverk skal lyse opp i vintermørket. Så følger et program gjennom hele året som er så variert og inkluderer så mange at det kan ta pusten fra de fleste. Allerede nå kan vi konstatere at Stavanger mestrer kunsten å jubilere.

For dette er en kunstart i seg selv, ifølge forfatterne bak boken, ja nettopp, «Kunsten å jubilere». Nå handlet denne riktignok om nasjonale jubileeer for å markere grunnloven og unionsoppløsningen, men samtidig er det relevant for oss! Styrker vi fellesskapet og selvbevisstheten? Hva slår gjennom, og ikke minst: Hvordan feire seg selv uten å rødme?

Erfaring

Litt erfaring har vi! Det mest nærliggende å sammenligne med er kulturhovedstadsprosjektet Stavanger2008 som riktignok hadde en annen hensikt og et annet mål enn neste års jubileumsfeiring, men likheten når det gjelder å sy sammen et program gjennom et helt år er stor. Selv om Stavanger2008 var omdiskutert med utfordringer i organisasjonen, heftig debatt om programmet og tvil om de ønskede ettervirkningene, ble prosjektet et løft for hele regionen. For kulturlivet var meningene riktignok litt delte, ifølge evalueringsrapporten fra Iris.

Hva er det vi feirer? Jo, det er 900 år siden Domkirken ble bygget og bispe-dømmet ble etablert. I 1125 kunne Stavanger endelig kalle seg en by. Samtidig er det 200 år siden starten på utvandringen. Programmet er delt inn i tre hovedtema:

- Ophav, som handler om å løfte fram historie og kulturarv, med Domkirken som et hovedprosjekt.
- Samspill, som ser på samspillet med naturen og verden i dag og har Pedersgata som hovedsatsing.
- Omslag, som løfter blikket framover og

spør hvordan vi skal møte fremtiden, med Ullandhaug som omdreingspunkt.

I Stavanger handler kunsten å jubilere for en stor del om dugnad. På hjemmesiden til Stavanger2025 får du oversikten over alle som er involvert. En rekke bedrifter er med som partnere og bidrar økonomisk. Listen over organisasjoner og institusjoner som bidrar, Næringsforeningen inkludert, er svært lang og en stødlig prosjektledelse driver denne smeltedigelen av aktiviteter

«Hvordan feire seg selv uten å rødme?».

Harald Minge

framover og bringer prosjekter og arrangementer fra PowerPoint-stadiet og ut i praksis.

Bygges bro

Å begi seg inn på en beskrivelse av programmet er farlig fordi det er så omfangsrikt og variert. Men å bruke det historiske tilbake-blikket til å forstå tiden vi lever i, og ikke minst fremtiden vi beveger oss inn i, kan være en overskrift. Gamle forfattere presenteres sammen med nålevende forfattere. Det bygges bro mellom generasjoner og tidsepoker. Det mest

kjente Søren Kierkegaard-sitatet kan være dekkende: Livet kan bare forstås baklengs, men det må leves forlengs.

For Stavanger-regionen skal videre. Vi har vært gjennom 900 år med store endringer. Nå står vi i et nytt veikryss som kan bli tillagt stor historisk betydning i framtidige jubileumsfeiring. Klarte vi energiomstillingen? Bidro vi nok til det grønne skiftet?

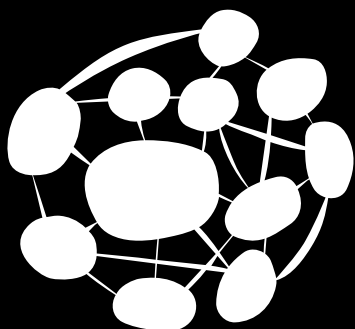
Framover handler mye om kunnskapsbasert utvikling! Smart spesialisering, som betyr at vi har størst sjanse for å lykkes når vi framover satser på såkalte beslektede næringer. Derfor er det gledelig at innovasjons- og kunnskapsmiljøet på Ullandhaug tar ansvar for denne delen av programmet.

200-årsjubileum

Så til utvandrerjubileet! For 4. juli sommeren 1825 reiste 52 mennesker fra Stavanger til New York med sluppen «Restauration». I 2025 vil 200-årsmarkeringen av denne hendelsen benyttes til å utforske tema rundt migrasjon og tilhørighet. 4. juli blir det et flott arrangement med en utseiling av replika-versjonen av Restauration som skal kopiere reisen. Det er nå bekreftet at Kong Harald og Dronning Sonja vil være til stede på denne markeringen.

Tilbake til åpningen 18. januar og lysfestivalen som vil være synlig fra Randaberg til Hommersåk. Hele Stavanger og resten av regionen blir med på nedtellingen. Når lysbryteren skrur på, tennes åtte lysinstallasjoner langs akse fra Domkirkeplassen til Lervig-parken. Hovedverket vil stå på Domkirkeplassen.

Ha et flott jubileumsår.



NÆRINGS FORENINGEN

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.

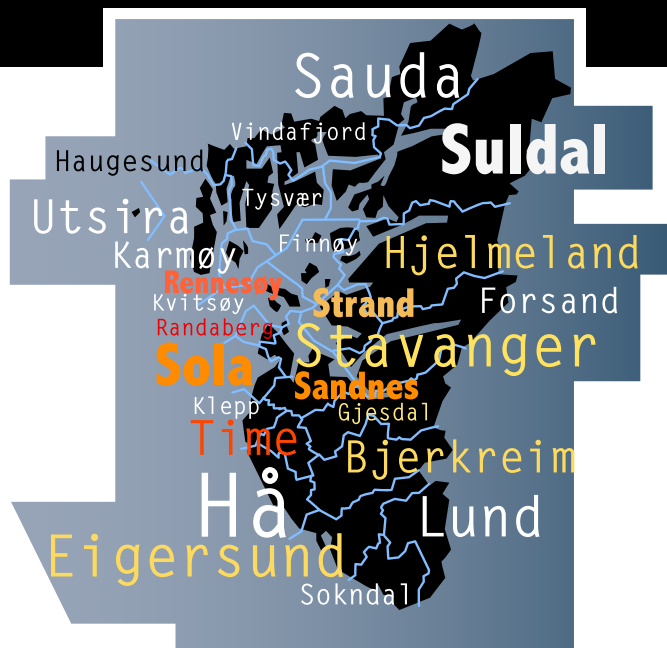
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres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

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



21 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen har 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 fagråd og lokalstyrer. Fagrådene jobber med spesifikke fagfelt som bygg og anlegg, energi eller reiseliv, mens lokalstyrene jobber spesielt med sitt geografiske område. Fagrådene og lokalstyrene 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. Fagrådene og lokalstyrene bidrar også til høringsuttalelser, de deltar i offentlige utvalg og arrangerer medlemsmøter.

FINANS OG KAPITALFORVALTNING

Leder: Petter Fossan. Tlf: 909 21 464
petter.fossan@sr-bank.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: Jarle Jonassen. Tlf: 478 88 990
jj@opprog.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: Kjetil S. Njørheim. Tlf: 916 65 509
kjetil.storhaug.njarheim@aquarobots.no

DALANE

Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030
ghrisholm@akvagroup.com

RYFYLKE

Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645
roald.tvedt@ecit.no

GRØNN VEKST

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

DE BLÅGRØNNE ØYANE

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

DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Eirik Simonsen. Tlf: 971 91 698
es@rgroup.no

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

SOLA OG 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: Frank Skjæveland. Tlf: 930 05 040
frank@masiv.no

KREATIVE NÆRINGER

Leder: Trond Dagsland. Tlf: 975 36 592
trond@canoe.no

DIVERSITY AND INCLUSION

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

ENERGIERSTATNING

Leder: Håkon Person. Tlf: 988 95 356
hakp@multiconsult.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Ingvild Meland
Nestleder



Sindre Mariero



Håvard Walde



Yuhong J.
Hermansen



Ivar Isdal



Merete Vadla
Madland



Borre Lobekk



Bente Elin
Eliassen Lillemo

Vi jobber med kraft i alle former – fra olje og gass til fornybar energi

SPISSKOMPETANSE I BREDDEN



THOMMESSEN

Advokatfirmaet Thommessen AS • Oslo • Bergen • Stavanger • London
www.thommessen.no

Hvor skal vi hente arbeidskraften fra?

Mens næringslivet i regionen samlet går så det suser, sliter stadig flere bedrifter med å skaffe seg den kompetanse-arbeidskraften de har behov for. Det kan få store konsekvenser. Hvor skal bedriftene hente arbeidskraften i årene fremover fra når tallet på arbeidsinnvandrere går ned, kronen er rekordsvak, andelen pensjonister vil øke dramatisk, fødselstallene har stupt, innleiereglene er strammet inn og utenlandsstudentene mer eller mindre er blitt borte?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Stadig vanskeligere å skaffe

Aktiviteten i deler av næringslivet i regionen er skyhøy, men det blir stadig vanskeligere å rekruttere nye ansatte. På Worley Rosenberg er for tiden 3.500 personer i arbeid, og bedriften må også se ut av regionen for å finne kompetansen.

KAMPEN OM
ARBEIDSKRAFTEN

Vi har en rekke ledige stillinger ute, men det er utfordrende å finne kvalifiserte arbeidskraft – og vi må se utenfor vår egen region for å finne rett kompetanse. Dette gjelder spesielt innen tekniske og fagspesifikke roller – både innen ingeniørfag, fagarbeidere og lærlinger, sier HR-direktør May-Brit Johnsen.

Worley Rosenberg er ikke alene. Nær 45 prosent av bedriftene i Rogaland mener det er mer krevende enn noen gang tidligere å rekruttere nye medarbeidere, viser Næringsforeningens ferske konjunkturbarometer.

Næringslivet i Rogaland går så det suser, viser årets utgave av Økonomisk rapport. Og mange trenger folk. 1 av 3 bedrifter svarer at de har behov for flere ansatte neste år. Men på spørsmålet om i hvilken grad det er krevende for virksomhet å rekruttere nye medarbeidere nå enn tidligere, svarer 43 prosent krevende eller svært krevende, kun 9,9 prosent lite eller svært lite krevende.

Det er en utfordring HR-direktør May-Brit Johnsen ved Worley Rosenberg kjenner seg igjen i.

Betydelig vekst

– Det er høy aktivitet på Worley Rosenberg med flere parallelle prosjekter og cirka 3.500 i arbeid. De siste årene har Worley Rosenberg hatt betydelig vekst. Nå satser vi nå bredt inn mot bærekraft og fornybart, og vi har flere spennende prosjekter i pipelinen vår blant annet innen havvind.

– Er det blitt vanskeligere enn før å få tak i nok folk?

– Det har vært utfordrende over noe tid, særlig når vi ser på den enorme veksten vi har hatt hos oss. Det stilles også større krav til oss som arbeidsgiver. Vi må utvikle oss og tilby økt fleksibilitet og skape en kultur hvor ulik bakgrunn og ideer verdsettes. Arbeidstakere i dag er i større grad opptatt av bærekraft og jobb med mening – i tillegg til faglig og personlig utvikling. Vi er

en kompetansebedrift, men som en hjørnesteinsbedrift i regionen har vi også et sosialt ansvar. Derfor legger vi til rette for at erfaring kan kompensere for formell kompetanse, og vi tilbyr også intern opplæring og kursing

Går godt

– Hva er årsakene til at mange sliter med å få tak i kompetanse?

– Åpenbart at det har gått veldig godt i norsk økonomi de siste årene. Samtidig utdannes det ikke nok mennesker innen fagområdene vi har behov for. Vi vil trenge medarbeidere med høy ingeniørkompetanse og forståelse for digitalisering. I en stadig mer globalisert verden trenger vi medarbeidere som kan operere på tvers av landegrenser og kulturer, gjerne med internasjonal erfaring og gode språkferdigheter. Lærlinger er også sentralt for å sikre rekruttering, og bidrar til å legge grunnlaget for en framtidsrettet drift.

Aktiviteten på Worley Rosenberg er høy, men mange stillinger står ubesatt fordi kompetansen ikke finnes i regionen.
Foto: Henrik Moksnes/Bitmap



kompetanse

Vårt mål er å utvikle neste generasjons talenter.

Kostnadsspiral

– Hva er konsekvensen av at det er vanskelig å få tak i den kompetansen dere har behov for?

– Det aller viktigste er at kampen om de beste hodene ikke fører til en kostnadsspiral – trepartssamarbeidet er utrolig viktig å holde fast ved, og vi samarbeider tett med fagforeningene våre. Vi konkurrerer i et internasjonalt marked, men jeg har stor tro på at Norges dyktige og attraktive kompetansebedrifter vil klare å opprettholde og styrke vår konkurransekraft i årene som kommer.

Likevel optimisme

Til tross for bemanningsutfordringene er likevel bedriftslederne optimister med tanke på det nye året, viser Næringsforeningens ferske konjunkturbarometer.

Over 50 prosent forventer omsetningsvekst i 2025, kun 12 prosent lavere omsetning. 46 prosent tror på bedre lønnsomhet i 2025 sammenliknet med 2024, og 40 prosent mer positiv til framtiden for sin bedrift nå enn man var ved inngangen til 2024. 21 prosent er mindre positive.

Mens 32 prosent av de spurte tror på flere ansatte i 2025, forventer cirka ti prosent færre ansatte neste år.



KAMPEN OM
ARBEIDSKRAFTEN

HR-direktør May-Brit Johnsen ved Worley Rosenberg.

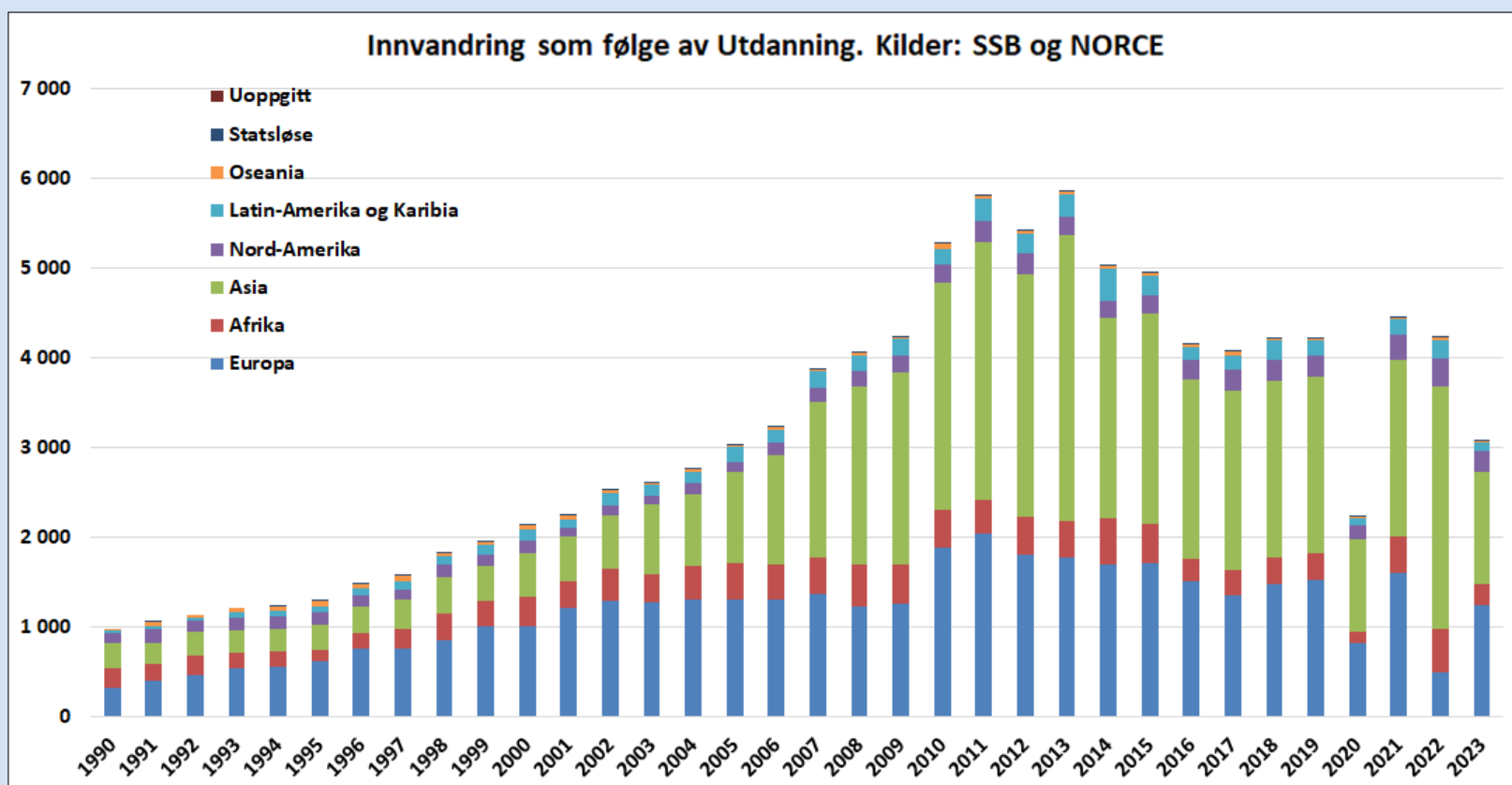




Atle Blomgren er seniorforsker ved NORCE.

