

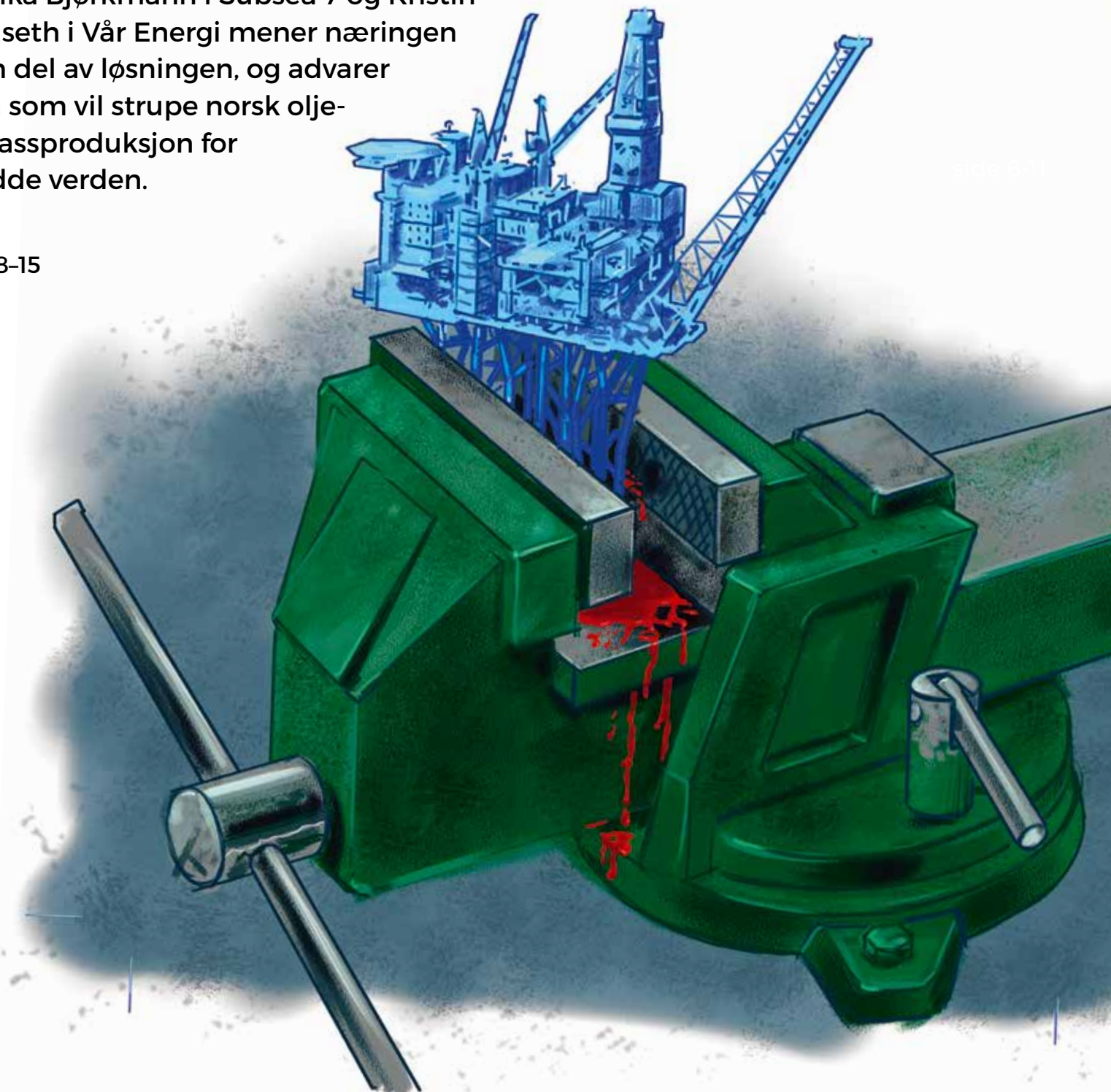
NÆRINGS-
LIVSMAGASINETNR. 08 · 2019 · ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Verktøy for bedre klima

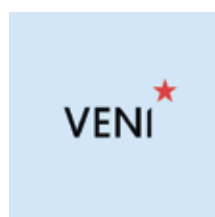
Norsk olje og gass kan brukes som en del av verktøyet for å løse verdens klimautfordringer. De kvinnelige topplederne Monika Bjørkmann i Subsea 7 og Kristin Kragseth i Vår Energi mener næringen er en del av løsningen, og advarer dem som vil strupe norsk olje- og gassproduksjon for å redde verden.

Side 8-15



I Smedvig investerer vi kapital og tilfører kompetanse i prosjekter vi tror på. Felles for dem alle er at noen har sett en mulighet — og satset på den.

★ Møt oss på Nordic Edge 24. - 26. september



Site 4016 Klyngekonseptet som skal samle byggbransjen i Stavanger-regionen. site4016.no

Innovasjonspark Stavanger Et sentrum for menneskelige og teknologiske fremskritt. innovasjonspark.no

Navtor Software som forenkler forvaltning, distribusjon og oppdatering av navigasjonsdata. navtor.com

Veni Den nye ledestjernen innen utvikling og anvendelse av informasjonsteknologi. veni.no

Green Mountain Verdens grønneste datasentre. Kaldt vann fra dype norske fjorder sikrer miljøvennlig og energieffektiv kjøling. greenmountain.no

Create-Solutions Informasjonsdatabaser, porteføljestyling og analyseverktøy gjennom skybaserte abonnementsløsninger. create-solutions.no



Hva blir...

Gjennom fire generasjoner og over 100 år med maritim og industriell erfaring, kjennetegnes vår historie av instinkt og vilje til å fornye oss. Vi vet at verden endrer seg, derfor må vi også gjøre det. Vi ønsker å finne, forvalte og foredle muligheter, slik at vi kan skape lønnsomhet uavhengig av bransje og tidsepoke.

Hva det neste blir, vet vi ennå ikke. Men vi vet at de som skaper det, er de som våger å ta spranget mens andre står stille. I Smedvig er vi stolte over å kunne bidra til at gode idéer og innovative løsninger blir realisert, og til at samfunnet vårt beveger seg videre. Ett steg om gangen.

smedvig.no

det neste?

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig 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:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

12.09 AM-dagen

17.09 Styreskolen

25.09 Tungenesmøtet

27.09 Lederskolen

02.10 Treffpunkt Jæren



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

24.09 Visit Nordic Edge

25.09 Spouse network program

25.09 Smart saving and investment in Norway!

26.09 Researchers' Grand Prix

28.09 Researchers' Grand Prix

02.10 Pension



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Fraffjord, Lars Idar Waage
og Elianne Strøm Topstad.

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.

Forsidefoto: Henrik Moksnes/BITMAP.