Kan bli veldig problematisk

Mangelen på arbeidskraft kan bli veldig problematisk for regionen. Den fattige trøsten er at det ikke nødvendigvis blir verre her enn i andre norske eller europeiske regioner.



Det mener Atle Blomgren, seniorforsker ved NORCE. Han jobber med forskning og utredninger knyttet til ulike aspekt ved næringsutvikling, og er utdannet siviløkonom med høyere avdelings-eksamen i samfunnsøkonomi fra NHH.

Blomgren viser til at konsekvensene av at bedrifter og virksomheter i mindre grad enn tidligere makter å sikre seg den kompetansen man har behov for, i første rekke vil være økt lønns- og kostnadspress og lavere vekst.

– Er det grunn til å frykte at kampen om arbeidskraften og kompetansen bare blir tøffere i årene fremover?

– Ja, og spesielt for ingeniører/teknisk utdannede, fagarbeidere og helsepersonell, sier Blomgren.

Også bedriftene i Norges Banks Regionale Nettverk varsler om økte rekrutteringsproblemer. I den siste rapporten fra Norges Bank vises det til at indikatoren for knapphet på arbeidskraft nå er nær sitt historiske gjennomsnitt. Det er særlig mangel på ingeniører, fagarbeidere og kokker.

Innleieregler

Samtidig rapporterer flere bedrifter at det også er blitt vanskeligere å rekruttere utenlandsk arbeidskraft etter innføringen av nye innleieregler. Også den svake norske kronen og generelt bedre tider i Øst-Europa er viktig. Det er blitt relativt mindre lønnsomt for utenlandske arbeidstakere å ta seg jobb i Norge.

På spørsmål om hvor stor del av arbeidsstokken bedriftene i nettverket kan redusere og samtidig opprettholde dagens produksjonsnivå, var svaret fra bedriftene i snitt fem prosent. De fleste bedriftene

svarte at andelen er som normalt, men det var flere bedrifter som svarte at den er høyere enn normalt enn dem som mente den var lavere.

Grunn til frykt

– Direktør i Nav Rogaland, Merethe P. Haftorsen, mener at verdiskapningen i fylket kan bli svekket som følge av mangel på folk. Er det grunn til å frykte det?

– Ja, men heller ikke her vil det være verre for vår region enn for andre norske eller europeiske regioner.

– Hva kan regionen selv gjøre for å sikre seg tilgang til den kompetansen arbeidslivet trenger?

– En av årsakene til at kommunene jobber med helseteknologi, er for å være forberedt på mangelen på arbeidskraft. En annen mulighet er hente arbeidskraften fra land man normalt ikke har rekruttert kompetanse fra.

Har hatt flaks

– Er de rekrutteringsutfordringene man i dag ser historisk sett en ny utfordring, og hva skyldes den?

– En kan argumentere med at Norge og denne regionen tidligere har hatt flaks ved to viktige anledninger. På tidlig 70-tallet, da oljevirksomheten begynte å ta av, bidro kvinnes inntog i arbeidslivet til å redusere det presset i arbeidsmarkedet som mange hadde fryktet. Etter årtusenskiftet, da norsk petroleumsvirksomhet var på vei inn i sin lengste opptur noensinne, fikk vi EU-utvidelsen i 2004 som sikret god tilgang på arbeidskraft fra Øst-Europa, sier Blomgren.

Ved inngangen til 2025 er situasjonen annerledes. I 1974 var 43,4 prosent av kvinner i Norge mellom 15-74 år sysselsatt.

I 2023 var 67,3 prosent av norske kvinner i aldersgruppen i jobb. Andelen menn i jobb har gått ned i samme periode, fra 76,6 i 1974 til 72,9 i 2023.

De siste årene har også arbeidsinnvandringen fra Europa gått ned, spesielt fra de nordiske landene etter oljedturen i 2014. Arbeidsinnvandringen fra nye EU-land i Øst-Europa er også redusert fra sitt høyeste nivå i 2019.

Mange faktorer

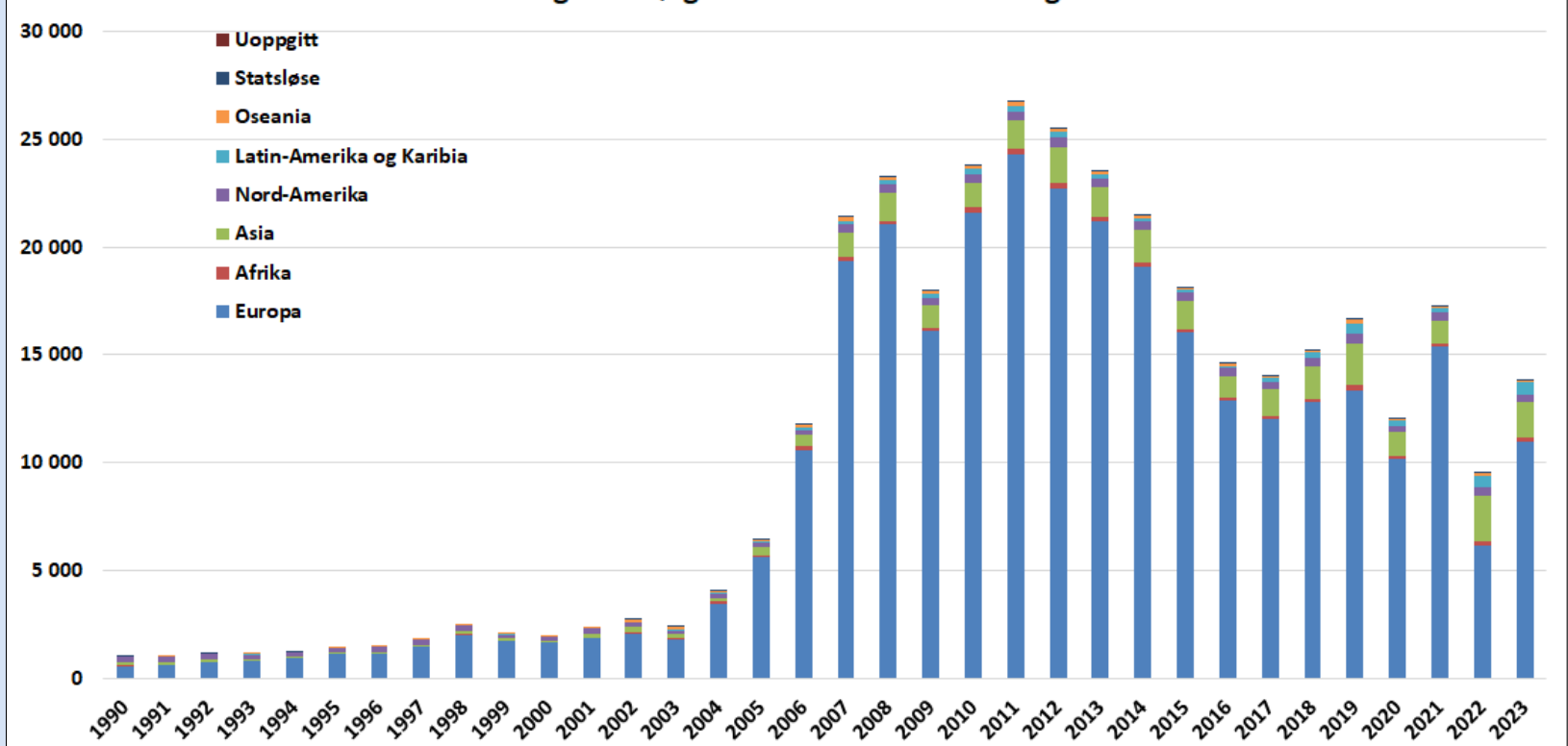
Som om ikke det var nok har regjeringen innført strammere regler for innleie av arbeidskraft, og også tilførselen av utenlandsstudenter som i høy grad har begynt å jobbe i Norge etter studiene, er kraftig redusert gjennom innføringen av studentavgift for personer utenfor EU/EØS. Det har spesielt fått kraftig utslag i Rogaland der UiS over flere år har hatt en høy andel utenlandsstudenter.

– Det vi ser at bortfallet av «utdanningsinnvandrere» fra Asia vært stort, noe som rammer UiS spesielt hardt – og kanskje også oljenæringen på sikt, sier Blomgren.

Alt dette kommer i tillegg til at befolkningen eldes, fødselstallene er historisk lave og kroneverdien på et historisk lavmål.

– En stor utfordring nå, er at svekket norsk krone og generelt høyere levestandard i de nye EU-landene har gjort det relativt mindre attraktivt å jobbe i Norge. Et sentralt spørsmål blir derfor hvor en nå skal hente arbeidskraft fra. Ukraina og Russland er ikke aktuelt. Afrika? Asia? Både verftene og rederiene helt avhengige av slik arbeidskraft, sier Atle Blomgren.

Innvandring som følge av Arbeid. Kilder: SSB og NORCE



Vil hardne til

Direktør i Nav Rogaland Merethe P. Haftorsen mener kampen om arbeidskraften bare vil harde til i tiden fremover. Det er ikke nok folk i regionen til å dekke behovet hverken i privat eller offentlig sektor.

Flere bransjer skriker etter arbeidskraft. Det er ingen grunn til å tro at denne trenden vil snu, sier Haftorsen.

Hun frykter at verdiskapningen i fylket kan bli svekket som følge av mangel på folk.

Hvert år foretar NAV en bedriftsundersøkelse for å kartlegge etterspørselen i arbeidsmarkedet i Rogaland, og omtaler både rekrutteringsutfordringer og sysselsettingsforventninger regionen står overfor det kommende året.

Den siste undersøkelsen ble publisert i mai. Den viste at samtidig som arbeidsledigheten holdt seg lav gjennom hele 2023, ble det utlyst nær 44.000 stillinger. Samtidig er det et økende misforhold mellom den som blir etterspurt og den ledigheten som finnes.

– På hvilken måte merker NAV at kampen om arbeidskraften er blitt tøffere og at mange bedrifter har problemer med å rekruttere den kompetansen man etterspør?

– På to måter; dette året har hatt et gjennomgående høyt antall utlyste stillinger, på rekordnivå med 2022. Samtidig er det få arbeidsledige, i Rogaland var andelen helt ledige ved utgangen av november på 1,7 prosent. Dette er noe lavere enn resten av landet.

Betydelig

Årets bedriftsundersøkelse viser at det er en betydelig mangel på arbeidskraft innen flere næringsgrupper.

– Bedriftsundersøkelsen viser at helse- og sosialtjenester skiller seg ut som de med størst mangel på antall personer. Vi ser også at det til enhver tid er flest antall utlyste stillinger innen helse, pleie og omsorg. Innen helse er det sykepleiere, andre helseyrker og helsefagarbeidere det er størst mangel på. Ellers er det spesielt stor etterspørsel etter butikkmedarbeidere,

men også for eksempel ingeniører og industrimekanikere, sier Haftorsen.

Mangelen på arbeidskraft er allerede stor, samtidig vet vi at sysselsettingsandelen skal opp de kommende årene. Spesielt innen helse, pleie og omsorg kan utfordringene bli betydelige som følge av en aldrende befolkning. Vi vet også at det er færre fra land som for eksempel Polen som kommer til Norge for å jobbe.

Kan vedvare

– Innen bergverksdrift og utvinning, som i Rogaland primært omfatter olje- og gasssektoren, meldte 43 prosent av bedriftene i årets bedriftsundersøkelse at de skal oppbemanne i løpet av det kommende året. Samtidig meldte mer enn hver fjerde virksomhet om rekrutteringsutfordringer, noe som kan indikere at utfordringene vil vedvare på kort sikt.

– Hvilke konsekvenser kan dette få for regionen?

Først og fremst vil det kunne medføre at enkelte bransjer ikke får tak i nok arbeidskraft. En annen konsekvens er at flere virksomheter må ansette personer med lavere eller annen kompetanse enn ønsket, som vil stille høyere krav til at arbeidsgivere må tilby tilrettelegging eller opplæring på arbeidsplassen.

Høy aktivitet

– Er vi i en annen situasjon enn andre regioner på dette området?

– Rogaland opplever for tiden noe lavere arbeidsledighet og høyere sysselsetting enn resten av landet. Dette henger blant annet sammen med den høye aktiviteten innen olje og gass. På den andre siden gjør dette fylket mer sårbart for konjunkturedgang innen olje og gass.

– Er det noe håp på kort sikt at denne trenden vil snu?

– Vi forventer at utfordringene innen

helse, pleie og omsorg forverres i tiden fremover.

I Rogaland har utviklingen innen olje og gass stor betydning for også andre næringsgrupper. På kort sikt kan vi forvente at det vil fortsette å være høy etterspørsel etter arbeidskraft i regionen, samtidig som vi tror ledigheten vil fortsette å være lav.

– Hva er hovedårsakene til at man er i denne situasjonen i dag?

– Bildet er svært sammensatt. Høye kompetansekrav hindrer flere fra å delta i arbeidslivet. Som for resten av landet medfører også en aldrende befolkning et større behov for helsepersonell i årene som kommer. Lavere arbeidsinnvandring gir også bemanningsutfordringer innen blant annet industri og bygg og anlegg, sier Haftorsen.

«Flere bransjer skriker etter arbeidskraft. Det er ingen grunn til å tro at denne trenden vil snu».

Merethe P. Haftorsen



Stavanger 2025

900 årsjubileet: – 2025 skal bli et år folk husker

Stavanger fyller 900 år neste år. Tenk litt på den. Feiringen kommer til å foregå hele 2025. Festen begynner 18. januar og varer fram til 12. desember. Nå skal det bygges en stolthet og tilhørighet som skal bringe byen og regionen inn i framtiden.

TEKST: ARNE BIRKEMO



I 2025 er det 900-årsjubileum for Stavanger. Gjennom hele året vil det være feiring og ulike små og store arrangementer. Åpningen er lørdag 18. desember klokken 16.30, da åpnet lysfestivalen Glød. Illustrasjon: Stavanger 2025

I 1125 ble Domkirken bygget. Stavanger ble bispesete. En status som betydde at et sted hadde noe å fare med. Byen var født. 900 år senere, i dag, har byen 150.000 innbyggere fra 189 forskjellige nasjoner – og er del av et storbyområde med over 240.000 innbyggere og en region med godt over 300.000. Alle er invitert på feiringen.

– Gjennom hele året skal vi feire byen,

Domkirken og bispedømmet. Vi skal markere at byen er 900 år gammel. Det er en fin anledning til å se seg litt tilbake. Feire historien, snakke om historien vår. Hva er fortellingen om Stavanger? Hva kjennetegner byen og regionen? Vi skal se oss litt tilbake, men det er like viktig at vi snakker om hva Stavanger skal være de neste 100 årene – og hvordan Stavanger skal

se ut når det feires 1000-årsjubileum, sier Lena Antonius, prosjektleder for Stavanger 2025.

Planleggingen har pågått i fem år. Antonius har vært med siden starten. Nå gleder hun seg til startskuddet lørdag 18. januar.

– Da begynner feiringen. Vi åpner med lysfestivalen Glød, som kommer



til å vare til 4. februar. Det blir en stor åpningsmarkering, som vi tror blir en flott opplevelse for innbyggere og besøkende, sier Antonius.

Noe for alle

Programmet gjennom 2025 er innholdsrik. Prosjektleder Antonius understreker at det skal være noe for alle - barn, unge, voksne, og eldre.

– Det er et stort ansvar å sette sammen en feiring for hele byen. Vi ønsker at jubileet skal være noe folk husker, og ser tilbake på med stolthet. Vi har satt sammen et program som gjør at alle kan ta del i feiringen, uansett hvem man er eller hva man er interessert i. Vi vil treffe ulike målgrupper, sier hun.

Men de unge vil få en spesiell plass. Det er dem som skal bygge og utvikle byen videre inn i framtiden.

– Om jubileet skal sette varige spor og være noe folk husker, så må en engasjere barn og unge, studenter og skoleelever, forteller Antonius.

Jubileet skal bygge tilhørighet, stolthet og identitet. Enten man er oppvokst i byen, eller har flyttet hit.

– Stavanger har mange tilflyttere. Nå kan vi sammen se tilbake og kjenne historien, kjenne at dette er vår by, og bli

inspirert til å forme framtidens Stavanger, sier Antonius.

Høydepunkter

Det vil være arrangementer og aktiviteter hele året, men noen av høydepunktene er følgende: Etter lysfestivalen Glød er neste høydepunkt Byfesten, fortellingen om byen vår, som foregår over fire dager i april – på fem spesielt utvalgte steder.

I juni er det 900xhurra. Selve bursdagen for byen og Domkirken. Her skal det også legges ned en tidkapsel til fremtidens siddiser.

Under Gladmat dekkes verdens beste langbord i Pedersgata. Det blir Øyhopp – ni dager og åtte øyer med opplevelser i øyriket Stavanger i august. Og måneden etter er det ut i naturen på Fjøløy.