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 30. august 2019.



500 ARBEIDS-
PLASSER I SENTRUM
side 18



VIL UT I VERDEN
side 26



SKAL JAKTE PÅ DE
USERIØSE
side 34

Innhold

Olje- og gass bidrar til nye løsninger	8
Spaltisten: Terje Eide	16
Herbarium gir 500 arbeidsplasser	18
Mottok Stavanger Børs-stipendet	21
Koster penger å stå i kø	22
Jakter på pionerer	24
Vil hjelpe bedriftene ut i verden	26
Vil ha med næringslivet for å løfte i flokk	30
Børs og fakultet – en ny og spennende møteplass	32
Profilen: Fred Sherling	34
Made in Finnøy	38
Lær av de beste: Lervigs AS	40
Bedriften: Misc Games AS	44
Spaltisten: Christian Rangen	48
Nye medlemmer siden sist	49
Energikommentaren	50
Styrelederen	52
LUNCH	53
Stavanger Chamber Internationals	54
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Jobben for å bli energihovedstad

Stavanger ble oljehovedstaden fordi vi aktivt og systematisk la til rette for det. Nå står vi ved et nytt veikryss. Er vi villige til å bruke den samme «modellen» for å sikre rollen som Europas ledende energihovedstad?



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Da Preben Strøm fra Energy Valley i Oslo i januar utfordret vår posisjon som energihovedstad, ble det fyr på bålet. Instinktivt gikk vi i gang med den vanlige revirkampen og frekkassen fra Østlandet ble satt på plass. Jeg tror vi skal takke Preben fordi han utfordret og inspirerte oss. Det var en påminnelse om at vi, tross vår utrolige industrihistorikk som er opparbeidet over 50 år, ikke lenger kan ta ting for gitt. Både Aberdeen og Oslo banker på døren og vil kjempe om å tiltrekke seg de samme internasjonale selskapene som oss. Vi må jobbe beinhardt for posisjonen, for arbeidsplassene og verdiskapingen ved å bygge videre på det vi kan. Det har vi gjort før – kan vi gjøre det igjen?

Systematisk og strategisk innsats gjorde at valget falt lett da det ble bestemt lokalisering av Statoils hovedkontor, Oljedirektoratet og så videre. Vi rullet ut den røde løperen og lokale myndigheter jobbet proaktivt og oppsøkende mot de viktigste bedriftene og mot sentrale politikere nasjonalt. Forholdene ble lagt maksimalt til rette for at de så friksjonsfritt som mulig skulle kunne etablere seg her. Veien inn til ordførerkontorene var særdeles kort og vertskapsfunksjonen som landets ledende næringsregion ble tatt på det største alvor. Vi var i forkant av politiske beslutninger relatert til energibransjens rammebetingelser og sørget for å påvirke dem til næringslivets fordel. Denne innsatsen har skapt titusener av arbeidsplasser i denne regionen og bidratt til at Norge er verdens beste land å bo i.

Vi snakker nå om transformasjonen – fra å være en olje- og gassregion til en bredt anlagt energiregion. Med sin teknologi, erfaring og kompetanse har næringen satt seg i førersetet for å bidra til overgangen til det grønne skiftet. Fortsatt olje og gass i mange tiår produsert på en stadig renere måte, men også teknologioverføring inn mot fornybar energiproduksjon som innebærer hele fornybarbredden. Operatørselskapene, med Equinor i front, og leverandørindustrien er for lengst i gang. Flere næringsklynger er rigget for å ivareta satsingen. Som et nødvendig bakteppe må det nevnes at vi med stor troverdighet allerede kan kalle oss fornybarfylket ved å vise til vannkraft, biogass, havvind, landbasert vind, hydrogen, verdens største konsentrasjon av el-biler osv.

Det viktige spørsmålet er imidlertid

om de ulike bransjeaktørene, regionens virkemiddelapparat, politikere og byråkrater er villige til å ta opp arven fra sine forgjengere som gjennom tiår har lagt til rette for energinæringen og kjempet for rammebetingelsene? Jobbes det tilstrekkelig for at regionen skal være et foretrukket sted for både etablerte og nye energiselskaper? Min påstand er at dette er et arbeid som gradvis har fallert. Mener vi alvor med vår strategi, er det nødvendig å ta noen grep nå!

Ulf Rosenberg er tidligere energijournalist i Stavanger Aftenblad og har mange års erfaring fra oljebransjen. I en periode hvor energibransjen har vært under politisk press har han spilt en viktig rolle for å bringe substans og fakta inn i debatten. Gjennom en rekke foredrag det siste året med mye innsikt, imponerende bransjeoversikt og med god formuleringsevne har han dessuten stilt spørsmål ved om denne regionen fortsatt jobber for å fremme energibransjens fulle bredde. Han stiller noen viktige spørsmål som vi må besvare. Her er noen eksempler:

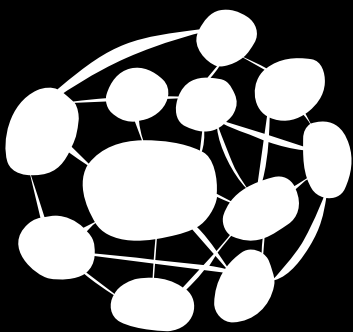
- Vil vi gjennom aktiv tilrettelegging, målrettet interessehåndtering og strategisk arbeid sikre at dagens olje- og gassregion blir morgendagens energiregion?
- Bruker vi nok politiske ressurser på å følge opp olje- og gasspolitikken?
- Bruker regionens og fylkets politikere nok tid på diskusjonen om rammevilkårene for landets viktigste næring og regionens viktigste verdiskaper og sysselsetter?
- Den neste store saken for vår viktigste industri, forvaltningsplanen for Barentshavet-Lofoten, er også en av de vesentligste industripolitiske sakene i inneværende stortingsvalgperiode. Bruker Stavanger og regionen nødvendige ressurser på å skaffe seg innsikt og eventuelt påvirke forvaltningsplanarbeidet når det nå kommer til politisk behandling hvor rammene legges for tusener av arbeidsplasser for regionen i tiår framover? Slik man også sikret Nysnø til Stavanger, som gir regionen mer bredde.
- Er vi proaktive når det gjelder fornybare rammevilkår som for eksempel skatteregler for oppgradering av kraftverk?