Avslutningen, finalen, er 12. desember: Inn i framtiden. Den foregår på Ullandhaug.

– Ullandhaugstårnet spiller hovedrollen. Det er et regionalt landemerke som en kan se fra nabokommunene. Stavanger er en del av en stor region. Tårnet skal peke på 12 forskjellige steder i regionen. På hvert sted tårnet peker vil det være en gave til framtiden, forteller Antonius.

Innovasjonsfestival

For næringslivet trekker prosjektlederen fram innovasjonsfestivalen ULTRA som skal foregå på Ullandhaug i slutten av september.

– Her blir det en todagers stor konferanse hvor vi tar i bruk hele Ullandhaugs-området og de ulike miljøene som finnes der.

Nettopp Ullandhaug og Pedersgata står sentralt i feiringen, i tillegg til Domkirken.

– Ullandhaug har samlet så mye kompetanse, innovasjon og kunnskap som skal brukes når vi skal møte framtiden.

Vi har universitetet og startups. Vi er en studentby, og en kunnskapsregion.

– Pedersgata er et område i transformasjon som gir ramme for både å se på historien, som gata er full av, men også på framtidens byutvikling og hva som er en god by å leve i, sier Antonius.

Næringsforeningen: - Bli med

900-årsjubileet er et stort samarbeidsprosjekt mellom Stavanger kommune, kulturinstusjoner, næringsliv, idrett og frivillighet.

Stavanger 2025-komiteen består Stavanger kommune, Den norske kirke, Universitetet

i Stavanger, Stavanger sentrum, Sølvberget, MUST, Stavanger Turistforeningen, Næringsforeningen, Smedvig, Sparebanken Vest og Lyse, drevet med stødig hånd av Stavanger kommune.

Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen, håper flest mulig tar del i feiringen – og at Næringsforeningen skal være med og bygge opp under jubileet.

– Vi har oppfordret hele vårt nettverk, og spesielt det internasjonale, til å invitere familier og venner fra hele verden til å feire vår region. I 2025 får de programmet servert på et fat, sier Ødegård med et smil.

Hun påpeker at 2025 ikke bare er byens 900-årsjubileum, men også 200-årsjubileum for utvandringen til USA.

Næringsforeningen tok initiativ allerede i 2012 for å diskutere hvordan året 2025 kan brukes som en milepæl for kunnskapsdeling både for byens befolkning og som en markering for migrasjon, og hvordan byen i dag er internasjonal by med innbyggere fra 180 land.

– Nå er det bare å glede seg. Bli med på arrangementene. Jeg vil også oppfordre våre medlemsbedrifter til å dele informasjon og se mulighetene som ligger i Stavanger 2025-programmet, avslutter Ødegård.



Prosjektleder Stavanger 2025, Lena Antonius, og kulturrådgiver i Stavanger 2025, Stian Kristensen. Foto: Stavanger 2025



Høydepunkter fra Stavanger 2025-programmet

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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

Trygg økonomistyring siden 1983

KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS



DILE fugemasse fra GIND

Sandnes-selskapet GIND produserer revolusjonerende fugemasse som er egnet for bruk med ulike materialer, naturstein, betongstein, metall, gummi og asfalt. Dile fugemasser kommer i ulike former, enten man vil ha fugemassen fast, tett eller drenerende. Produktet gir effektive løsninger for overvannshåndtering - legger til rette for nye design og varig reparasjon. Fugemassen passer til bygulv, park, infrastruktur og private gårdsrom.



Forskning og utvikling i næringslivet:

En fortelling om to rapporter

Rune Dahl Fitjar · professor i innovasjonsstudier UiS

Fallende konkurransevne er en eksistensiell krise for Europa. Det sier Mario Draghi i sin rapport om EUs fremtidige konkurransevne, som har satt dagsorden denne høsten.

Europa må tette forspranget til USA og Kina innen innovasjon, ikke minst når det gjelder avansert teknologi. Europa har en lite dynamisk næringsstruktur, investerer lite i forskning og utvikling (FoU), skaper få vekstselskaper og henger fast i middels teknologier og næringer fra forrige århundre, ifølge den tidligere statsministeren og sentralbanksjefen.

Noen tilsvarende kriseforståelse er det vanskelig å spore i norsk innovasjonspolitikk. Noen måneder før Draghi la frem sin rapport, la vår regjering frem sin strategi for å øke næringslivets FoU-investeringer. Den har som mål å doble FoU-investeringene i næringslivet fra dagens nivå på rundt én prosent av brutto nasjonalprodukt (BNP) til to prosent av BNP, innen 2030. Det lyder jo ambisiøst nok, men det vil fortsatt være lavere enn hva næringslivet i USA investerer allerede i dag (2,4 prosent) og så vidt høyere enn dagens nivå i Kina (1,9 prosent). EU (1,3 prosent) ligger noe bedre an enn Norge, men trenger fortsatt å investere betydelig mer, ifølge Draghi.

Må opp

FoU-investeringene i næringslivet må altså opp, både i Norge og i Europa, og det kraftig. Dessverre er det langt mellom mål og midler, i hvert fall om vi skal legge den norske regjeringens strategi til grunn. Den foreslår ingen tiltak som kan bidra til en betydelig økning i FoU-aktiviteten. Strategien gir en fin oversikt over eksisterende tiltak og ordninger for å støtte FoU i næringslivet, men gir ingen signaler om vesentlige endringer i disse.

Til sammenlikning beskrives forskning og innovasjon som selve hjertet i økonomien i den politiske plattformen til den nye EU-kommisjonen. Det høres kanskje

svulstig ut, men følges opp med konkrete forslag om økte budsjetter og en utvidelse av det europeiske forskningsrådet og det europeiske innovasjonsrådet.

Den norske gåten

I Norge var lenge det store spørsmålet i FoU-politikken ikke hvordan vi kunne øke investeringene, men snarere hvordan vi klarte å være så produktive på tross av at vi investerer så lite. Den norske gåten, kalte OECD dette i sin gjennomgang av norsk innovasjonspolitik i 2008. Svarene på gåten har vært mange: Vi har ikke så mange FoU-intensive næringer. Næringslivet innoverer mer gjennom læring på arbeidsplassen og nært samarbeid med leverandører enn gjennom FoU-arbeid. Mye av det ingeniørfaglige utviklingsarbeidet, for eksempel i petroleumsnæringen, rapporteres ikke formelt som FoU og kommer dermed ikke med i statistikken. Vi har så høy BNP at det ikke er realistisk å nå investeringsmålet.

Omstilling

Gåten har imidlertid funnet en annen løsning. For veksten har vært lav også i Norge gjennom stort sett hele perioden siden den norske gåten ble lansert. Det tyder neppe på at vi lykkes betydelig mer enn andre land med verken erfaringsbasert innovasjon eller andre former for underrapportert utviklingsarbeid. Vi står dessuten overfor en omstilling hvor vi blir nødt til å utvikle konkurransevne innen nye næringer. Det kan gjøre at den norske næringsstrukturen får et større innslag av FoU-intensive næringer i fremtiden.

Skjær i sjøen

Også her ser imidlertid Draghi skjær i

sjøen for Europa. Det er lettere å omstille seg til nye næringer hvis man kan bygge på beslektede næringer. Men verdien av disse næringene er større hvis de er mer komplekse, slik at det er vanskelig for andre land å utvikle den samme kompetansen. Draghi presenterer en liste over femten nye digitale og grønne teknologier, rangert etter hvor komplekse teknologiene er. I de seks mest komplekse teknologiene, fra kunstig intelligens til cybersikkerhet, har EU betydelig mindre beslektet kompetanse enn USA og Kina. I de fem minst komplekse – batteri, biodrivstoff, vind, hydrogen og grønn transport – har EU derimot mer beslektet kompetanse enn USA og Kina. Alle de fem sistnevnte områdene er for øvrig sentrale i den norske næringspolitikken gjennom for eksempel grønt industriløft.

Code forutsetninger

Både EU og Norge har altså gode forutsetninger for å utvikle nye teknologier som er mindre komplekse, særlig innen grønne næringer. Derimot har vi større utfordringer med å oppnå konkurransevne innen mer komplekse digitale teknologier. Vi står dermed overfor vanskelige avveininger rundt hvorvidt vi skal satse alt på de mest lavthengende fruktene eller legge en langsiktig plan for å utvikle kompetanse for mer komplekse teknologier. Her spiller også andre hensyn inn, som behovet for å redusere klimautslippene, for å beholde kontroll over teknologien og for å sikre kritiske verdikjeder i en mer urolig geopolitisk situasjon. Det vil selvsagt kreve langt mer enn økte FoU-investeringer å finne gode svar på disse utfordringene. Men forskning og utvikling må definitivt være en del av løsningen.

«Vi står dermed overfor vanskelige avveininger rundt hvorvidt vi skal satse alt på de mest lavthengende fruktene eller legge en langsiktig plan for å utvikle kompetanse for mer komplekse teknologier».

Rune Dahl Fitjar

PLAYGROUND

Playground er 3500 kvm innendørs action. Alle er like velkommen – enten du er nybegynner eller proff. Vi bygger ikke en destinasjon: vi bygger kultur.



OPPLEV SPENNING OG SAMHOLD HOS OSS

Ønsker du å styrke fellesskaps-følelsen i ditt team?

På Playground tar vi teambuilding til nye høyder med utfordrene og luftige aktiviteter.

Vi har noe for alle, uansett alder og fysiske forutsetninger.

PLAYGROUND STAVANGER / POST@PLAYGROUND.NO / LAGERVEIEN 2 / 4033 STAVANGER



Deltakerne i «La bilen stå»-prosjektet gjennomgår en helsesjekk. Sjekkene før og etter prosjektet viser at de aller fleste opplever forbedret helse og bedre form ved å velge sykkelen fremfor bilen i hverdagen i en periode.

” Dette er bra for helsa, lommeboka og miljøet.



Kolumbus har forhandlet fram avtaler med sykkelleverandører, der ansatte kan lease elsykler via arbeidsgiveren.



«La bilen stå»-prosjektet handler enkelt sagt om å erstatte bilkjøring til jobb med gange, sykkel eller kollektiv

Fra bil til sykkel:

Veien til et sunnere

Sykkel til jobben kan være raskere enn bilen, morsommere og til og med sunt! For Amina Røsvik, som bor på Storhaug i Stavanger og jobber på Gausel, var det alt som skulle til – en liten dytt. Den travle familieterapeuten brukte tidligere kun bil på sin 10 kilometer lange arbeidsvei.

– Jeg vurderte ikke andre alternativer, forteller Amina. – Helt til det kom en gjeng fra Kolumbus på jobben som søkte frivillige til HjemJobbHjems «La bilen stå»-prosjekt. Det fikk fart på sakene!

«La bilen stå»: Et prosjekt som endrer vaner for godt

«La bilen stå»-prosjektet handler enkelt sagt om å erstatte bilkjøring til jobb med

gange, sykkel eller kollektivtransport. Deltakerne må rett og slett parkere bilen i 12 uker.

– Dette er noe av det mest spennende vi gjør, sier Lena Moteka. Hun er produktansvarlig for HjemJobbHjem. – Deltakerne velger mellom å låne elsykkel eller få gratis busskort i perioden. De aller fleste opplever dette som en stor øyeåpner. Alle får en helsesjekk både før og etter prosjektet, og resultatene er tydelige: En aktiv arbeidsreise er positiv for helsen.

Fra bilpendler til sykkelentusiast

Amina tok utfordringen på strak arm. Det tok ikke mange turer mellom Storhaug og Gausel før fordelene ble tydelige.

– Selvfølgelig ble formen bedre, det forventet jeg. Men det ble også fantastisk å tømme hodet og nyte turen. Som leder i helsesektoren har jeg en krevende jobb, og det å avslutte arbeidsdagen på sykkelsetet har vist seg å være gull verdt, sier hun.

Den mest overraskende fordelene var imidlertid tidsbruken. Turen til jobb viste seg å gå raskere på sykkel enn med bil.

– Den så jeg virkelig ikke komme! Jeg sparte mange minutter på å bytte ut kjøring med sykling. Nå gleder jeg meg til at det igjen blir mulig å sykle langs Gandsfjorden. Det er en fantastisk sykkelrute.

Elsykkel: En revolusjon i hverdagen

Det er ingen tvil om at elsykkelen har



– Selvfølgelig har formen blitt bedre, det forventet jeg. Men det ble også fantastisk å tømme hodet og nyte turen, sier Amina. I tillegg sparer hun mange minutter på jobbreisen etter at hun byttet bil med sykkel.

Når bilen parkeres, åpner det seg nye muligheter. Amina Røsvik oppdaget hvor enkelt, effektivt og givende det kan være å bytte ut bilen med sykkel og buss i hverdagen. Les hvordan hun gikk fra å være bilpendler til å bli sykkelentusiast.

transport. Amina har parkert bilen.

pendlerliv

senket terskelen for mange. Den gjør det enklere å velge sykkel til jobb, samtidig som det er mulig å komme fram uten å være svett. Likevel er det utfordringer, som prisen på elsykler. En god elsykkel er kostbar, og trygg parkering er viktig både hjemme og på jobb.

HjemJobbHjem har tatt grep for å møte dette behovet. Kolumbus har fremforhandlet rammeavtaler med sykkelleverandører, der ansatte kan lease elsykler via arbeidsgiveren. Denne ordningen gir ansatte tilgang til solide elsykler til en gunstig pris.

– Selv om du får hjelp av elmotoren, er det fremdeles god trening, forteller Amina. Hun nevner kolleger som har gjort

turene til en treningsøkt ved å holde seg over 30 km/t, noe som krever egen innsats når motoren slutter å hjelpe over 25 km/t.

En ny reisehverdag

Amina bruker fortsatt bilen når familien i Farsund skal besøkes, men sykkel og buss har blitt den nye normalen for hverdagsreisen.

– Jeg håper flere får øynene opp for alternativer til bilkjøring. Det er bra for helsa, lommeboka og miljøet. Og det er både en fantastisk start og avslutning på dagen, avslutter hun.

HJEMJOBBHJEM

Huskeliste:

- 1** Sykling er ofte raskere enn bil, spesielt om vinteren, og du unngår trafikk og kø.
- 2** Du kutter karbonavtrykket og får daglig mosjon samtidig.
- 3** Med varme klær, lys og refleks kan du nyte fordelene ved sykling selv i mørket og kulda.
- 4** En god sykkel tilpasset dine behov gir bedre komfort og lengre turer. Fagfolk kan hjelpe med vedlikehold.
- 5** Planlegg ruten din og ha med enkelt verktøy, pumpe og ekstra slange.
- 6** Sykling med venner eller familie gjør turene enda hyggeligere.
- 7** Det er en billig, miljøvennlig og helsebringende transportform.
- 8** La deg inspirere av kolleger – deres innsats kan motivere deg til å nå egne mål.
- 9** Bussen er et miljøvennlig og avslappende alternativ, perfekt på dager du ønsker en pause fra syklingen.
- 10** Buss og sykkel kan kombineres for en fleksibel og bærekraftig reisehverdag.

Leif Petter Skaar, daglig leder i Westcontrol, ble rørt da han mottok hyllesten fra salen.

Vant på tredje forsøk

Westcontrol var nominert tre år på rad. Så vant de endelig. – For en utrolig kveld. Denne anerkjennelsen gjør oss stolte og gir oss energi til å fortsette, sier daglig leder Leif Petter Skaar, som også roser de andre finalistene.

TEKST OG FOTO: ARNE BIRKEMO

Storstuen Atlantic Hall var fylt med 300 gjester. Flotte kjoler, fine dresser og spennende mennesker. God mat og godt drikke. Runde bord med treretters meny. Det er ekstra stas når prisen Årets bedrift i Stavanger-regionen deles ut.

Prisen ble utdelt for 38. gang. De tre siste årene har Westcontrol vært nominert uten å vinne. Daglig leder Leif Petter Skaar har tidligere beskrevet det som å være i cupfinalen tre år på rad uten å kunne løfte trofeet. Men det kunne han og resten av Westcontrol gjøre kvelden 14. november.

– Det gjør det jo ekstra herlig å vinne. Det var flott å være nominert første og andre året – og tredje året tar vi trofeet hjem. Men vi er ydmyke. Å bli nominert, og være i finalen er en seier i seg selv, sier Skaar til Næringsforeningen etter konfettien hadde lagt seg og at vinneren tok imot hyllesten fra salen.

Jevnt i finalen

Westcontrol var i finalen med fire andre solide bedrifter – som ifølge juryen alle hadde vært på førsteplass på ett eller annet tidspunkt. Disse var Risa, SFF, Jæder og Tomax.

– Det er jo litt av en gjeng vi konkurrerte mot. De har vist godt igjen i hver sin bransje, sier Skaar, som kjente spenningen bygge seg opp i løpet av kvelden.

– Det tror jeg alle de nominerte kjente på. For en utrolig kveld. Vi er veldig stolte. Dette er en anerkjennelse for hele gjengen. Det viser jo at vi blir sett. Det gir oss energi til å fortsette, sier Skaar.

Prisen ble utdelt av Stavanger-ordfører Tormod Wilson Losnedal, som var på scenen sammen med Harald Minge fra Næringsforeningen og Rolf Inge Knutsen i Handelsbanken. Årets bedrift er en prisutdeling som Næringsforeningen i

Stavanger-regionen og Handelsbanken står bak.

– Juryen liker veldig godt selskaper med lokalt eierskap. Det er i høyeste grad tilfelle med Westcontrol, som ble etablert av den lokale entreprenøren Mikal Dreggevik. Etter hvert kom Brødrene Nordbø inn på eiersiden som hovedaksjonær i 2002. Det er tredje gang Westcontrol er nominert til årets bedrift. Vi kan vel trygt si at ingen bedrifter dermed har vært vurdert så nøye av juryen. Du Leif Petter har sagt at det er som å være i cupfinalen hver gang. Men denne gang ble det seier, sa Tormod Wilson Losnedal, da han delte ut prisen.

Juryens begrunnelse

«Den økonomiske utviklingen til Westcontrol har vært eventyrlig. Selskapet har gått fra en omsetning på to millioner kroner i 1994 og til 1,4 milliarder i 2023,



Tre år på rad var Tau-selskapet nominert. Tredje gang kunne Westcontrol-gjengen heve trofeet, her med ordfører Tormod Wilson Losnedal i midten, som delte ut prisen.



Konferansier Jonas Alsvik sto også for flere av de musikalske innslagene.



Leif Petter Skaar med et godt grep om Årets bedrift-prisen sammen med Rolf Inge Knutsen (Handelsbanken), Hanne N. Berentzen (Næringsforeningen), ordfører Tormod Wilson Losnedal og Harald Minge (Næringsforeningen).



Alle de fem nominerte bedriftene ble hyllet på scenen: Risa, Tomax, SFF, Jæder og Westcontrol.

veksten ser ut til å øke videre. Fabrikken på Tau er allerede utvidet flere ganger, og nå er 3500 nye kvadratmeter klare til bruk. Det betyr et bruksareal på 15.000 kvadratmeter, men det er fortsatt mye ledig plass på tomten. Produksjonen er høyteknologisk, og prosessene skal være helautomatiserte for at selskapet skal være konkurransedyktige globalt. Og det er virkelig noe unorsk over det som har skjedd på Tau. Det Westcontrol leverer foregår normalt på helt andre kontinenter. Det skal leveres produkter til et enormt krevende og kresent marked, og Westcontrol er avhengig av å skaffe seg den nødvendige kompetansen. Det lykkes de godt med, og fergefri forbindelse til Stavanger gjør det enklere. Totalt jobber 440 personer i selskapet», heter det i juryens begrunnelse.

Hovedkontor på Tau

Westcontrol på Tau er et systemhus som leverer tjenester til et bredt spekter av industrielle kunder som har produkter med elektronikk i. Selskapet produserer produkter til mange bransjer. En stor kunde er ladeselskapet Zaptec. Kundene er innenfor elektrifisering, olje, maritim og øvrig industri. Westcontrol har hovedkontor og fabrikk på Tau, fabrikk i

Egersund, samt to fabrikker på Notodden.

Helaften

Kveldens konferansier var Jonas Alsvik, som også sto for underholdning og musikalske innslag – både alene og sammen med Aina Schøld. Middagstaler var Shell-sjef Marianne Olsnes. Den musikalske

duoen Are Sleveland og Ingvar Hovland hadde komponert sanger for hver enkelt nominert. Underveis ble det vist ulike filmer som presenterte de nominerte bedriftene.

I fjor var det Pizzabakeren Invest som vant, og i år var Ernst Kåre Dybing på scenen for å fortelle hva prisen har betydning for bedriften ett år etter.

De fem finalistene til Årets Bedrift 2024

Westcontrol: Har gått fra en omsetning på to millioner kroner i 1994 og til 1,4 milliarder i 2023. Veksten ser ut til å øke videre. Fabrikken på Tau er allerede utvidet flere ganger, og nå er 3500 nye kvadratmeter klare til bruk.

Jæder: Den eldste bedriften som var nominert. For 128 år siden startet Gabriel Espeland slakteriet på Ålgård. De siste fem årene har omsetningen til Jæder, som nå er på Skurve, økt med hele 71 prosent, 427 millioner kroner.

Risa: En tradisjonsrik entreprenør på Nærbø som har hatt en formidabel snuoperasjon. Dette har resultert i en driftsmargin på 4,2 prosent av en omsetning som nå overstiger 2,1 milliarder kroner. Er også opptatt av bedriftskultur, fysisk og psykisk helse blant de ansatte og er en stor lærlingbedrift.

SFF: Er engasjert innen idrett, frivillighet og inkluderende arbeidsliv – i tillegg til at de leverer solide tall over tid. Går mot en dobling av omsetningen til tre milliarder kroner i nåværende år.

Tomax: Har det meste av virksomheten i utlandet, men har hovedkontor på Forus. Tomax er som regel med på laget når det skal bores brønner. Tomax har vært med på 11.000 brønner verden over.



Samarbeid i vårt DNA

MARTE C.W. SOLHEIM · professor, prorektor for innovasjon & samfunn, Universitetet i Stavanger

Denne regionen ber preg av tette, tverrgående nettverk og samarbeid. Det er vår styrke og gir stort potensial for vidare utvikling av regionen!

I dette siste nummeret av Rosenkilden av året, er det betimeleg å reflektere over året som snart er forbi. Gjennom ulike debattinnlegg i Rosenkilden det siste året, har fleire teke til ordet for at samarbeid mellom universitetet i Stavanger og næringslivet ligg i vårt DNA, og at det er viktig for å imøtekomme dei globale utfordringane som vi står overfor.

Kvifor vi treng eit sterkt UiS

Toril Nag, seniorpartner i HitecVision skriv i kronikken «Hvorfor næringslivet i Stavanger trenger et sterkt UiS» om at «for å sikre framtidig vekst og innovasjon er det avgjørende at regionen har et sterkt og dynamisk universitet», og at «ved å investere i akademia, investerer næringslivet i sin egen framtid». Ho skriv vidare at «Kompetente kandidater, banebrytende forskning, innovative løsninger og praktisk arbeidserfaring er bare noen av gevinstene. Næringslivsledere i Stavanger bør derfor se på støtte til UiS ikke bare som en mulighet, men som en nødvendighet for å sikre regionens framtidige vekst og suksess».

Terje Eide, dagleg leiar i Nordic Edge, framhev breidda og tyngda i innovasjonsmiljøa i regionen, og korleis desse er unike i ein nordisk samanheng. Eide trekk fram konkrete råd for korleis ein kan styrke samarbeidet utomhus og fremje ein open innovasjonskultur, der det å investere i å bygge og vedlikehalde relasjonar med akademia, og oppstartsverksemder, vart framheva.

Universitetet er samfunnets hjerteslag

Då Marit Salte, administrerande direktør i Smedvig, heldt innlegg under haustens opne seminar i Verdiskapingsforum på UiS i november, la ho vekt på at heilt sidan universitetstanken vart lansert i 1960, har det vore eit tett samarbeid mellom det offentlege og næringslivet i regionen. Eit samarbeid som er bygd stein på stein.

Universitetet er samfunnets hjerteslag. Eit hjerteslag som bankar for regionen og for korleis vi, gjennom ulike former for samarbeid, kan vidareutvikle regionen, saman. Salte la vekt på at universitetet ikkje berre skapar eit pulserande liv på Ullandhaug, men er ei drivkraft i kunnskapsutviklinga gjennom å sikre tilgang på arbeidskraft og kompetanse for heile regionen.

Pilot på stipendordning gav resultat

Tilgang på kvalifisert arbeidskraft er ei av dei største utfordringane for vekst i verdiskapinga som vi står overfor. Mange verksemder slit med å få tak i den kompetansen dei treng i dag – og det er ei

«Det som skjer i regionen, har innverknad på universitetet og omvendt».

Marte C.W. Solheim

langsiktig utfordring. I tillegg er behovet for kontinuerleg oppgradering av kunnskap av arbeidskraft, stort.

Lyse, Smedvig og Sparebank 1 Sør-Norge gjekk tidlegare i år saman med UiS og lanserte stipendordning for studentar innan elkraft. Resultatet av dette initiativet var at denne bacheloren i elektroteknologi synte størst oppgang av alle studier ved UiS i 2024, med 106 prosent auke i søkarar. Utdanninga tilbyr ei ny spesialisering i elkraft, utvikla i tett samarbeid med næringslivet.

Arbeidskraft og langsiktig fond

Nærings- og arbeidsliv, offentlig sektor og universitetet må samarbeide for å bygge ein sterk kompetanse-region som er rusta for framtida. For å sikre ein sterk kompetanse-region, ser vi til korleis prestisjetunge universitet i verda (så som Harvard og Yale) har organisert dette, og vi går saman for å bygge eit langsiktig fond som vil trekke studentar til universitetet og regionen. Stipendfondet skal bidra til å styrke primært utdanning, men også forskning – og vil vere unikt i Noreg. Stipendfond for UiS har som føremål å medverke til utviklinga i regionen med UiS som ein viktig byggestein. Målet er å støtte vitenskapleg forskning og medverke til best mogeleg søkarar til prioriterte fagområde gjennom å tildele stipender til studentar og dermed støtte utdanningar som har vesentleg regional betydning, og støtte vitenskapelig forskning, innan det som utgjer fagområda ved UiS – som er relevant for næringslivet i regionen.

Eit langsiktig fond av denne typen kan bidra til å sikre regionen si framtidige utvikling, og vil trekke talentfulle studentar til universitetet og regionen.

Dei unge ønsker fast jobb

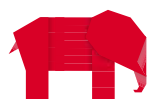
For det som skjer i regionen, har innverknad på universitetet og omvendt. UNG2025 er ei landsrepresentativ undersøking og her har dei mellom anna sett på kva dagens unge (mellom 15-25 år) legg vekt på når dei skal velje kva dei skal studere. Det dei finn, er at på topp over kva dei unge vurderer som viktig når dei skal velje studie, er utsiktene dei har til sikker jobb. Eit godt sosialt miljø vert også trukke fram. Derfor er det også «spot on» at i tillegg til vår eigen studentkampanje, er det også nytt av året at vår fantastiske næringsforening står i bresjen for å marknadsføre UiS sine studiar, med nettopp søkelys på at studerer du ved UiS, sklir du rett inn i jobb. Saman får vi det til!

Er du i gang med planlegging av neste års markedsaktiviteter?

Vi har profilproduktene og jubileumsgavene



HØST & VINTER



KAI HANSEN

Kontorveien 12, 4033 Stavanger - 51 90 66 00 - kai-hansen.no - post@kai-hansen.no

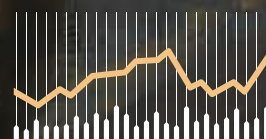
**SJEKK UT HØST &
VINTERKATALOGEN HER!**





Erfaring

Når man jobber intenst med én ting i mange år, blir man god på det.
Derfor jobber vi bare med fond. Slik har vi skapt formuer i mer enn 30 år.



SKAGEN
fondene

Del av Storebrand



Wall of shame – en realitetsorientering

FINN EIDE · advokat og partner i Haver Advokatfirma

Også denne høsten har skatt vært et hett tema, både lokalt og nasjonalt. Mens debatten pågår, er det stadig flere som rømmer landet for å unngå norsk formuesskatt.

Lokalt er det eiendomsskatten som har vært tema – og nasjonalt er det eierbeskatning, det vil si formuesskatt, utbytteskatt og exit-skatt.

I denne kronikken skal jeg ikke dvele ved den lokale eiendomsskatten – utover at jeg mener det er misforstått liberalisme å avskaffe den i Stavanger – noe som vil påvirke kommunens tilbud negativt for innbyggerne.

Når det gjelder nasjonale skatter, er situasjonen at regjeringen, godt heiet frem av LO, har økt eierbeskatningen (utbytteskatt og formuesskatt) betydelig de senere år. SV og Rødt, også heiet frem av LO, ønsker ytterligere tilstramminger i eierbeskatningen – der skattesubjektene omtales som «De Rike» – og henger på Kirsti Bergstøs Wall of Shame. De Rike på sin side klager over at eierbeskatningen er blitt for hard – og de rikeste av De Rike har tatt konsekvensen av dette og flyttet utenlands.

Eier narrativet

Det er venstresiden som eier narrativet i skattepolitikken; De Rike betaler mindre skatt enn «Vanlige Folk» og fjernes formuesskatten, blir De Rike nullskattytere.

Så er spørsmålet, er virkeligheten slik? Svaret er nei – selv om det kan tenkes en håndfull unntak.

Hvis en definerer Vanlige Folk som dem som har en årslønn på 500.000 kroner per år, kan en langt på vei si at denne gruppen er nullskattytere. Dette fordi at av den totale skatten som betales av en slik inntekt, 116.000 kroner, går noe i overkant av 90.000 kroner direkte til egen pensjonsopptjening, mens kun i underkant av 26.000 kroner tilfaller fellesskapet. Effektiv, netto skatt blir etter dette drøye fem prosent – som tilfaller fellesskapet og velferdsstaten. Legger en

til noen sykedager som finansieres over skatteseddelen – kan man si at Vanlige Folk er nullskattytere – all skatt de har betalt går tilbake til dem personlig.

Betydelig mer

Ettersom pensjonsopptjening i Folketrygden stopper ved inntekt på cirka 880.000 kroner (7,1G) – og pensjonsopptjening 159.000 kroner per år – vil de som tjener mer enn dette få forholdsmessig mindre personlig tilbake – og yter derved betydelig mer til fellesskapet. Har man en lønnsinntekt på 1,5 millioner kroner, vil man betale 552.000 kroner i skatt, hvorav kun 159.000 kroner går til egen pensjon, mens 432.000 kroner går til fellesskapet. Netto skatt til fellesskapet for denne lønnsstageren vil være 28,85 prosent av inntekten. En lønnsstager som har fem millioner kroner i inntekt, vil betale cirka 2,2 millioner i skatt – og netto skatt etter sitt bidrag til Folketrygden – vil være cirka 2,1 millioner eller nær 42 prosent av sin inntekt.

Utbytte

Så kan man innvende at det er bedriftseierne som er De Rike – og de tar ikke ut lønn, men utbytte. Ja, det er kanskje slik, men om de gjør det, er den effektive skatten 51,5 prosent fra første krone – om en ser bort fra det såkalte skjermingsfradraget – uten at en får noen som helst opptjening av pensjon med på kjøpet. Alt går til fellesskapet. Den rene utbytteskatten, om man ser bort fra den underliggende selskapsskatt i strukturen, er 37,8 prosent.

Så langt kan man si at det meste er OK, men kom ikke her å si at De Rike er nullskattytere, mens Vanlige Folk drar lasset. Realiteten er omvendt. Så kan man spørre hvorfor De Rike er så opprørte –

hva er problemet, vil de ikke dele og ta sitt ansvar?

Problemet er formuesskatten. Kombinert med en for høy utbytteskatt – som har gått fra 28 prosent til 37,8 prosent i løpet av de siste ti år – utgjør formuesskatten en giftig cocktail for bedriftseiere. Sittende regjering har økt den effektive formuesskatten betydelig gjennom mindre rabatter og høyere skattesatser. Selv om skattemessig formue ofte er vesentlig lavere enn virkelig verdi, har endrede verdsettingsmetoder og mindre rabatter gjort at skattemessig formue er langt høyere i dag enn for få år siden.

Null til kos

En person med skattemessige formue på én milliard kroner skal betale 11 millioner i formuesskatt – hvert år. Disse midlene har hen ikke på baklommen, og må ta ut utbytte fra sitt selskap. Skal en skaffe tilveie 11 millioner for å betale formuesskatt, må en ta ut cirka 30 millioner kroner av sitt selskap (om midlene finnes der). Av disse betales cirka 19 millioner i utbytteskatt, for så at resten brukes på formuesskatten. Null til egen kos eller nytte.

Oppsummert: De Rike bidrar jevnt over med betydelige skattebidrag – i tillegg til hva mange av dem betyr i forhold til arbeidsplasser og ringvirkninger, mens Vanlig Folk i mindre grad bidrar til fellesskapet utover å sikre sin egen alderdom. Dette er en fin side ved Norge, men vi er nødt til å redusere skattebelastningen på De Rike, og kompensere dette med noe dårligere velferdstilbud. Regnestykket kommer ikke til å gå opp fremover. Det første som bør gjøres er å realitets orientere befolkningen, dernest fjerne formuesskatten – i alle fall slik vi kjenner den i dag.

«Legger en til noen sykedager som finansieres over skatteseddelen – kan man si at Vanlige Folk er nullskattytere – all skatt de har betalt går tilbake til dem personlig».

Finn Eide

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: 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 • Magirus

En ektefødt bankmann

Inge Reinertsen (53) liker å sette seg nye mål. Kanskje ikke så rart når mye av energien i ungdomstiden ble brukt til å skyte på blink for å tilfredsstille konkurranseinstinktet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Inge Reinertsen overtok som konsernsjef 16. september.