Jeg tror vi kjenner svarene. Rosenberg er krystallklar på hva som må til for å oppnå

«hovedstadposisjonen»: Det handler om å ta en lederposisjon, være dagsordensetter, pioner, bygge innflytelse og så videre. Han stiller spørsmålet om Stavanger-regionen er villig til å ta denne rollen og om regionens ledende politikere og organer gis mandat og kraft til å være i tet og prege utviklingen. Skal vi være passive observatører eller aktive tilretteleggere for en bransje som er ledende internasjonalt, har enorme internasjonale nettverk, har den industrielle kraften, teknologien, gode ledere og beslutningstakere, kapital og evne til å omsette vårt felleseie, naturressursene, til verdier og arbeidsplasser? Har vi regionale krefter, administrativt og politisk, som er villige til å matche dette? Har vi noen alarmklokker som ringer når klima- og miljøminister Ola Elvestuen nylig tok til orde for å begrense leting i Barentshavet, noe som vil få konsekvenser for tusener av arbeidsplasser i vår region?

For Næringsforeningen er fremmingen av energihovedstaden vårt aller viktigste prosjekt i den kommende strategiperioden, en strategi som er sammenfallende med våre venner i det interkommunale næringsutviklingsselskapet Greater Stavanger. Vi jobber tett og godt sammen, og Greater Stavanger har dessuten engasjert Ulf Rosenberg for å få vurdert våre forutsetninger og muligheter i forbindelse med energitransformasjonen. Hans arbeid presenteres snart for styret.

Det er ingen tvil om at det er behov for å organisere et strategisk og koordinert arbeid som systematisk jobber med de ulike formene for tilrettelegging, politisk påvirkning osv. for å fremme og bygge neste generasjons energihovedstad. Vi snakker ikke om et «energikontor» eller en «energitalmann/lobbyist», men en koordinatorfunksjon som til enhver tid har kartlagt viktige utfordringer, arenaer, forestående politiske beslutninger, selskaper som vurderer investeringsbeslutninger i regionen og så videre, for så å følge opp at relevante aktører i regionen gjør en innsats der det er nødvendig. Dette blir en viktig oppgave for nye politikere og eventuelt nye politiske lederskap i kommuner og fylke. En slik ordning vil være et viktig og kanskje avgjørende grep for å nå våre mål. Vi har god erfaring med at det virker.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

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

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

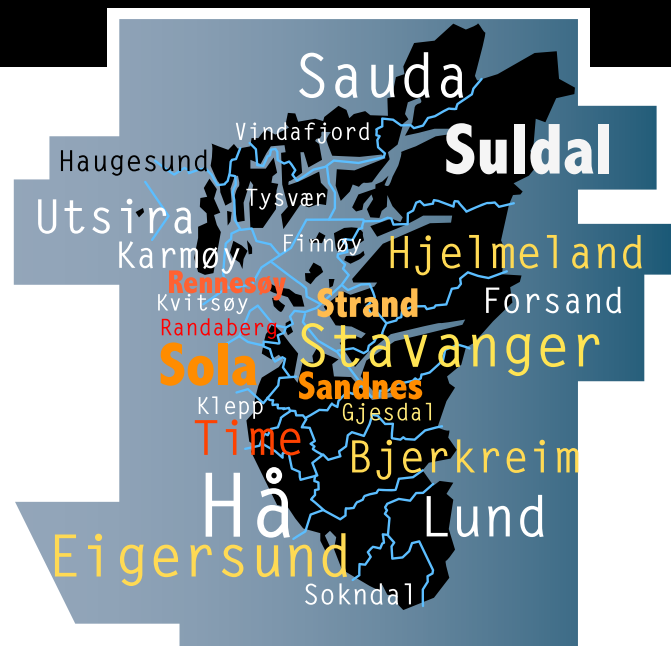
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut sju strategiske fokusområder for perioden 2016 til 2020. De strategiske fokusområdene er infrastruktur, kompetanse, attraktivitet, energi, Den grenseløse smartregionen, Nye muligheter og havnæringene. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

	RENNESØY Leder: Cato Østerhus. Tlf: 913 15 547 cato@oster-hus.no
	ENERGI Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 938 83 518 kyrre.knudsen@sr-bank.no
	FORNYBAR ENERGI Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724 rune@vind.no
	BYGG OG ANLEGG Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960 geir.endresen@kruse-smith.no
	MAT Leder: Inger Lise Aarrestad Rettedal Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.no
	STAVANGER SENTRUM Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442 arild.tvedt@tvedt-eiendom.no
	SANDNES Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702 dag@sig-halvorsen.no
	RISAVIKA Leder: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096 geir.ovrebo@norseagroup.com
	FINNØY Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673 cathrine@ryfylkekokken.no

	FORUS Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585 gislehoey@gmail.com
	DALANE Leder: Geir Solve Hebnes Sleeland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 post@mxsportrandaberg.no
	INKLUDERENDE ARBEIDSLIV Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827 sjk@allservice.no
	KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER Leder: Gabriel Schanche Gilje Tlf: 913 00 924 gabriel@plank-arkitekter.no

	KAPITALFORVALTNING Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410 olsl01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Yngve Sørland. Tlf: 941 44 yngve.soerland@sr-bank.no
	INTERNASJONALE RELASJONER Leder: Per Hatlem. Tlf: 918 11 866 per.hatlem@lyse.net
	LEAN Leder: Christine Wathne Seloter. Tlf: 995 07 261 christine.w.seloter@sr-bank.no
	U37 Leder: Christian Friestad. Tlf: 467 61 166 cfr@adeb.no
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154 jensgs@byggmestersoren.no
	REISELIV Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848 gjermund.dahl@scandichotels.com
	50/50 Leder: Hanne N. Berentzen. Tlf: 900 234 23 hanne@ostehuset.no
	STUDENTER Leder: Martin Sannes Tlf: 994 87 813 m94sannes@gmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



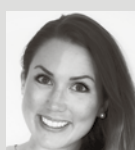
Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

HERBARIUM

Rådhuskvartalet

BUSINESS CENTER

7.500 m²

HERBARIUM

SHOPPING CENTER

10.000 m²

Se opp – Oktober er starten på en ny tid. Da åpner Herbarium!

“Vi vil sørge for at du får en by som det er liv i, at folk jobber i byen, at folk bor i byen og at folk bruker byen,” sier Kjetil Thulin, daglig leder i Øgreid Eiendom.

Er din butikkfremtid i Herbarium?

Kontakt Kjetil Thulin for en prat om muligheter / Tlf. 975 24 211 / E-post: kt@ogreideiendom.no

Etter mange år med grundig arbeid ser sentrumsprosjektet Herbarium endelig dagens lys og allerede i oktober åpnes dørene.

Herbarium er det nye navnet på det som idag er kjent som Straen-senteret, et alt i ett – business- og shoppingsenter, bespisning og parkering. At bygget er tegnet av selveste

Snøhetta og vil få egen bypark på taket, vitner om en satsing som varsler nye tider. Senteret vil romme 350 arbeidsplasser. Herbarium skal ifølge Thulin ikke bare være et senter for næringsliv og handel, det skal være et løft for byen.

Les mer om det som skjer på weben.

herbarium.no

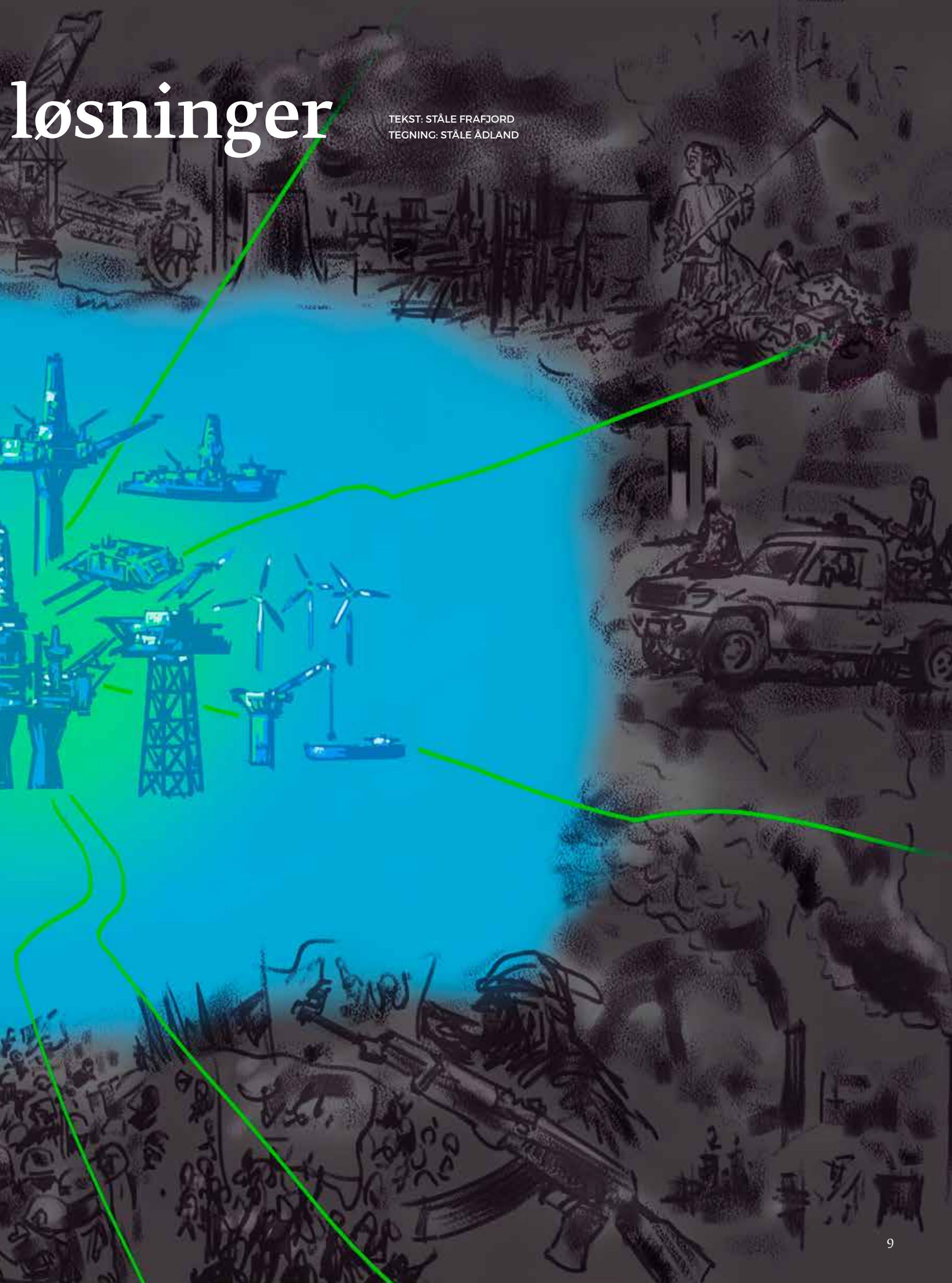


Olje og gass bidrar til nye

For at verden lykkes med å kutte utslipp og ta klimautfordringene på alvor, må norsk olje- og gassindustri fortsatt spille en viktig rolle i lang tid fremover, mener de to topplederne Kristin Kragseth i Vår Energi og Monica Bjørkmann i Subsea 7. Det handler ikke bare om økonomi og arbeidsplasser, men også at Norge som olje- og gassleverandør både bidrar til maktbalanse og muliggjør de investeringene og den teknologiske utviklingen som er nødvendig for sikre verden tilgang til nok og renere energi.

løsninger

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TECNING: STÅLE ÅDLAND



– Norge kan utgjøre en forskjell

Olje- og gassnæringen er en del av løsningen, ikke problemet, mener Kristin Kragseth i Vår Energi og Monica Bjørkmann i Subsea 7. I en verden som må kutte utslippene dramatisk i årene fremover, kan Norge utgjøre en forskjell, mener de to topplederne.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sammen har Kragseth og Bjørkmann femti års erfaring fra norsk olje- og gassindustri. Begge har innehatt ulike roller i sine respektive selskap gjennom en årrekke, og sitter i dag som toppledere i en næring som har vært dominert av menn jo nærmere man kommer toppen av selskapspyramiden.

De representerer også en næring der markedskreftene både har gitt lange oppturer og nådeløse nedturer. Det nye er – sett i historisk sammenheng – debatten om behovet for et politikerstyrt endelikt for Norges desidert viktigste og mest lønnsomme næring gjennom flere tiår.

Den debatten vil både Kragseth og Bjørkmann svært gjerne delta i. De er begge to helt klare på at klimaspørsmålet er svært utfordrende, men at det ikke finnes et enkelt og greit svar. For skal verden lykkes med å kutte utslipp og ta klimautfordringene på alvor, må norsk olje- og gassindustri fortsatt spille en viktig rolle i lang tid fremover, mener de to topplederne. I dette intervjuet med Rosenkilden utdyper de hvorfor.

Viktig

Rosenkilden: Hvorfor bør Norge opprettholde sin olje- og gassproduksjon?

Bjørkmann: Av flere årsaker. Vi har et veldig lavt utslipp sammenliknet med andre land i verden. Sikkerheten ved tilførselen av olje og gass til Europa – inkludert Storbritannia – er også veldig viktig i forhold til balansen i maktforhold, og da tenker jeg spesielt på Russland og deres produksjon av olje og gass. Sist, men ikke minst: I forhold til teknologiutvikling i

næringen har vi vært veldig flinke i Norge. Kan vi fortsette det løpet, vil det komme hele verden til gode. Det gjelder ikke minst i forhold til transformasjonen inn mot fornybar energi.