Den Den nye konsernsjefen i SpareBank 1 Sør-Norge har hatt en travel, men spennende høst. I midten av september overtok han jobben som CEO i SpareBank 1 SR-Bank etter Benedicte Schilbred Fasmer. 14 dager senere fikk han ansvaret for 800 nye ansatte da banken fusjonerte med SpareBank 1 Sørøst-Norge og ble til SpareBank 1 Sør-Norge.

For første gang i moderne historie hentet styret i banken toppsjefen fra egne rekker. Det gjør ham både stolt og glad.

– Jeg er jo et ekte barn av denne organisasjonen, og er derfor aller mest stolt på vegne av hele organisasjonen. At styret valgte meg tror jeg også har en sammenheng med at jeg er en eksponent for den kulturen som finnes i banken og som jeg også er veldig opptatt av å bygge videre på, sier Reinertsen.

Overgangen har gått smertefritt. Han visste hva han gikk til. Inge Reinertsen har de siste fjorten årene vært finansdirektør i banken, og kjenner både organisasjonen, ansatte, kunder og investorer bedre enn de fleste etter å ha jobbet i 23 år i det som nå er blitt til SpareBank 1 Sør-Norge.

Favn

– Samtidig er jo dette en ny rolle, som også innebærer større oppmerksomhet rundt min person. Jeg bruker å sammenlikne det å være CEO med å utgjøre spissen i ploegen. Når man drar ploegen gjennom jorda treffer man på alt, både det som går bra og det som trengs å ta tak i. Som finansdirektør kunne man blande seg inn i det meste, men man trengte ikke å gjøre det. Som CEO skal man favne hele organisasjonen, og også alle problemstillinger, sier Reinertsen.

Med totalt 2500 ansatte etter fusjonen mellom SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 Sørøst-Norge, bør favnen være stor. Nærmest over natten fikk Reinertsen ansvar for Norges største sparebank fordelt på 65 kontorer i Sør-Norge, en forvaltningskapital på 500 milliarder kroner og 375 milliarder kroner i samlet utlån.

– Det var jo en flying start å få lov til å være CEO i SR-Bank i 14 dager før jeg tiltrådte som konsernsjef for SpareBank 1 Sør-Norge 1. oktober. Men jeg var godt forberedt, og har selv vært med å jobbe med denne fusjonen de siste to årene.

Code tider

Han tiltrår i en periode der næringslivet i det store og hele leverer gode resultater, arbeidsledigheten er lav og de aller fleste privatkundene klarer seg bra økonomisk, tross høyere renter og høy inflasjon.

– I løpet av de 23 årene jeg har vært i banken var jeg sentral i ledelsen både under finanskrisen, da oljedeturen startet i 2015 og under koronapandemien. Jeg har absolutt fått røynt meg både i gode og mindre gode tider. Banker representerer en virksomhet som på mange måter flyter med bølgene i samfunnet, og der det viktigste

er å være der for kundene uansett om det går godt eller dårligere. Nedgangstider i banken har sin årsak i nedgangstid for kundene våre. For meg har motivasjon for å jobbe i bank i så mange år nettopp vært den betydningen en bank har i et samfunn. Dette handler egentlig ikke om kroner og øre, men om en 185 år gammel organisasjon som ble startet fordi samfunnet trengte det. Samtidig er vi også i en konkurranseutsatt næring, og denne dualiteten trigger meg veldig.

– Du er et konkurransemenneske?

– Ja, og jeg har lyst til å jobbe i en bedrift som presterer og som vokser som en konsekvens av at kundene velger oss.

– Omfatter konkurranseinstinktet også privatlivet?

– Om jeg spiller monopol med barna så vil jeg gjerne at de skal slå meg fordi de er bedre enn meg, ikke fordi at jeg lot dem vinne. Kanskje skjedde det da de var veldig små, men jeg tror det er viktig at de får noe å bryne seg på.

Uforandret

– Hvorfor sa du ja til denne lederrollen?

– Jeg var frimodig nok til å tenke at jeg i alle fall var en kandidat som styret måtte vurdere, men jeg måtte gå en runde med meg selv og familien – først og fremst min ektefelle. Jeg hadde allerede verdens kjekkeste jobb, og trivdes veldig godt både med kollegaene mine. Jeg brenner for banken og for det samfunnsoppdraget vi har, og kunne ikke si nei når styret anså meg for den beste kandidaten.

Da de første sparebankene ble stiftet for over 200 år siden i Norge handlet det like mye å bygge samfunnet. Fiskere og bønder trengte et middel til kunne oppbevare inntektene sine slik at de varte gjennom hele året, samtidig trengte bedriftseiere et verktøy for å skaffe kapital for å investere og skape nye arbeidsplasser.

– Denne delen av samfunnsoppdraget er egentlig uforandret i dag. SpareBank 1 Sør-Norge har sju stiftelser som eier nesten halve banken. Det betyr at når vi betaler utbytte til våre aksjonærer, går nær femti øre av hver krone tilbake til de ulike stiftelsene som gir gaver og støtte til lag og foreninger i samfunnet. Samtidig globaliseres verden, konkurransen hardner til, de største bedriftene er veldig store. En bank må også evne å vokse dersom vi skal være en bank for hjørnesteinsbedriftene langs kysten. Vi er en eksponent for at ikke



beslutninger på kapital- og kredittilførsel fattes i København, Helsinki eller Oslo.

Store og få

– Ligger det samtidig en fare i at bankene blir for få og for store, spesielt med tanke på behovet for konkurranse?

– På 1960-tallet var det over 600 sparebanker i Norge. Samtidig fant det sted en rekke kommunesammenslutninger, og ny teknologi gjorde sitt inntog i bankbransjen. I dag er SpareBank 1 Sør-Norge en konsekvens av 55 sparebanker

«Jeg opplevde tidlig hvilken betydning banken hadde for lokalsamfunnet».

Inge Reinertsen



som har gått sammen, men fremdeles er det over 80 igjen. Vi kjemper en daglig kamp mot DNB, Nordea, Handelsbanken, Danske Bank og så videre, og er samtidig – sammen med de lokale bankene som er igjen – dem som også sikrer at den lokale tilstedeværelsen bevares slik den også var på 1800-tallet. Som økonom vil jeg si at dersom antall aktører blir så få at konkurransen blir svekket, vil samfunnet tape på det. Det optimale er å konsolidere slik at en får mest mulig effektiv bankdrift, men ikke så mye at konkurransen blir svekket.

Lynnet

Selv er Inge Reinertsen er født og oppvokst i Flekkefjord. Etter studiene ved Handelshøyskolen i Bergen, jobbet han en periode i Oslo, før han og ektefellen flyttet til Haugesund – hennes fødested. I en lengre periode pendlet han fra Haugesund til Stavanger, og teknisk sett bor han fortsatt i sildabyen. Men han har leilighet i Stavanger, og er i tillegg mye på reise.

Reinertsen har det mange vil karakterisere som det sørlandske lynnet. Selv betegner han seg som en rolig, men målbevisst fyr som også liker å nå de målene han har satt seg. Kanskje ikke så rart med en fortid som aktiv skytter der det å treffe blinken var både drivkraften og selve målet.

– Jeg leverer ikke kroppen min på jobb klokka åtte om morgenen og henter den klokka fire. Jeg liker å få til noe. Noen vil nok si at jeg er ganske resultatorientert.

Bankkarrieren

Interessen for bank fikk han tidlig i oppvekstårene i Flekkefjord der faren jobbet som kontorsjef i den lokale banken.

– Jeg opplevde ganske tidlig hvilken betydning banken hadde for lokalsamfunnet, og fikk som 12-åring jobb som postbud i banken hvor pappa jobbet. Etter studiene arbeidet jeg seks år som konsulent i Bergen og Oslo, før kona bestemte oss for å flytte til Haugesund.

Det har han aldri angret på. Inge

– Jeg liker å få til noe. Noen vil nok si at jeg er ganske resultatorientert, sier Inge Reinertsen.

Reinertsen var ikke mer enn 29 år da han fikk jobb som regionbanksjef i SR-Bank i Haugesund, med ansvar for 90 ansatte og ti lokale kontorer i Haugesund-området. Siden har han blitt værende i banken. I 2007 tok han over som leder for SR Finans på Forus, tre år senere ble han finansdirektør.

– Blir du værende i banken yrkeslivet ut?

– Ja, det sier seg kanskje selv at med 23 års fartstid er jeg av dem som liker å tenke langt frem i tid. Jeg hadde ikke tatt på meg denne jobben om jeg ikke selv hadde en horisont som er lang nok til å være med å levere og bygge banken videre.

Tilgjengeligheten

Han både jobber og reiser mye, men liker å holde seg aktiv og i form. Noe av fritiden går med til å trene. Enten på ski ved Vågsli der familien har hytte, eller i kajakk ved sommerhytta ved Førresfjorden.

– Jeg er veldig glad i å padle kajakk. De stille morgene, når fjorden ligger speilblank og ingen andre er ute, er balsam for sjelen.

– Kan du noen gang ta deg helt fri og være utilgjengelig?

– Jeg har mobilen med i en vanntett pose når jeg er ute og padler, men da er det mest for å ta bilder av fin natur. Jeg tror at en av egenskapene man må ha som toppleder er at man også innimellom må klare å koble av. Hvis ikke, sliter man seg helt ut. Når jeg er på hytta er jeg ganske flink til å skru av bryteren og tenke på noe helt annet enn bank, men jeg er jo på mail 365 dager i året og legger ikke inn fraværsmelding i kalenderen.

INGE REINERTSEN

- » Alder: 53 år
 - » Sivil status: Gift, tre voksne barn
 - » Bosted: Stavanger og Haugesund
 - » Aktuell: Ny konsernsjef i SpareBank 1 Sør-Norge
-



Sveinar Skárland og Tore Høyland har funnet et marked for å bygge og selge mindre lagerseksjoner.

Gründer satser på lagerseksjoner

Det er ikke mange år siden Sveinar Skårland snekret for seg selv. Siden 2011 har han opprettet og vært med i flere selskaper. Nå satser Skårland på utvikling av seksjons-lagerbygg med selskapet Lagerrommet. Interessen er stor.

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det er som å kjøpe en sameieeilighet, bare det er lager. Disse lagerseksjonene passer til både privatpersoner, gründere i oppstartsfasen eller etablerte bedrifter som trenger lagringsplass, forteller Sveinar Skårland.

35-åringen fra Ålgård, bosatt i Sandnes, liker når ting skjer. Og han liker å starte nye selskaper. Næringsforeningen treffer ham på Skurve, nærmere bestemt Skurvebakkane. På toppen. Med vakker utsikt over industriområdet utenfor Ålgård. Her er hele virksomheten til Skårland samlet. Og det har blitt en del, på relativt kort tid.

I 2011 startet han opp Skårland Bygg. Først snekret han alene. Pusset opp privathus. Nå har byggeselskapet ti ansatte. Siden har unge Skårland vært med å starte

flere selskaper. Det siste, Lagerrommet, har slått seg opp på seksjonslagerbygninger. Skårland eier selskapet sammen med Tore Høyland.

– Ideen kom i 2018. Jeg fikk nyss i at noen på Østlandet bygget mindre lagerseksjoner og solgte dem. Jeg synes det var en god idé. Først bygget vi på Skurve, til oss selv, men interessen var så stor at vi tenkte at dette var noe å satse på. På denne kanten av landet, tror jeg vi var de første, men nå er det mange som hiver seg på trenden. Det er flere om beinet nå, sier Skårland.

Han elsker å kaste seg over nye prosjekter.

– I tidlig alder hadde jeg en drøm om å drive for meg selv, men jeg hadde ikke sett for meg at jeg skulle starte mange selskaper

og være med på så mye forskjellig, men det er spennende. Jeg brenner for næring, lære nye ting og skape og bygge noe. Treffe gode folk på veien og få til kjekke ting sammen, sier Skårland.

Dette er konseptet

Lagerrommet kjøper tomter som er regulert til industri. Her bygges et lager, som deles opp i seksjoner som selges. Størrelsen er fra 72 kvadratmeter gulvflate.

Tanken er at mindre bedrifter, gjerne startups, privatpersoner og bedrifter som ikke har behov for svære, dyre lagerlokaler.

– Vi selger skallet. Et tomt lagerlokale til en overkommelig størrelse og pris. I stedet for å leie lagerlokaler, som ofte er større enn det man trenger, kan man her like greit kjøpe for en overkommelig sum i stedet for å leie, forklarer Skårland.

Lagerrommet har allerede bygget 20 seksjoner på Skurve og 30 seksjoner på Forus. Selskapet har også planer om å bygge lagerseksjoner på Forus, Foss Eikeland, Raglamyr i Haugesund og i Ålesund.

Prisen per seksjon er fra 1,3 millioner kroner.

– Prisene varierer fra 1,3 millioner til 2,2 millioner for 72 kvadratmeter. Vi satser på billigere industritomter, men det er prisforskjell fra Skurve og til for eksempel Forus.

Vil skape et miljø

Kjøpergruppen er veldig variert: Vaskefirma, oljefirma, vaktmestere, kaffefirma, rørleggere og privatpersoner – gjerne voksne menn med store leketøy som har behov for å mekke og lagre båter og biler.

– Kjøperen får råbygget, skallet, deretter innreder de som de selv vil. Gulvflaten er som den er, men kjøperne kan gjerne ha ulike etasjer, ha kontorer, møterom kombinert med lager. Da må kjøperen sørge for bruksendring til kontor, forteller Skårland.

Han håper de ulike klyngene med lagerseksjoner også kan skape et positivt miljø med synergier.

– At eierne blir gode naboer som lærer av hverandre, benytter seg av hverandre på et vis. Kanskje en liten klyngeeffekt. Rett og slett gode naboer.

Kronen Kaffe: - Perfekt for oss

En av bedriftene som har kjøpt av Lagerrommet er Kronen Kaffe, som kjøpte tre lagerseksjoner på Forus i Kanalarmlen 18. Eier og daglig leder, Thomas Kristensen, stortrives ett år etter at bedriften flyttet inn.

– Jeg leita og leita i mange år. Jeg fant mange lager på 1000 kvadratmeter og oppover, men det var ikke det vi trengte. Nå har vi perfekt størrelse, skreddersydd til våre behov. I tillegg har vi areal nok til at vi kan vokse. For en liten bedrift som oss, med sju ansatte, er det flott å kunne ha tilgang til denne type lokaler – uten at en må ut med en formue, forteller Kristiansen.



Kronen Kaffe kjøpte tre seksjoner i Kanalarmlen 18 på Forus. – Jeg leita i mange år for å finne egnede lokaler til en liten bedrift som oss, sier eier og daglig leder Thomas Kristensen. Foto: Privat



Lagerrommet bygger og selger lagerseksjoner på 72 kvadratmeter per boks. Kjøperen kan innrede som de vil. Her er lagerbyggene Lagerrommet har bygget på Skurve. Foto: Lagerrommet

«Det er som å kjøpe en sameieleilighet, bare det er lager. Disse lagerseksjonene passer til både privatpersoner, gründere i oppstartsfasen eller etablerte bedrifter som trenger lagringsplass».

Sveinar Skårland, medeier Lagerrommet

Kronen Kaffe kjøpte tre seksjoner, som er tre ganger 72 kvadratmeter. Deretter bygget de en ekstra etasje på 72 kvadrat.

– Vi har 288 kvadrat. To seksjoner brukes til hovedlager. Den tredje seksjonen til delelager, rekvisita, møterom og showrom, sier Kristiansen.

Den tidligere Stavanger Oilers-spilleren etablerte selskapet for 15 år siden. Selskapet selger kaffe-, vann-, juice-, og vendingmaskiner til bedriftsmarkedet. I år omsetter selskapet for 25 millioner kroner, ifølge eieren. Kronen Kaffe har sju ansatte.

– Tomten på Forus er helt perfekt for oss. Vi er nær mange av bedriftene våre. I tillegg er det kun «ti minutter til alt», sier

Kristiansen og nevner Stavanger og Sandnes sentrum, Tananger og Jåttåvågen.

Stor interesse, men få tomter

Tilbake på Skurve forteller Sveinar Skårland at interessen er stor hver gang det legges ut nye lagerseksjoner for salg. Han har funnet et marked. Samtidig sier gründeren at det er krevende å finne nye tomter.

– Vi merker at det begynner å minke på tilgjengelig næringsareal. Lagerrommet trenger ingen krentomter. Vi ser gjerne på tomter som er litt «inneklemt», som gjerne grunneieren ikke helt vet hva kan brukes til. Vi tenker også pris, og derfor ser vi også på tomter som er i utkantene, men er også på de store næringsområdene.

LAGERROMMET AS

- » Eiere: Sveinar Skårland og Tore Høyland
- » Etablert: 2018
- » Antall ansatte: 1
- » Forretningsområde: Eiendomsutvikling og bygging av lagerrom til videresalg
- » Omsetning: Rett under 80 millioner kroner (2023)
- » Driftsresultat: 10 millioner kroner (2023)

**Erfarne.
Men ikke
utlærte.**

Linda Mærland
Bedriftsrådgiver

Vil du bli vår nye kollega?
karriere@jlr.no

JANSSON & LARSEN
REGNSKAP

Erfaring som teller

Regnskap er ikke hva det en gang var – og det er vi glade for!