Kragseth: Mange av de selskapene som er etablert i Norge finnes over hele verden, både i leverandørindustrien og blant operatører. I Norge utvikler vi teknologi som kan tjene hele verden. Videre lever vi i et demokrati, i motsetning til de landene som i dag kontrollerer det meste av den oljen som er igjen i verden. Vi får være med å bestemme at inntektene fra olje- og gass skal komme folket til gode, og vi har åpne debatter om både Lofoten, klima og andre saker. Vi skal ikke fortsette med olje og gass for alltid, men i lang tid fremover. Vi har en modell som fungerer, der dialog og kontinuerlig forbedring er viktig. Vi produserer med relativt lave utslipp og vi har midler som brukes til å investere i stadig ny teknologi. Norge er frempå –

fordi vi kan og har muligheten og fordi det forventes av oss.

Tas for gitt

Rosenkilden: Hvor mye betyr økonomi i denne diskusjonen?

Kragseth: Det er nettopp inntektene fra olje og gass som gjør at vi kan opprettholde en dyr velferdsmodell. Det igjen bidrar til å redusere ulikheter og dermed det sterke demokratiet vi har i Norge. Inntektene gir oss fleksibilitet og vi kan ta ansvar gjennom å bruke ressurser på å bli enda bedre – innenfor vår sektor, men også på mange andre områder i samfunnet vårt.

Bjørkmann: Det er ikke vanskelig for oss å vise til at olje og gass har vært – og vil være – en garanti for å opprettholde velstanden i Norge. Men i dag tar kanskje mange unge velferden for gitt. Da blir det også vanskeligere å legge økonomiske argumenter til grunn. Våre unge er i første rekke bekymret for miljøet og at



Norge utgjøre en forskjell, mener de to topplederne Monica Bjørkmann og Kristin Kragseth.



vi ødelegger kloden vår. Nettopp derfor er fakta og realiteter viktige i debatten – og det må vi formidle. Teknologi og teknologiutviklingen diskuteres mye internt i bransjen. Men det store bildet – som er knyttet til politikk, demokrati og tilførsel av nok energi til alle, diskuteres ikke nok.

Kragseth: Norge er i dag en stor leverandør av gass og står for forsyningen av mer enn 30 prosent av EUs forbruk av gass. Dersom ikke EU-landene får den fra Norge, må den kjøpes fra et annet sted. Er det det likegyldig om en nasjon eller region er avhengig av Putin eller Erna som energigarantist? De fleste ville si nei. Vi må derfor vite hva vi gjør. Konsekvensene kan bli dramatiske dersom folk ikke får den energien de trenger. I Frankrike demonstrerer folk på grunn av høye oljepriser, andre land opplever uro fordi strømprisene øker. Det samme kan skje hos oss. Ja, vi må endre vårt levesett og

klare oss med mindre, men samtidig må vår industri være en del av løsningen. Vi klarer oss ikke uten energi, og når det er premisset er spørsmålet hva vi gjør med det.

Å redde kloden

Rosenkilden: Opplever dere at diskusjonen rundt norsk olje- og gassproduksjon som ensidig?

Kragseth: Ja, i den forstand at den i høy grad bare dreier seg om å redde kloden, og for lite om hvordan vi skal skaffe nok energi til verden uten olje og gass. Etterspørselen etter olje og gass stiger fortsatt, til tross for oppmerksomheten rundt klimautfordringene. Hvordan skal man erstatte de rundt 100 millioner fat som daglig etterspørres av verdens nasjoner? Men også næringen må ta selvkritikk. Vi er veldig flinke til å snakke om fakta, om tall og CO₂ per produsert fat, men glemmer kanskje historiene bak og teknologiutviklingen som finner sted.

Bjørkmann: Leverandørindustrien tilpasser seg det behovet som er i markedet. Når vi jobber med hav, er det med samme teknologi og struktur som utgangspunkt enten det dreier seg om olje, gass eller havvind. Vi bruker kompetansen vi har fra store prosjekter i olje- og gassindustrien til å installere vindmøller til havs. Et godt eksempel er Beatrice-prosjektet utenfor Skottland, et prosjekt til 1,3 milliarder dollar hvor vi gjør alt fra design, følger opp fabrikasjon og installerer vindmøllene. Teknologien er også overførbart til flytende vindmøller, og andre energiproduserende kilder som strøm og tidevann. Som leverandør må vi tilpasse oss, men om vi ikke hadde besittet muligheten til å utvikle denne teknologien først, ville vi ikke ha klart denne teknologioverføringen.

Rosenkilden: Hva kan næringen selv bidra med i den offentlige debatten?

Kragseth: Vi må nok slippe oss mer løs og kontinuerlig være med i dialogen. Vi må snakke med hjerte og ikke bare fakta. Vi har vi mye å gå på – ikke minst i måten vi forholder oss til ungdommen på.

Bjørkmann: Vi kan bidra mer aktivt, ikke minst mot ungdom ved å besøke skoler, trekke dem inn til oss når vi har teknologidager og så videre. Vi kan friste med spennende jobber i et internasjonalt miljø, der de unge kan ved å ta en jobb i denne industrien, påvirke utviklingen og fremtiden innenfra i stedet for å stå utenfor.

Kunnskap

Rosenkilden: Er det vanskeligere å være en oljeaktør i samfunnet i dag?

Bjørkmann: Både ja og nei. En utfordring ligger i om ungdom vil høre på oss godt voksne. Da er det bedre å bruke de unge som allerede er i industrien til å skape en dialog med andre unge om viktigheten av å opprettholde en norsk olje- og gassproduksjon.

Kragseth: Ja, det er mer utfordrende. Men jeg må si jeg er veldig stolt av å være en del av denne næringen som er så viktig for oss alle. Være en del av dem som kan finne løsninger på de klimautfordringene vi står ovenfor. Vi trenger olje og gass. Sånn er det. Ikke bare til transport som ofte er det som trekkes frem, men også for til alle de dagligdagse produktene vi bruker som er laget av olje. På mange områder har vi ikke et reelt alternativ til olje og gass i dag. Er det realistisk å tro at man vil ha det innen 2035 – året hvor noen mener olje- og gassnæringen næringen bør være avviklet? Og er det i så fall nok å bare tro? Dersom man tar feil, vil konsekvensene være dramatiske. Husk at i løpet av de siste ti årene har den daglige etterspørselen etter olje steget med en million fat, år for år.

Bjørkmann: Samtidig vet vi også at verden vil trenge mer energi fremover fordi behovet for energi er grunnlag for økt velstand i mange langt fattigere land.

Rosenkilden: Hva er da løsningen?

Kragseth: Løsningen er å utvinne olje og gass med stadig mindre fotavtrykk. Man kan like det eller ei, men man trenger fortsatt fossilt brennstoff. Selv FNs klimapanel sier klart og tydelig at norsk olje og gass må forbli en del av framtidens energimiks, delvis fordi vi produserer med de laveste utslippene. Spørsmålet er mer hva næring, politikere, forskningsinstitusjoner sammen kan gjøre for å redusere fotavtrykket fra oljen i Norge og hva vi så kan gjøre for å påvirke andre deler av verden til å gjøre det samme.

Må bli bedre

Rosenkilden: Hvor viktig er det for industrien å redusere utslippene?

Kragseth: Veldig viktig. Sammen med leverandørindustri og forskningsinstitusjoner blir vi stadig bedre. Vi har blitt utfordret og oppfordret av myndighetene, og Norge har i mange år beskattet CO₂-utslipp fra vår sektor. I sum er dette årsaken til at vi har den minst forurensende industrien sammenliknet med andre land.

Bjørkmann: Dette er noe også leverandørindustrien jobber kontinuerlig med, enten det dreier seg om fartøyer som går over til hybrid, yngre flåte som bruker mindre energi eller mer miljøvennlig feltutbygging.

Rosenkilden: Opplever dere i økende grad å måtte forsvare den næringen dere representerer?

Bjørkmann: Ja, men det er greit. Det er viktig å lytte – spesielt til de unge. De drar oss med i riktig retning og får oss til

å reflektere og tenke annerledes. Så er det vår oppgave å bidra til fakta og realisme om hva vi bruker hydrokarboner til og i hvilken grad man kan leve sitt liv uten petrokjemisk industri.

Kragseth: I den sammenheng er det også viktig å peke på det globale bildet og stille spørsmål om hvem som skal levere energi til verden og hvor man har de beste forutsetningene for å gjøre industrien bedre. Vi må ha to tanker i hodet samtidig: Vi trenger olje og gass, og vi kan bli bedre. Det jeg savner i debatten om norsk olje- og gassindustri er konsekvensen av å skulle fase ut. Man snakker om det grønne skiftet, men hva er egentlig det? Da skal vi bruke 200.000 kloke hoder å finne på noe nytt. Jeg synes det er veldig skummelt å ikke ha en mer håndfast plan enn det. Hva om vi tok feil?

Rekruttering

Rosenkilden: Er næringen fortsatt like attraktiv for norske kvinner og menn på jakt etter arbeid?

Kragseth: Vi hadde nettopp en utlysning på 24 stillinger. Over 2000 søkte, og de kom fra hele landet. Vi var imponert over kvaliteten på søkerne. Høyt kompetente ingeniører, økonomer og andre

med høy utdanning. Vi ansatte faktisk flere enn det vi hadde tenkt fordi søkerne var så gode. Vi opplevde et enormt trykk. Før sommeren skulle vi ha 20 sommervikarer. Vi fikk 600 unge søkere. Det er veldig mange som vil inn i industrien. Lønn har helt sikkert noe å si, men også at man kommer inn i et godt fagmiljø. Og mange vil være med å jobbe i Norges viktigste næring for å også kunne påvirke den og være med å finne de gode løsningene.

Bjørkmann: Nylig var det en undersøkelse av Kantar TNS, på oppdrag for Norsk Olje og Gass. Der 73 prosent av de spurte svarte nei på spørsmålet om nedleggelse av norsk olje- og gassproduksjon er god klimapolitikk (85 prosent i Rogaland). Vi opplever at de som har lyst til å gå inn i denne industrien tenker at de kan være med å forme teknologiutviklingen for fremtiden. Vi har et trainee-program for sivilingeniører hvor vi tar inn 15 nyutdannede hvert år, og har de siste årene hatt om lag 500 søkere. Det viser at man ikke har mistet troen på næringen. Det å jobbe i et internasjonalt selskap gir også en mulighet å reise ut og jobbe andre steder i verden, og å kunne påvirke næringen innenfra på en global arena.

«Vi klarer oss ikke uten energi, og når det er premisset er spørsmålet hva vi gjør med det.»

Kristin Kragseth

Fakta og tall

- Statens netto kontantstrøm fra petroleumsvirksomheten i Norge vil i 2019 være på om lag 263 milliarder kroner.
- Om lag 180.000 personer i Norge er sysselsatt i petroleumsindustrien.
- Råolje og naturgass står for over halvparten av Norges eksportinntekter, med en verdi på over 500 milliarder kroner.
- Norsk oljeproduksjon var i fjor på 227 millioner standard kubikkmeter oljeekvivalenter.
- Norge står for om lag to prosent av den samlede etterspørselen i verden etter olje og rundt tre prosent av naturgassen.
- Olje og gass dekker i dag 58 prosent av verdens energietterspørsel.
- Gass fra Norge dekker om lag 25 prosent av EUs gassforbruk. Om lag 95 prosent av norsk gass blir transportert via rørledninger til andre land i Europa.
- Co₂-utslippene fra norsk olje- og gassvirksomhet var i 2018 på 13 millioner tonn.
- Fossil energi utgjør i dag 81 prosent av verdens energibruk (derav ca 28 prosent kull, 32 prosent olje, 22 prosent gass.)
- Av verdens forbruk av primærenergi utgjør fornybare energikilder omlag 14 % – og består i første rekke av bioenergi og vannfallsenergi.
- Fornybarandelen utgjorde 28 prosent i produksjonen av elektrisk energi i verden i fjor. Vannkraften sto for 16 prosent, vindkraft 5,6 prosent, biokraft 2,2 prosent og solkraft fra solcellepaneler 1,9 prosent.
- Kullkraft sto i 2018 for 38 prosent av den globale produksjonen av elektrisk kraft, mot 39 prosent i 1990.
- Totalt ble det investert 279,9 milliarder amerikanske dollar i ny fornybar energi i verden i 2017.
- Kraftproduksjonen i verden økte med fire prosent fra 2017 til 2018. Fornybar kraft sto for under halvparten av denne økningen.
- 55 prosent av oljen brukes i transportsektoren.
- I Norge var over 40 prosent av nybilsalget elbiler i fjor. På verdensbasis var tallet 2,2 prosent. Elbilsalget i Europa var på kun to prosent.

Nytt kontorlandskap i Stavanger sentrum

Designet for å skape originale ideer og mye mylder

Kvistn er et kontorfellesskap designet for kreativ tenking, gode samtaler og nysgjerrige sjeler. Her får du akkurat så mye eller lite arbeidsro som du selv ønsker.

Vi tilbyr kontorplass i åpent landskap, moderne møterom og bar med scene.

Slå deg ned, vi vil møte deg!



Bli en av oss!
kvistn.no

hei@kvistn.no | tlf. 971 05 109

– Norsk sokkel er fortsatt attraktiv

Kjell-Børge Freiberg har ingen planer om å bli den siste oljeministeren i Norge, og mener norsk sokkel fortsatt fremstår som attraktiv for selskaper som jakter på fossile energikilder til havs. Men også olje- og gassindustrien må ta klimautfordringene på alvor.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Det mener olje- og energiministeren fra Fremskrittspartiet at næringen også gjør. Man må bare bli enda flinkere til å vise det – også i den offentlige debatten.