I over 40 år har vi vist evne til endring og vi utvikler oss i takt med tiden. Vi tar ikke våre lange og gode kunderelasjoner for gitt. Derfor jobber vi stadig smartere, mer mobilt og enklere! Det som teller i dag er proaktiv rådgivning og effektivisering av økonomiske prosesser – kombinert med personlig oppfølging. Les mer om oss på jlr.no

Komet Design Foto: Line Oveien

Nå skal «redningen» ut i Europa



NFF og engelske FA er fornøyd. Det går helt fint å spille på bjørk i stedet for gummi. Testingen i Storbritannia ser lovende ut. Nå skal GOE-Production selge 50 baner i 2025, 200 baner i 2026 og 1000 baner i året fra 2030. Det teknologiske tregranulatet, NorFill, var egentlig brukt i oljereservoarer. Nå skal det redde oss fra mikroplasten på kunstgressbanene. Gründer Asle Ravnås mener flere oljebedrifter bør tenke nye markeder.

TEKST: ARNE BIRKEMO



I nnen 2031 må alle kunstgressbaner med gummigranulat byttes ut. Ikke bare i Norge, men hele EU. Kunstgressbanene har gjort det enkelt å spille fotball året rundt, men mikroplast er et stort miljøproblem.

– Det finnes cirka 2000 kunstgressbaner i Norge. Hvert år forsvinner 6000 tonn med mikroplast ut fra Norske fotballbaner. Mye av dette ender opp i naturen. Det kleber og følger barna med hjem, i skoene, i klesvasken. Gummigranulatet på kunstgressbanene står for 30 prosent av mikroplastutslippene fra Norge på land. Jeg og alle andre har spilt på dette underlaget i mange år. Hvem vet hva som er konsekvensene. Men dette skal vi altså gjøre noe med. Nå er vi klar for en storskalering med NorFill, sier Jonas Ravnås salgssjef i GOE-Production.

Hjelmelandsbedriften har testet, utviklet og perfektionert bjørkegranulatet som skal erstatte gummigranulat på kunstgressbaner siden ideen kom i 2016. Nå er selskapet klar for en storskalering i 2025. Produktet, NorFill, er klart. Gjengen i GOE-Production tror det er erstatningen fotballverdenen har ventet på.

Gode testresultater fra Norge og UK

NorFill er testet på kommersielle baner i Norge. Testprosjektet har pågått siden 2021, på 19 forskjellige baner. GOE sendte fem kilogram av granulatet til Sports Labs, et FIFA-akkreditert laboratorium, hvor granulatet oppfyller de fotballtekniske kravene og at det kan brukes som underlag til kunstgressbaner. NorFill er også testet i England, i regi av Engelsk FA i Sheffield, hvor seks forskjellige gummigranulat-alternativer fra utviklere i hele verden er blitt testet. Prosjektet overvåkes nøye av samtlige fotballforbund i Europa. Tilbakemeldingen på NorFill fra Hjelmeland er gode. Engelskmennene vil

Økonomisjef Etienne Rott Vidrequin, salgssjef Jonas Ravnås og teknisk sjef Are Arneson er klar for å ta Europa med storm med nytt granulat som skal erstatte gummi på kunstgressbaner. Foto: Arne Birkemo

trolig gå videre, og installere kommersielle baner i fase to i 2025. Potensialet er stort dersom GOE skal levere til engelske baner.

Levering til baner i Norge, Sverige, England, Spania, Italia og Frankrike er i horisonten. Målene for de kommende årene er satt.

1000 baner i året i 2030

– I 2025 er målet vårt å levere 50 baner. Det betyr at vi må levere 5000 kubikk med granulat. I 2026 skal vi levere til 200 baner. Fra 2030, like før forbudet mot gummigranulat er gjeldende, er målet å levere 1000 baner i året, sier salgssjef Ravnås.

Mens produksjonen foregår på Viganeset på Hjelmeland, sitter salgsteamet på Forus. Jonas Ravnås, teknisk sjef Are Bjørkum Arneson og økonomisjef Etienne Rott Vidrequin har stor tro på at mange land og fotballforbund vil velge deres produkt når baner skal erstattes.

– Markedet er jo enormt. Det er 5000 kunstgressbaner som må etterfylles i Europa hvert år, sier Etienne Rott Vidrequin.

Ravnås sier det er en misoppfatning at man bare holder på med kunstgress i Norge og Nord-Europa.

– Det er mange baner i Nederland, Belgia, Tyskland og Frankrike. I tillegg til landene sørover. Man øker bruksaktiviteten 4-5 ganger med kunstgress. Dessuten krever naturgress mye vann, og jo lenger sør man kommer er vann ikke en ubegrenset ressurs. Verden blir tørrere og varmere flere steder. Markedet for kunstgress vil bare øke, sier Arneson.

– Hvordan konkurransen er? Det er litt forskjellig. Noe funker bra, andre ikke like bra. Vi har et godt forsprang fordi GOE var tidlig i dialog med NFF, og vi har oppfylt deres spesifikasjoner og krav til et godt erstatningsprodukt. Dette skal være et granulat som tåler alle typer klima. Dessuten gjør vår kjemiske behandling at det varer mye lengre enn mange av konkurrentenes produkter, sier Ravnås.

Trioen som nå skal selges seg inn i Europa spiller selv fotball, på Madlas C-lag. Og selvsagt har de testet å spille fotball på eget granulat.

– Karakteristikken er ganske like som gummi. Forskjellen er ikke stor. Nå er vi jo partiske, men også andre fotballspillere sier at de ikke har tenkt over at de har spilt på et annet granulat. Det er jo et godt tegn. At vi kan erstatte gummigranulat med et bærekraftig produkt uten av det går utover det fotballtekniske, forteller trioen Ravnås, Arneson og Rott Vidrequin.

Høyteknologisk produkt

Gründerne og utviklerne Asle Ravnås, Eimund Gilje og avdøde Trygve Maldal står bak teknologien. Ravnås og Gilje vil framover trekke seg litt mer til siden.

– Nå som vi går fra mindre intensiv forskning og utvikling til mer salg og økt



NorFill er også testet i Sheffield, i regi av Engelsk FA i Sheffield, hvor seks forskjellige gummigranulat-alternativer fra utviklere i hele verden er blitt testet. Prosjektet overvåkes nøye av samtlige fotballforbund i Europa. Foto: GOE-Production



Det Hjelmeland-produserte granulatet oppfyller FIFAs fotballtekniske krav. Foto: GOE-Production

produksjonsvolum, er det tid for andre som kan det bedre til å få produktet ut i den store verden til å ta over, sier gründer Ravnås.

For nå har yngre krefter i selskapet lagt markedsplanen klar for hvordan de skal ta markedsandeler i Europa.

Ravnås er meget fornøyd med sluttproduktet. Granulatet består av to komponenter: tre og en kjemisk blanding.

– Hemmeligheten er kjemien. Egentlig er dette et svært høyteknologisk produkt. Bjørk råtner fort, men vi gjør en preservering som gjør at produktet lever lengre. Det kan ligge på en bane i 12-15 år, forteller gründer Ravnås.

NorFill er biologisk. Ifølge GOE brytes det ned dersom det havner i naturen.

– Du kan faktisk spise det, sier Ravnås og tar seg en munnfull når Næringsforeningen er på besøk i produksjonshallen på Hjelmeland.

– Egentlig er dette et høyteknologisk produkt. Det oppfyller de fotballtekniske kravene, samtidig som det er biologisk, ikke giftig for barn eller dyr. Granulatet kleber ikke, i motsetning til gummigranulat.

Ravnås forteller at utviklerteamet har jobbet lenge med å finne naturlige stoffer til å erstatte den syntetiske, giftige kjemien

som ble brukt da produktet ble brukt i oljereservoarene.

For produktet som skal erstatte gummigranulat kommer fra oljeindustrien. Granulatet blir brukt av moderselskapet, GOE-IP, til å utvinne enda mer olje fra modne oljereservoarer.

Asle Ravnås synes det er fantastisk å tenke på at et produkt kan brukes som noe helt annet. I et helt annet marked.

– Fra olje til fotball. Hvem hadde trodd det var mulig? Da vi begynte var det mange økonomer som mente det var økonomisk selvmord å satse på dette. Det ser ut som vi likevel kommer til å klare det. Ting ser lovende ut, sier Ravnås.

Oppfordring til andre

57-åringen har lang fartstid i oljeindustrien. Han håper GOE-Production kan inspirere andre bedrifter med høyteknologiske produkter til å tenke nytt.

– Jeg vil skape en diskusjon. Olje- og gassproduksjonen er på hell, og vil gradvis gå nedover. Hva skal alle de som fases ut av oljeindustrien gjøre om 15 år? Mange må få flere ben å stå på. Her har vi laget et produkt som er langt fra det vi opprinnelig holdt på med. Det kan mange andre gjøre også. Jeg mener det er flere produkter fra



Slik ser det ut i produksjonshallen på Viganeset på Hjelmeland. Nå oppskaleres produksjonen. Maskinene har bedriften og daglig leder Klaus Tveita bygget selv. Foto: Arne Birkemo

Stavanger-regionen som kan ekspandere til helt andre markeder.

Økonomiske muskler

Selskapet vil ikke offentliggjøre beløpet, men har fått solid støtte fra Innovasjon Norge og Ulla-Førrefondet – hvor GOE-Production fikk 8,06 millioner.

– Vi er meget takknemlige for vekstmulighetene som Innovasjon Norge og Ulla-Førrefondet har gitt oss, inkludert investeringskapitalen vi har hentet, sier Asle Ravnås.

I tillegg har Aarbakke Innovation gått inn på eiersiden. Gründeren sier Aarbakke blir motoren i den kommende skaleupen.

Kenneth O. Rosén, styreleder i AarbakkeGOE AS, sier det strategiske samarbeidet startet tidligere i 2024, og de så et unikt potensial i produktet og teamet bak.

– Norfill er et innovativt produkt som kombinerer bærekraft med høy teknisk ytelse, underbygget av testprosjektene i Norge og Storbritannia. Aarbakke Innovation gikk inn på eiersiden fordi vi har stor tro på både produktet og menneskene. Gründerne og utviklerne har vist et imponerende nivå av skaperkraft og teknisk kompetanse, som har vært avgjørende for utviklingen av produktet. Kombinert med energien og kompetansen i salgsteamet styrker dette vår overbevisning om at NorFill kan bli en ledende løsning i markedet for bærekraftige alternativer til gummigranulat, sier Rosén.

Han sier at Aarbakke Innovation bidrar med sin lange erfaring innen maskinbygging og automatisering for å effektivisere produksjonsprosessen og sikre at NorFill kan møte den økende etterspørselen i markedet.

– Vi støtter de ambisiøse, men realistiske produksjonsmålene og bidrar til å realisere dem gjennom vår kompetanse og engasjement. Dette prosjektet er et

spennende tilskudd til våre prosjekter innen teknologi og løsninger som skaper bærekraftige verdier for både industri og samfunn. I det strategiske partnerskapet bygger vi en sterk industriplattform som kombinerer tradisjon, sirkulærøkonomi, innovasjon og fremtid – dette passer perfekt med vår visjon - «Designing a Better Tomorrow». Sammen med Asle og teamet hans har vi etablert et sterkt samarbeidsteam hvor vi deler entusiasmen for både tekniske utfordringer og ambisiøse mål, sier Rosén og forsikrer om at fotballentusiasmen er stor på Bryne.

– Vi nesten i overkant entusiastiske når det gjelder fotball, så det å engasjere oss i et prosjekt som handler om kunstgressbaner ligger nærmest i blodet vårt. Dette er noe vi brenner for, og vi er stolte over å bidra til et prosjekt som forener vår lidenskap for fotball og vår teknologiske kompetanse med bærekraftige løsninger, avslutter Rosén.

Ukrainere og flytteplaner

GOE-Production er på flyttefot fra Viganeset på Hjelmeland. På nyåret skal de inn i nye lokaler i Årdal, altså fortsatt i Hjelmeland kommune.

– Der har vi større lokaler og bedre infrastruktur for å vokse. Vi har blant annet god tilgang til kai. Bjørkevolumet vi trenger er for stort for lastebiler. Vi må ha båt. Det har vi god infrastruktur på i Årdal. Bjørken fraktes fra Sør- og Østlandet, forteller gründer Ravnås.

GOE-Production er bærekraftig på flere vis. Halve arbeidsstokken er ukrainske flyktninger.

– Vi hadde problemer med å finne folk, fordi «ingen» vil gå fra en trygg jobb til å jobbe i en startup med stor usikkerhet. Nå har vi et fantastisk team. Ukrainerne har den samme arbeidskulturen som vestlendingene. Vi står på, sier Ravnås.



Slik ser bjørkegranulatet ut etter den kjemiske behandlingen. Granulatet kan spises. Foto: Arne Birkemo

GOE-PRODUCTION AS

- » Etablert: 2021
- » Hovedkontor: Produksjon i Hjelmeland. Administrasjon på Forus
- » Antall ansatte: 11
- » Forretningsområde: Produserer bærekraftig granulat til kunstgressbaner
- » Omsetning: 15 millioner kroner (2023)
- » Driftsresultat: 1 million kroner i minus fra 2023. Kommer til å ha negativt resultat i 2024, men forventer et skattbart overskudd på 10-15 millioner i 2025.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FOURPRO SOLUTIONS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Pilip Nag,
filip@fourprosolutions.com
Web: fourprosolutions.com

FourPro Solutions er et innovativt software-selskap i innen logistikk- og supply chain-sektoren. FourPro Solutions har base på Høvik, og er skaperen av en banebrytende supply chain-plattform. Selskapet utvikler optimale logistikk-løsninger der informasjonsflyten står i fokus for å effektivisere logistikken på vei, terminal og sjø. FourPro sin misjon er å gi kundene kvalitetsløsninger som sikrer sømløse leveranser, og som forbedrer deres operasjonelle effektivitet, lønnsomhet og konkurranseevne gjennom innovativ teknologi.



AMPLIUZ

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristian Hoff,
kristian@ampliuz.com
Web: ampliuz.com

Ampliuz er et lokalt oppstartsselskap som leverer ladeanlegg for elsykler. Produktet er utviklet og produsert i Rogaland, det er de stolte av! Elsykkel blir stadig mer populært, og dermed øker behovet for lademuligheter. God tilrettelegging kan få flere til å velge dette miljøvennlige transportalternativet. Ampliuz har den komplette løsningen for trygg og enkel lading i ditt næringsbygg, borettslag, parkeringshus eller liknende.



EYMI BYGG

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Christer Mikalsen,
christer.mikalsen@eymibbygg.no
Web: eymibbygg.no

Eymi Bygg AS ble startet i 2022 og har siden hatt god vekst. Selskapet har nå 18 ansatte som jobber innen boligbygging, kontor og næring. Bedriften tar på seg alle oppdrag innen tømrerfaget, og kan i tillegg hjelpe med hele prosessen fra utarbeidelse av tegninger og søknader til ferdigstillelse.



LENOO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Siv Havin, siv@lenoo.no
Web: lenoo.no

Med bakgrunn i psykologi og undervisning, har Lenoo laget en svært interaktiv undervisningsmodul. Lenoo streber etter å gjøre brukerne komfortable med å benytte språket med en gang i hverdagen i Norge. Lenoo ønsker å hjelpe deg som bruker med å bli integrert i det norske samfunnet. Det å lære seg norsk er av enorm betydning når du skal søke etter jobber, få permanent opphold med mer – men også for din generelle livskvalitet her i Norge.



TORVHOLEN GARD DEMENSSENTER

Beliggenhet: Orre
Kontaktperson: Marit Salte, marit@torvholen.no
Web: torvholen.no

Siden 1854 har Torvholen Gard drevet med husdyr og jord. Gården er fortsatt i full drift. Her lever de i pakt med naturen. Mennesker har kommet og gått, og den dag i dag drives det et omfattende moderne landbruk. Torvholen Gard Demenssenter ønsker å forvalte gården slik at enda flere kan få gleden av hverdagen på gårdstunet. Senteret brukes i dag av flere av kommunene på Jæren. Dette for å lage en hverdag for brukerne, som er optimal for den enkeltes utvikling i sykdomsløpet.



FLYD

Beliggenhet: Hauge i Dalane
Kontaktperson: Arnstein Bendiksen,
arnstein.bendiksen@flyd.no
Web: flyd.no

Flyd er mer enn et regnskapskontor. Flyd er et kompetansehus dedikert til å levere integrerte økonomitjenester, rådgivning og systemløsninger. Som din totalleverandør på forretningsystemer, er selskapet ikke bare en leverandør, men en strategisk sparringspartner. Med Flyd får du tilgang til toppmoderne teknologi kombinert med personlig service, alt satt sammen for å støtte og fremme en sunn økonomisk drift av din virksomhet.