Flere rapporter de senere årene fastslår at den oppturen industrien i dag opplever, er midlertidig. Rystad Energy er blant dem som forventer en ny vekstbrems etter 2022. Det skyldes ikke bare økte klimautfordringer, flere stemmer som krever utfasing av næringen eller økt satsing på alternative energikilder. En av de største utfordringene bransjen står overfor om aktiviteten skal opprettholdes på et rimelig høyt nivå i mange år fremover, er å finne den oljen og gassen som fortsatt ligger gjemt under havbunnen på norsk sokkel.

Men Freiberg er ikke bekymret – hverken på nasjonen eller regionens vegne.

Må lete

– Nei, jeg er ikke det. For å opprettholde aktiviteten på norsk sokkel og for at det skal være grunnlag for å kle seg i kjeledressen og gå inn i verkstedhallene i både denne regionen og andre steder langs kysten, er det en ting myndighetene må og kan gjøre: Legge ut arealer for leting. Det er den viktigste forutsetningen. Derfor har vi nylig lagt ut 90 nye leteblokker. Det er en rekordtildeling. Vi vet at om lag halvparten av petroleumsressursene fortsatt ligger igjen i bakken. Det handler med andre ord om å lete, og jeg oppfatter at det også er stor interesse for å lete. De siste 50 årene viser at om vi leter, da finner vi. Jeg er optimistisk.

– Vi det være like attraktivt i årene fremover å lete?

– Svaret på det er ja. Siste tildeling viser at vi har en attraktiv norsk sokkel. En av hovedårsakene til det er den forutsigbarheten man kan forholde seg til, helt fra man tar investeringsbeslutningen til man har en kontantstrøm. Forutsigbarhet er viktig generelt, men for denne næringen ekstra viktig fordi man har en lang tidshorisont. Jeg opplever at det som etterspørres fra næringen og

de forventningene man har til meg, er å sørge for at denne forutsigbarheten består. Den har vi også slått fast i den regjeringsplattformen som er – nettopp fordi dette er så viktig.

Lenge siden

– Men når man leter er industrien også avhengig av at man finner noe, og de store funnene er det lenge siden man har hatt?

– Når vi har gjort en rekordtildeling på 90 blokker, så er det med formål om å finne olje og gass som gjør at vi kan opprettholde aktiviteten. Ingen har noe svar på om vi lykkes med det. Det siste store funnet – Johan Sverdrup – vil produsere i femti år. Det er ikke så mange år siden funnet ble gjort. Vi vet at det er ressurser i bakken, og da handler det om å lete. Det er det eneste virkemiddelet vi har for å opprettholde aktiviteten.

– Når flere av de store aktørene likevel har valgt å selge seg ut og ikke lenger satsar på norsk olje og gassindustri, er det et signal om at næringen er på hell?

– Vi har en attraktiv sokkel, det viser de siste tildelingene. Vi har aldri hatt et så stort mangfold av selskap. Noen selskap kommer og noen går, og det er ulik begrunnelse for det. Slik har det også vært, og det vil vi også oppleve i tiden fremover.

Dimensjoner

– Hvilken betydning har denne næringen for nasjonen Norge per 2019?

– Jeg mener denne betydningen er noe vi ikke helt tar inn over oss, og her er det også mange dimensjoner. En av dem er verdiskapningen og pengene som genereres inn i statskassen og som gir staten de finansielle mulighetene. I 2019 utgjør dette alene 300 milliarder, og det har mye å si for hvordan vi lever våre liv. En annen dimensjon er at landet ville sett veldig annerledes ut rent befolkningsmessig dersom næringen skulle fases ut. Det ville innebære det største sentraliseringsprosjektet etter krigen. Over 170.000 mennesker over hele landet går på jobb hver dag i denne næringen, det er en dimensjon vi ikke tar tilstrekkelig innover oss.



– I hvilken grad merker du i det politiske miljøet at denne næringen er vanskeligere å sloss for enn tidligere?

– Jeg føler ikke at jeg trenger å sloss for denne næringen. Men denne debatten er ujevnt fordelt – alt etter hvor man befinner seg i landet. Olje- og gassnæringen er Norges viktigste distriktsnæring, men det foreligger mange argumenter og meninger om næringen. Klimadimensjonen er den som tar størst plass, men man har også tema knyttet til arealkonflikter, olje versus fisk og så videre. Mange ville hatt nytte av å ta en tur på Oljemuseet i Stavanger, der man på en forbillig måte viser historien fra oppstarten og frem til i dag. Når jeg går forbi den veggen hvor man har klassifisert hendelsene fra år til år, registrerer jeg at noen av de tingene vi diskuterer i dag er noe vi alltid har diskutert. Da snakker jeg både om klima og miljø, i forhold til fiskerinæring, velstand og så videre. Debattene har vært der, men har variert i styrke. Diskusjonen om næringens rolle i forhold til klimautfordringen må vi ta på største alvor.



Olje- og energiminister Kjell-Børge Freiberg har ikke tenkt å bli den siste ministeren i Norge med ansvaret for norsk olje og gass.

«Jeg føler ikke at jeg trenger å sloss for denne næringen. Men denne debatten er ujevnt fordelt – alt etter hvor man befinner seg i landet.»

Kjell-Børge Freiberg

Utfordringer

– Næringen har noen utfordringer som må løses?

– Ja, næringen har et ansvar, og det ansvaret opplever jeg også at næringen tar på en god måte. Det innebærer blant annet at de petroleumsressursene vi henter opp, skal hentes opp med lavest mulig fotavtrykk. Det har myndighetene også forpliktet seg til gjennom Paris-avtalen, og vi har politiske virkemidler som skal sørge for at det skjer. Vi har en særegen CO₂-avgift i Norge, og det koster å forurense. I det ligger det også insitamenter til å utvikle teknologier som gjør at man

slipper de kostnadene. Jeg opplever at vi har en industri som hver eneste dag leter etter løsninger for å gjøre dette enda bedre.

– Selv innenfor næringen er man opptatt av eget omdømme og at dette er betydelig svekket de senere årene. Hva kan man gjøre med det?