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

TRAC ACCOUNTING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Morten Flørenæss,
morten.florenass@glastad.no
Web: glastad.no

Trac Accounting er et regnskapsførerselskap etablert i 2017. Selskapet har sitt utspring fra og er 100 prosent eid av Glastad-konsernet og utfører regnskaps-, lønns- og rapporteringstjenester for kunder innenfor en rekke bransjer som eiendom, hotell, handel, finans og industri. Med høy faglig kompetanse i kombinasjon med optimal utnyttelse av moderne teknologi, leverer Tac Accounting tjenester av høy kvalitet og bidrar med det til at deres kunder oppnår bedre lønnsomhet og økt konkurransekraft.



LAAT

Beliggenhet: laatvia (Stavanger sentrum)
Kontaktperson: Arnstein Torsvoll,
arnstein@laat.no web: laat.no

Sjokoladeplaate, flaattbrød, servelaat, lautex, undulaat, kaffelaatte, gelaato, flaatlus, klatrestativ, plaatting, hjertesalaat, plaatesamling, tillaatelse, kalkulaator, laatinerkvartalet, laatvia, kokeplaate, laatterkrampe, glaacelle, isolaat. Sånn, håper dette hjelper deg å huske navnet neste gang du trenger et reklamebyrå :) Velkommen til laat i Langgata 11b i Stavanger sentrum.
– reklamebyrået det er enkelt å lykkes med!



TM BYGGTEK AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Tore Høyland,
tore@tmbyggtek.no
Web: tmbyggtek.no

TM Byggtek leverer byggetekniske tjenester til bygg, anlegg og eiendomsbransjen. De har spesialisert seg på byggesøknader, uavhengig kontroll, energiberegning og trykktesting. TM Byggtek samarbeider med byggefirma, entreprenører og eiendomsutviklere over hele Norge, med Rogaland og Oslo som viktige tyngdepunkt.



CUTBEND

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Elin Idland, elin@cutbend.no
Web: cutbend.no

CutBend er ett lokalt selskap som har over 20 års erfaring og spesialisering innen platearbeiding. Selskapet har en moderne maskinpark som er fleksibel, kostnadseffektiv og rustet for både små og store oppdrag. CutBend er i dag en løsningsorientert og leveringsdyktig bedrift innenfor laserskjæring og knekking av de fleste typer materialer. Selskapets dyktige operatører og ansatte sørger for en god prosess fra bestilling til produkt blir levert.



BRYNE KRO & HOTELL

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Mads Ueland,
mads@brynekro.no
Web: brynekro.no

Bryne Kro & Hotell er en familiebedrift, startet i 1986 av familien Otto. I dag er det andre generasjon som driver stedet. På Bryne Kro & Hotell gir de gjestene det de er kommet for, enten det er hjemmelaget mat, vellykkede konferanser, store høytidsdager, vennskapelig moro, eller rett og slett bare en god natts søvn og en herlig frokost.



KONKYLIE DESIGN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Birte Sølverson, drift@ztil.no
Web: ztil.no

Konkylie Design driver butikkhandel med klær og kjøpte i 2024 ZTIL AS og ZTIL Maxi AS. ZTIL selger trendy og klassiske klær til dame. ZTIL har fokus på bærekraft og kjøper inn 80 prosent naturmaterialer til fordel for syntetiske fiber. Konkylie Design ønsker å gi kundene en hyggelig og unik opplevelse og tilbyr faglig veiledning i farge og stil. Ztil.no er nettbutikken, hvor du enkelt kan klikke hjem dine favoritter.



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

POLYBO CIRCULAR AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Øivind F. Eftestøl, ofe@polybo.no
Web: polybo.no

Polybo Circular har utviklet og patentert teknologi for å lage «betongelement» der sand og stein er byttet ut med gjenbrukt isopor. Såkalt «polybetong» har blitt brukt lenge som materiale for isolasjon eller utjevning. Polybo Circular har tilført en patentert teknologi som gjør at de kan bygge komplette nybygg der både vegger og gulvelementer er i selvbærende polybetong. Det gir fordeler på vekt, isolasjonsevne, miljøavtrykk og økonomi.



NO LIMITATION AS

Beliggenhet: Kverneland
Kontaktperson: Grete Storm-Johansen, grete@no-limitation.no
Web: no-limitation.no

No Limitation er et ideelt aksjeselskap som ble stiftet i 2012. Alt av overskudd skal brukes til å bygge opp aktiviteter og fasiliteter slik at tilbudet kan romme og hjelpe flest mulig mennesker. Visjonen bak No Limitation er at de ønsker å gjøre en forskjell både lokalt og regionalt. Deres hovedfokus er å bidra til at mennesker skal trives, få seg nye nettverk og en bedre helse. No Limitation har fire avdelinger, med ulikt fokus.



MARITEX RENTAL AS

Beliggenhet: Orre
Kontaktperson: Jonny Gilje, jonny@maritex.no
Web: maritex.no

Maritex Rental er ett maskinutleiefirma innen vann og land med lifter, gravere, lastere, båter, lektere og komprimeringsutstyr. Her finner du det du trenger for å jobbe i høyden eller under bakkenivå. Trenger du råd eller faglig veiledning, så har Maritex Rental engasjerte medarbeidere som står til din tjeneste.



CITYMAID HJEMMESERVICE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Rita Franzen, rita@citymaid.no
Web: citymaid.no

CityMaid: Fra idé til hverdagshelt. Det var i 1987 – året med kassettpillere og høyt hår – at CityMaid startet sin reise innen rengjøring for private hjem. Lenge før det var mulig å bestille renhold med et tastetrykk, var CityMaid Norges første profesjonelle aktør innen hjemmeservice og omsorgstjenester. I dag er selskapet rundt 260 ansatte fordelt i Norge. Rengjøring i private hjem og for små og mellomstore bedrifter er vårt kjerneområde, med ett mål: å gjøre hverdagen din litt enklere!



UNITECH POWER SYSTEMS

Beliggenhet:
Kontaktperson:
Web:

Unitech Power Systems ble etablert i 1985, og er anerkjent for sin ekspertise innen design, analyse og revisjon av elektriske systemer. Selskapet tilbyr tjenester innen alle prosjektfaser, fra tidlig konseptutvikling til idriftsettelse, målinger, drift og hendelsesundersøkelser i kraftsystemet. Unitech Power Systems viktigste markeder er i energi-, krafttransmisjon- og industrisektorene med tjenesteområder innen blant annet kraftsystemanalyser, nett-tilkopling, offshore elektrifisering, havvind og undervannskraftsystemer.



CONSCIA NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bernt Ove Tjelta, bot@conscia.com
Web: conscia.com

Conscia er en ledende leverandør av nettverkløsninger og cybersikkerhet for forretningskritisk IT-infrastruktur. Selskapets eksperter i Conscia designer, implementerer og drifter innovative, skreddersydde IT-løsninger innen cybersikkerhet, nettverk og hybrid sky, og støtter kundene gjennom hele teknologilivssyklusen. Selskapet ble grunnlagt i 2003, og med rundt 1500 ansatte betjener Conscia store organisasjoner innen finans, helsevesen, produksjon, energi, detaljhandel og offentlig sektor.



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.

BARSKER FOTOGRAFER FOR BARSKER FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



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

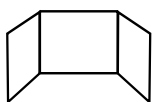


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



Caisson installasjon, Yme-feltet. Kunde: Repsol.

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



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP+

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Når vi lytter til ungdommen

HANNE NORMAN BERENTZEN · styreleder i Næringsforeningen

I Danmark har organisasjonen Den Grønne Ungdomsbevegelse satt ord på hvem og hvilke virksomheter de ville jobbe for i fremtiden. Finnes disse virksomheter i Stavanger-regionen?

De har utarbeidet en håndbok for virksomheter der de definerer arbeidsplassen til den neste generasjon. De baserer seg på sju prinsipper. Jeg vil tro at norske ungdommer ikke skiller seg mye fra de danske unge sine drømmer for et motiverende og givende arbeidsliv i framtiden. Vi, den voksne generasjonen, har et ansvar for å legge til rette for de unge; våre barnebarn og oldebarn. Så det er tid for å lytte!

Her er de sju prinsippene Den Grønne Ungdomsbevegelse legger til grunn:

Prinsipp 1 – Økonomisk bunnlinje alene er ikke nok

Dagens system hvor virksomheter måles ut fra en økonomisk bunnlinje alene, er ikke nok. Vi må ha alle tre bunnlinjer på plass; økonomi, sosial ansvarlighet og bærekraft – altså ESG. Det er ingen virksomheter som kun er drevet av økonomiske resultater. Hensynet til bunnlinjen overskygges nå av selskapets egentlige formål, som er å gagne samfunnet og naturen ved å skape sosial og økologisk nytte. Selskapets juridiske, økonomiske og organisatoriske strukturer sikrer at det tar ansvar for hvor overskuddet kommer fra og hvor det går. Et eventuelt økonomisk overskudd går nå direkte til å støtte selskapets faktiske formål, fremfor å havne i private lommer. Enten gjennom reinvestering i bedriften eller som overføringer til andre sosiale og økologiske mål.

Prinsipp 2 – Prioriter gode arbeidsliv

I fremtidens arbeidsliv er det tid og overskudd til ettertanke og omsorg. Det er radikal medbestemmelse i tilretteleggelse av arbeidsoppgaver og ingen diskriminering. Ved å jobbe vesentlig mindre, vil det være lettere å ivareta helsen og psyken og dermed planeten. I fremtiden vil bedriftenes hovedoppgave være å sikre gode arbeidsplasser og trivsel,

samtidig som en ivaretar naturen og har et samfunnsansvar.

Prinsipp 3 – Demokratiser beslutninger

I fremtiden vil bedrifter ta beslutninger demokratisk. Dette gjelder både de store og de små spørsmålene; når virksomheter handler, utvikler og setter seg nye mål. I beslutningsprosessene inkluderes selvsagt ansatte, men også de som blir berørt av beslutningene på andre måter. Derfor er representanter fra både natur, sivilsamfunn og fremtiden med. Sammen kommer de frem til svar på de komplekse utfordringene og dilemmaene som virksomheter uunngåelig står overfor.

Prinsipp 4 – Produser til brukere, ikke forbrukere

I fremtidens arbeidsliv oppfyller virksomhetene behov i stedet for å finne opp nye. Slik kan vi minske presset på naturressurser og i stedet bygge opp grunnlag for ny natur. Vi produserer mindre og det skjer med lavere ressursbruk. Det sosiale bånd mellom produsenter og brukere er gjenetablert, og virksomheter tar ansvar for varen også etter salget, så varer er nå holdbare og kan repareres. I et ettervekstsamfunn møter mennesker planetens behov så sirkulært som mulig.

Prinsipp 5 – Produser sosialt og økologisk regenerativt

I fremtidens næringsliv produserer alle virksomheter med en sterk sosial og økologisk regenerativ praksis. De skader ikke økosystemer og natur, men sørger for å gjenoppbygge det som tidligere ble ødelagt av klima- og miljøskadelig produksjon.

Prinsipp 6 – Ta ansvar for å påvirke samfunnet

Fremtidens virksomheter løfter nye formål om utvikling mot gode liv og naturens grenser inn i den politiske samtale. Virksomheters innflytelse er transparent og

åpen, og de anerkjennes og ivaretas. Der er ingen reklamer i det offentlige rom, og fasader, bygninger og avkjørsler er dekorert med kunst eller beplantning, som sikrer sunnere mental helse.

Prinsipp 7 – Anerkjenn grenser og stopp overskalering

Fremtidens næringsliv dimensjonerer virksomhetenes størrelse etter virksomhetens formål, i stedet for å drives av vekst og ekspansjon for enhver pris. De tilpasser seg direkte etter hvor mange av deres varer eller tjenester som behøves for å oppfylle deres mål, og ved å skalere etter formålet er det lettere for dem å forbli forankret som sunne, demokratiske og lokalt forankrede.

Næringsforeningens strategi for kommende periode vil nettopp inkludere neste generasjon og nye typer virksomheter. Så jeg er overbevist om at vi vil kjenne igjen flere av prinsippene fra Den Grønne Ungdomsbevegelse i Danmark i vårt eget lokale arbeid.

For det ligger mye klokskap hos neste generasjon! Vi gleder oss til 2025 til at våre nye stemmer skal ta plass rundt styrebordet og på arbeidsplassen – og være med i omstillingsarbeidet og den nye fremtid!

«Vi, den voksne generasjonen, har et ansvar for å legge til rette for de unge».

Hanne N. Berentzen





Nå er det på høy tid å lete mer

HÅKON SKRETTING · direktør Norwegian Energy Partners

Vi vil om få år oppleve oppsigelser og økende ledighet i vår landsdel. En opptrapping av leting på norsk sokkel kan begrense frafallet av jobber.

Det er flere grunner til at Norge bør åpne for mer leting etter olje- og gassforekomster. I dag letes det bare rundt eksisterende felt. Det holder ikke. Det er ikke nok til hverken å opprettholde dagens produksjon eller arbeidsplasser. Vi må igjen begynne å lete i nye områder. Siste ordinære konsesjonsrunde som var nummer 25 i rekken, ble utlyst i 2020 og tildelt i 2021. Bare de forhåndsdefinerte områdene (TFO-rundene) som deles ut årlig og omfatter de modne delene av sokkelen, er utlyst. De lyses ut årlig. Her er mulighetene større for funn, men disse vil som oftest være små. Skal vi få nye store utbyggingsprosjekter, må det gjøres større funn. Da må det letes i nye områder. Forutsetningen er da at 26. konsesjonsrunde må komme raskest mulig, slik at selskapene får tilgang til mer og attraktivt leteareal.

Syssesttingsargumentet

Jeg vil bare belyse to argument for økt leting. Det første som jeg innledningsvis har vært inne på vil jeg kalle for syssesttingsargumentet. Industrien langs hele Vestlandet og også her lokalt, lever på en aktivitetsbølge som har nådd toppen i denne omgang og vil falle dramatisk om få år. Vi er allerede for sent ute til å hindre at det skjer, men vi kan dempe de dramatiske følgene om vi raskest mulig åpner opp for leting der energiselskapene helst selv vil lete, enten områdene heter Barentshavet eller Lofoten og Vesterålen. Ikke først og fremst på grunn av energiselskapene, men på grunn av ringvirkningene i hele samfunnet.

De aller fleste norske teknologibedrifter har verden som sitt marked. Eksportandelen for bedrifter i regionen ligger i flere tilfeller over 90 prosent. Selvsagt vil de merke den nedgangen på norsk sokkel som kommer, men aktivitetene i Mexicogolfen, Guyana, Brasil, Vest-Afrika, for ikke å si Midtøsten – betyr mye mer. Og den ser ikke ut til å avta med det første. Land som Guyana, Surinam og Namibia ser en bonanza komme. Deres holdning er at nå er det deres tur til sårt tiltrengt velstandssøkning. De vil også gjerne bli «et lykkeland». Det internasjonale markedet for avansert norsk olje og gassteknologi er det ingen fare for de nærmeste tiår.

Men de som virkelig kommer til å merke kommende nedgang er alle underleverandører som driver lokal og nasjonal servicevirksomhet. Norske håndverkstimer er lite konkurransedyktige internasjonalt. Der er det andre som sveiser og andre som maler. Mange til halv pris og under det. Og når aktiviteten avtar går det ikke bare ut over de som tilhører det en kan kalle oljeservice. Nedgangen vil ramme mye bredere som hoteller, snekkerfirma, og frisørsalonger for å nevne noen. Domino-brikkene begynner å falle.

Noen tenker at offshore vindutbygginger på norsk sokkel skal komme inn som en reddende engel. Problemet er at få bedrifter vil komme til å sende noen faktura til nye prosjekter på norsk sokkel før etter 2030. Det er det internasjonale markedet offshore-vind leverandørene lever av. Slik er det i dag, og slik vil det være til godt ut på 2030-tallet.

De som trodde at vi skulle kunne produsere og selge hydrogen i store mengder har vel også begynt å bli realitetsorienterte. Når en produserer hydrogen forbruker en cirka den dobbelte mengde energi som hydrogen representerer. Markedet er i liten grad villig til å betale prisen sluttproduktet har. Noen hydrogenanlegg kommer, men Equinor har som kjent skrinlagt planene om hydrogenproduksjon i Norge med frakt gjennom hydrogenrør til kontinentet. Hydrogen vil i overskuelig fremtid i hovedsak bli produsert der markedet er på grunn av store transportkostnader.

Realisere våre verdier

Det andre argument for å bore mer, er at vi bør realisere våre verdier mens markedet fortsatt er der. Dersom verden lykkes i transmisjonen bort fra olje og gass og over til fornybar i løpet av det hundreåret vi er inne i, vil det være særdeles uklokt for AS Norge å la våre ressurser ligge igjen usolgt.

I dag har Norge potensielt verdier for mangfoldige milliarder langt under havbunnen. Eksakt hvor stor verdi vet ingen. Men Søkeldirektoratet beregner at vi har 45 prosent igjen av de ressursene vi kan produsere. 55 prosent er solgt og levert. Med dagens oljepriser har vi med andre ord en oppside på et helt oljefond. Og det lønner

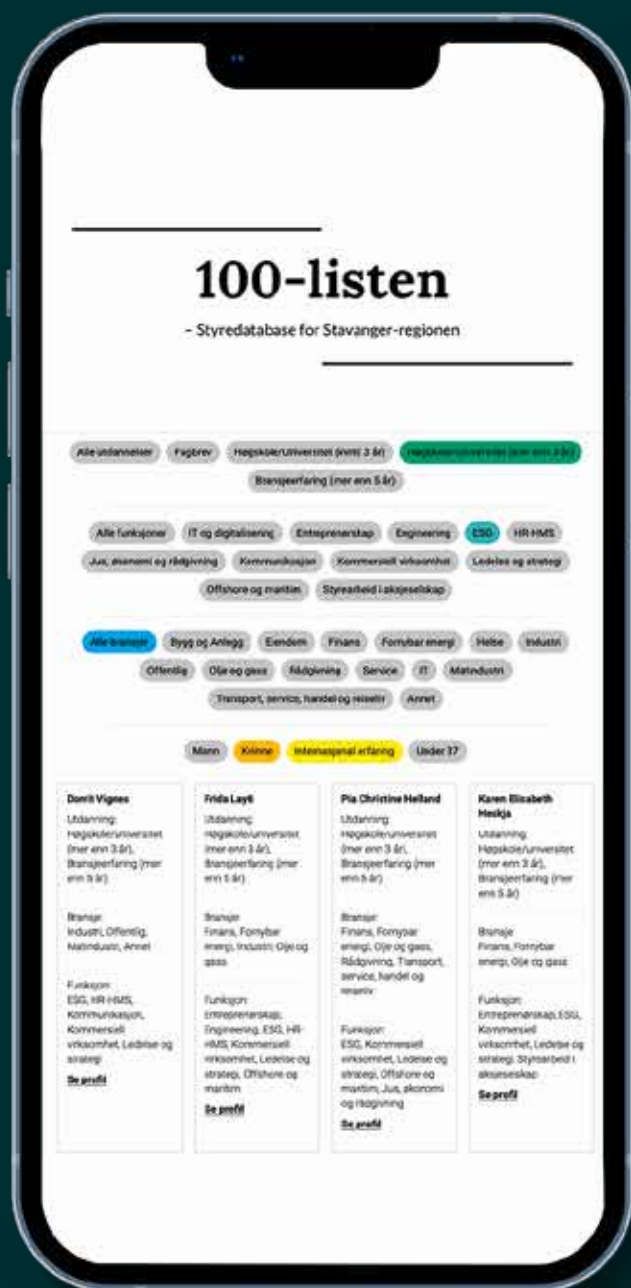
seg å lete. I løpet av de senere år har verdien av funnene ifølge Søkeldirektoratet vært over tre ganger borekostnadene.

50 år

Enten en liker det eller ikke, er det liten grunn å tro at olje- og gassalderen tar slutt de neste 50 år. Når den tar slutt vil det ikke være på grunn av at noen selskaper eller noen land bestemmer seg for å avslutte sin produksjon. Det er etterspørselen som i tilfelle må over på andre energiformer. Andre energiformer må vise seg bedre og mer effektive, eller de må subsidieres. Steinalderen tok som kjent ikke slutt på grunn av mangel på stein, men på grunn av at mer effektive materialer overtok. Folk slutter heller ikke å drikke øl om Lervig eller andre bryggerier skulle legge ned sin produksjon. Det er alltid mange andre som fortsatt vil produsere. Er det et marked, vil det være et tilbud. Det samme gjelder olje og gass uten sammenligning for øvrig. Analysebyråene spriker en del når de spør om etterspørselen etter olje og gass frem mot 2050. Men tar vi et gjennomsnitt, vil etterspørselen øke frem mot midt på 2030 tallet for så å flate ut. Hvordan verden ser ut etter 2040 bør en ikke ha for skrårige oppfatninger om.

Stopper vi å bore og derved bygger ned vår klart mest lønnsomme industri, vil andre overta våre markeder. Ingen må tro at vi får land i Midtøsten, Vest-Afrika, og Sør-Amerika, for ikke å si Russland, til å slutte med noe som er så lønnsomt som olje- og gassutvikling – så lenge markedet er der. USA vil selvsagt også produsere det de kan fremover.

Det finnes store muligheter for framtidig verdiskapning på norsk sokkel. Men vi må ha en aktiv olje og gasspolitikk. Norge er blant de land i verden som produserer med laveste utslipp per produsert enhet. Det gir derfor ingen miljøgevinst i å overlate markedet til stater som produserer med høyere utslipp. I tillegg vil land som Russland bare oppnå høyere priser og dermed være bedre rustet til å holde liv i sin krigsindustri. Det er vi heller ikke tjent med.



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!

- Bygger både ansatte og bedrift

500 nyutdannede håper flere bedrifter i Stavanger-regionen blir partnerbedrift i Trainee SørVest. Programmet tiltrekker viktig kompetanse og betyr mye i rekrutteringen for bedriftene som er med.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Trainee SørVest tiltrekker relevant kompetanse til regionen, og vi ønsker at enda flere bedrifter blir med, sier prosjektleder og programansvarlig Christin Møller.

I begynnelsen av januar er det tid for annonsering etter nytt kull til Trainee SørVest, for oppstart høsten 2025. Programmet ble etablert av Næringsforeningen og Universitetet i Stavanger for å tiltrekke og beholde kompetanse i regionen. Nå håper prosjektleder Møller at enda flere bedrifter vil ansette dyktige trainees.

- Mer konkurransedyktige

Aider er et kompetansehus som leverer

tjenester innen regnskap og økonomi, med 70 ansatte på avdeling Forus.

Aider skal i 2025 ansette sitt sjette kull.

- Trainee SørVest er en veldig god måte å gi nyutdannede en god start på karrieren og arbeidslivet. Det er en trygg og sikker bro fra skolebenken til arbeidslivet, og er en god måte å rekruttere folk, sier Marie K. Grastveit, regionleder i Aider Sørvest.

Det er press i arbeidsmarkedet. Et attraktivt traineeprogram tiltrekker seg gode ansatte.

- Programmet gjør oss mer konkurransedyktige på rekruttering, og er en god investering for bedriften. Man bygger et fundament som også gjør at



ansatte har lyst til å bli værende i bedriften over tid, sier Grastveit.

Regnskapsrådgiver Magnus Vestre Andersen er en del av 2024/2025-kullet.

- Traineeprogrammet er veldig nyttig. Når man studerer, lærer man bare om faget.



Marie K. Grastveit, regionleder i Aider Sørvest, Sigrid Myklebust og Magnus Vestre Andersen. Foto: Arne Birkemo



Årets kull i Trainee Sør-Vest. I 2019 etablerte Næringsforeningen i Stavanger-regionen dette programmet, i samarbeid med Universitetet i Stavanger. Formål er å tiltrekke og beholde riktig kompetanse i bedriftene og i regionen. Foto: Maria Mår Johansen

I Trainee SørVest får man et bredt faglig perspektiv. Man får forelesere innen mange fagfelt, sier Vestre Andersen.

Sigrid Myklebust, som også er regnskapsrådgiver, var en del av fjorårets kull. Hun er fra Haugesund og studerte på NTNU i Trondheim.

– Å være en del av Trainee SørVest har hjulpet meg å bli bedre integrert i regionen. Både hva man kan gjøre på fritiden, nye venner og enda bredere tverrfaglig kompetanse, sier Myklebust.

Må hente kompetanse

Eivind Helland, administrerende direktør i Blue Planet på Ullandhaug, sier Trainee SørVest er meget viktig for rekrutteringen.

– Vi søker en spisskompetanse, for eksempel en femårig spesialutdannelse innen havbruk. Selv om havbruk er en voksende bransje, har vi ikke denne utdanningen i Rogaland. Vi er helt avhengig av å hente arbeidskraft fra andre steder i landet. Da er programmer som Trainee SørVest helt avgjørende. Om en region skal være attraktiv for gode kandidater er det helt avgjørende med slike tiltak, understreker Helland.

Blue Planet har vært traineebedrift siden 2021. Martin Bua Rønhovde er i årets kull. Han er oppvokst flere steder i Norge, og tok utdanningen sin på Universitetet i Bergen.

Stavanger hadde han så vidt besøkt før han flyttet hit.

– Gjennom Trainee SørVest blir man både kjent med byen, regionen, folkene og mulighetene i arbeidsmarkedet, sier Bua Rønhovde, som flyttet til regionen på grunn av jobbmuligheten.

– Bedre i fag og som person

I Egersund har entreprenørbedriften Bertelsen & Garpestad vært en del av Trainee SørVest siden oppstarten av programmet. I årets kull har de fire trainees.

– Det er rift om hodene og hendene, ingeniører og fagarbeidere. Trainee SørVest bidrar til å tiltrekke kompetansen vi trenger, sier Ida Birkeland Grova, HR-sjef i B&G.

– Når «alle» er på jakt etter de samme folkene, er det viktig å skille seg ut og kunne tilby et program som Trainee SørVest, legger hun til.

I år er prosjektingeniør Alexander Bertelsen Helland en del av årets kull.

– Man bygger en bredere tverrfaglig kompetanse og får innblikk i andre bransjer. Man blir tryggere i jobben. Jeg tror man blir flinkere og bedre både som person og ansatt, sier Bertelsen Helland.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

November 2024

3146

utlyste jobber



Det ble registrert 3146 ledige stillinger i løpet av november i Rogaland. Det er åtte prosent ned i forhold til tilsvarende måned i fjor. Det er den første måneden siden august at antallet utlyste stillinger ikke har ligget over nivået de siste tre år. Årets så langt ligger også over fjoråret samlet.

	nov.23	nov.24
Ledere	126	90
Ingeniør- og IKT-fag	355	292
Undervisning	226	183
Akademiske yrker	84	74
Helse, pleie og omsorg	871	948
Barne- og ungdomsarbeid	204	144
Meglere og konsulenter	102	71
Kontorarbeid	162	176
Butikk- og salgsarbeid	221	221
Jordbruk, skogbruk og fiske	19	3
Bygg og anlegg	352	257
Industriarbeid	288	260
Reiseliv og transport	158	242
Serviceyrker og annet arbeid	185	170
Uoppgitt	77	15
Totalt	3430	3146

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



Laura Laakso

Regnskapsmedarbeider i Noova Energy Systems

Hils på Laura Laakso, Noova Energy Systems nye regnskapsmedarbeider. Det er viktig å ha gode folk i front, men ingenting fungerer om vi ikke også har dyktige folk i kulissene, mener bedriften. Laakso blir en viktig del av regnskapsteamet som sørger for effektiv og nøyaktig fakturering til kunder og deres leietakere.



Lars Sanne

Kommersiell leder i Business Online AS

Business Online AS ønsker Lars Sanne velkommen som kommersiell leder. Med solid erfaring fra salg av programvare hos både Arribatec og Xait, vil han ha ansvar for både strategisk og operativt salg. Bedriften er glad for å ha fått Sanne med på laget, og ser frem til en spennende tid videre.



Cecilie Klungtveit

Salgsleder i Atea

Cecilie Klungtveit begynte som KAM i Atea og har nylig blitt salgsleder for Atea Managed Services. Hun har vært i IT-bransjen i snart ti år og bedriften er veldig glad for å ha fått henne med på laget.



Benedicte Johannessen

Senior investment manager i Gabler AS

Gabler utvider kontoret i Stavanger, og Benedicte Johannessen startet som senior investment manager i Gabler Investments. Hun har 20 års erfaring fra finansbransjen, inkludert mange års internasjonal erfaring fra roller som blant annet porteføljeforvalter for Danica Pensjon i København og valutamegler for Nordea Markets i London.



Irene Mæland

Rådgiver i AOF Vestlandet – Agder

Irene Mæland startet opp 1. august som rådgiver i AOF Vestlandet. Stillingen innebærer tett kontakt med bedrifter, tillitsvalgte og enkeltindivid som har behov for kompetanseheving



Steinar Øgreid

COO i Veni AS

Steinar Øgreid ny COO for Veni Build. Veni Build er en av to forretningsenheter i teknologi- og kompetanseselskapet Veni i Stavanger. Øgreid kommer fra stillingen som direktør for Business Services i Cegal, og er utdannet med mastergrad innen både økonomi og ledelse.



Bjørn Olav Bjørnsen

Utvikler i Powerpal AS

Bjørn Olav Bjørnsen ble 1. september ansatt som utvikler i Powerpal. Han skal jobbe med skyløsninger og smarte gateway-løsninger. Dette vil inkludere Terraform, Azure og Golang. Med sin bakgrunn som elektriker, tilfører han verdifull tilleggskompetanse til Powerpal, som blant annet jobber med styringssystem for energiløsninger.



Eirik Waldeland Henningsen

Forretningsutvikler i Powerpal AS

Eirik Waldeland Henningsen er med virkning fra 1. september ansatt som forretningsutvikler i Powerpal. Han gleder seg til å ta fatt på spennende oppgaver i en bransje og i et selskap i rivende utvikling.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

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

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

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

NYTT OM NAVN



Lisbeth Kjøpstad Sørgård

Kommerseill leder i Frei AS

Lisbeth Kjøpstad Sørgård har nylig startet som Chief Commercial Officer (CCO) i Frei AS. De siste årene 12 årene har hun jobbet i inn- og utland med creative-tech. Sørgård har over 20 års erfaring fra internasjonalt salg- og markedsføring i Diageo, og som gründer i ACX Music og Audiomoda.



Svein Mæle

Prosjektleder i Sweco

Svein Mæle er nyansatt prosjekt- og prosjekteringsleder på PA-avdelingen til Sweco Stavanger. Han har en mastergrad innen fysisk planlegging fra NTNU. Mæle har tidligere jobbet for Statens Vegvesen og Rogaland fylkeskommune som planleggingsleder og prosjekteringsleder for vegprosjekter. I Sweco skal han jobbe som prosjektleder for infrastruktur.



Aleksander Berntsen

Manager i Sopra Steria

Aleksander Berntsen starter som Manager hos Sopra Steria. Han har arbeidet med forretnings- og teknologirådgivning til i energi og shippingbransjen, og har også erfaring med forretningsutvikling, salg og markedsarbeid til ulike kunder både nasjonalt og internasjonalt.



Elena Sineva

Rådgiver og konsulent i Efab AS

Elena Sineva har flere års erfaring som forretningsrådgiver og ERP-konsulent med spisskompetanse innen behovsanalyse, prosesskartlegging, smidig produktutvikling og ERP-implementering. Hos Efab skal hun fortsette å være lidenskapelig opptatt av å levere høykvalitetsløsninger, samt lede den digitale utviklingen hos selskapets kunder.



Maren Berg

Grafisk designer i Bitmap

Bitmap har styrket kreative team ved å ansette Maren Berg som grafisk designer /AD. Berg er utdannet innen digitale medier og grafisk design ved UiO. Hun har lang erfaring fra reklamebransjen, blant annet i Vecora og Aldente, i tillegg til å ha drevet selvstendig virksomhet i samme bransje.



Dominykas Petniunas

Utvikler i Ambio AS

Dominykas Petniunas begynte som utvikler hos Ambio i juni og jobber med å videreutvikle produktet vårt for administrasjon av vannprøver. Han tok en bachelor i informatikk fra UiS i 2023 og holder på med en master i computer science. Dominykas har erfaring fra flere ulike sesongbaserte jobber fra både hotell og teknologibedrifter.



Tjerand Øvstebø

Salgsleder i Norengros Kjosavik

Norengros Kjosavik styrker laget, og har fått inn Tjerand Øvstebø som salgsleder. Han har lang erfaring innen salg, salgsledelse og forretningsutvikling. Øvstebø skal jobbe med salgs- og prosesssystemene, være en sparringspartner for selgerne, og holde i den daglige driften for selgerne som er ute og møter kunder der de er.



Eva Johannesdottir

Avdelingsdirektør i Webstep

Eva Johannesdottir har nylig tatt over som avdelingsdirektør for Webstep Stavanger og Haugesund. Webstep er et teknologi- og rådgivningsselskap med over 60 senior konsulenter i regionen, og over 450 ansatte på landsbasis. Johannesdottir har flere års erfaring fra IT- og energibransjen og kommer fra stillingen som enhetsleder i Bouvet.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

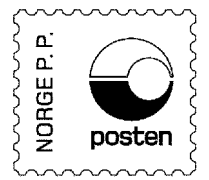
Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

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

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

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

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



LV27.no

adsign.no

Vil du flytte inn i moderne miljøbygg i Stavanger sentrum?



Ta kontakt med oss

FREDERIC F. WILLASSEN
Eiendomssjef
ffw@smedvig.com
+47 984 76 706

SMEDVIG 

THOMAS J. MIDDELTHON
Næringsmegler
thomas.middelthon@realnor.no
+47 901 34 575

Realnor



SCAN QR KODEN FOR MER INFORMASJON