– Næringen må selv være til stede når debattene tas, men samtidig har også næringen fått et ufortjent stempel. Når man diskuterer klima- og petroleumsaktivitet er vi nødt til å se dette i sammenheng. Klimautfordringen er global. Den eneste måten å løse den på er gjennom globalt

samarbeid. Derfor er Paris-avtalen viktig. 0,15 prosent av alle klimagassutslipp i verden kommer fra Norge. Dersom vi hadde stengt kranene hadde vi ikke løst noen utfordringer i forhold til klimaavtalen, men vi må gjøre det vi kan for å redusere vår utslipp i likhet med alle andre land. Vi gjør det vi har sagt vi skal gjøre, blant annet fordi vi har en ambisiøs politikk på dette området. Det siste oljefeltet som kommer i drift neste år – Johan Sverdrup – er i særklasse i forhold til å hente opp petroleumsressurser med lave utslipp sett i forhold til det som er gjennomsnittet ellers i verden.



Stavanger – Norges mest bærekraftige sentrum

AV TERJE EIDE • partner og markedsrådgiver i Markedsføringshuset AS

Kan vi nå klimamålene til Stavanger ved å gjøre det lettere å være en bærekraftig kunde og samtidig gjøre Stavanger sentrum mer attraktivt? Det tror jeg.

Fargegata har vært en formidabel suksess for byen. Båret fram av kreative ildsjeler i geriljamodus og høy gjennomføringskraft har Fargegata skapt noe som vi alle er stolte over, noe som har gitt byen en ny puls. En puls som er så sterk at den skaper liv og lønnsom aktivitet. La Fargegata illustrere hva som skjer når mange vil være med på å realisere en god idé.

Jeg har levd tett på pulsen av sentrum i over 20 år. Jeg går gjennom sentrum flere ganger til dagen og har gleden av å gå eller sykle til jobb fra Kampen til Breigata stort sett hver dag. Jeg handler alt jeg kan i sentrum, men det er noe viktig som mangler. Det er alt for vanskelig å være en bærekraftig kunde.

Adferd

Driveranalysene viser at klimaspørsmålet er det som opptar de unge velgerne mest, spesielt i byene. Dette er holdninger som nå vil gi seg utslag i adferd. Jeg tror at mange av oss voksne også kjenner på lysten til å bli mer en mer miljøvennlig forbruker, og et ansvar for at vårt eget og vår families fotavtrykk skal bli grønnere. Gretha Tunberg, klimabrøl og skoleskulkgjengen står bak oss og forventer handling – NÅ.

Samtidig vet vi av erfaring at det ofte er et stykke fra holdning til handling. Vi gjør faktisk ganske ofte ikke det vi sier vi er opptatt av. Som forbrukere gjør vi bekvemmelighetsvalg. Det enkle og billige foretrekkes foran «det riktige». Fair trade-kaffe og bruktklær er kun for menigheten, ikke for folk flest. Dersom bærekraftige alternativer skal bli foretrukket av de mange må det både

være enkelt, kult og konkurransedyktig. Det er det ikke nå.

Den grønne runden

Det har aldri vært et bedre tidspunkt å lansere et handels- og opplevelseskonsept basert på bærekraft og samfunnsansvar. Tenk deg at du kunne vandre i ei godt merket grønn løype som startet og sluttet i Fargegata. Langs den grønne løypen finner

«Gretha Tunberg,
klimabrøl og
skoleskulkgjengen står
bak oss og forventer
handling – NÅ»

Terje Eide

du butikker og spisesteder som garanterer deg en bærekraftig og ansvarlig handel. Kolumbus blir partner og sørger for at du selvfølgelig får gratis buss hjem når du viser frem kvitteringen fra en «grønn» butikk. Dersom du handler tungt fraktes varene hjem til deg på den elektriske lastesykkelen. I stedet for tragiske Black Friday får vi Green Week. Du skal enkelt finne klær, sko, sminke, interiør som er produsert bærekraftig og ansvarlig. Bruktmarked, antikvariat, turistforeningen

og kortreiste matprodukter er selvsagt med på runden, og så videre, dette kan lett videreutvikles.

Det trenger i første omgang ikke være egne spesialiserte konsept. Man kan gjerne starte med en vegg i en eksisterende butikk. Kanskje vi kan spesialinvitere kule internasjonale «bærekraftskonsept» fra det store utland til å bli med. Vi lager selvsagt en virtuell versjon av den grønne runden for netthandel, men vi vil aller helst ha folk til sentrum. Det skal være lett å handle grønt.

Tålmodighet.

Fargegata ble ikke til over natten. Konsepter som bygges nedenfra må få tid. Så også med «Den grønne runden». Det kan fort gå noen år før noe sånt er oppe og står.

Lettere å selge sentrum «with an attitude». Den grønne runden vil gjøre det mulig å bygge Norges mest bærekraftige handelssentrum. Dette vil styrke sentrums attraktivitet, spesielt blant de unge, som et område for både handel og opplevelser.

Grønne samarbeidspartnere blir viktig. Det er mange gode krefter som trekker i samme retning som bør inviteres med på laget. Turistforeningen på reiser, Kolumbus på transport, lokale investorer som tenker impact-investment og selvsagt Næringsforeningen. «Stavanger Sentrum» bør eie den grønne løypa med ansvar for markedsføring og utvikling av konseptet

Hva tror du? Ville «Den grønne runden» gjort sentrum mer attraktiv for deg?

Er det verdt et forsøk?

Stavanger Sentrum og Kristin Gustavsen, tar dere ballen?

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



**Sentralt, like ved
Stavanger sentrum.**

Nye næringsbygg med eller uten skreddersøm!

Helt i sjøkanten i Stavanger nord kommer byens største næringsprosjekt. Vil du ha lokaler sammen med blant annet; Handelshøyskolen BI, Noroff, Stavanger kommune, hjemmebaserte tjenester, NAV, GMC, og Miris. Vi har ledige lokaler i sjøkanten, med fleksible løsninger og størrelser, mulighet for kontorfellesskap og varierte innflytningsdatoer. Trenger du et helt bygg, et halvt bygg eller mindre lokaler, ta kontakt med Lars Stangeland i dag og han vil vise deg både utsikten og mulighetene.

Unike størrelser midt i Stavanger • BREEAM-sertifisert og Passivhus • Fleksible innflytningsmuligheter
Barnehage, restaurant og utecafé • Treningssenter • Business center

BYFJORDPARKEN.NO

Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
 lars.stangeland@gmc.no

**BYFJORD
PARKEN**



Herbarium gir 500 arbeidsplasser i sentrum



500 personer vil ha sin arbeidsplass i herbarium når det står endelig ferdig.

Herbarium er ikke bare et av de største byggeprosjektene i Stavanger sentrum i moderne tid. Når de siste leietakerne flytter inn i januar vil nærmere 500 personer ha sin daglige arbeidsplass i et moderne bygg som allerede har fått stor oppmerksomhet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Butikkdelen av Herbarium vil ha sin offisielle åpning allerede i oktober. Tre måneder senere kan daglig leder i Øgreid Eiendom, Kjetil Thulin, ønske velkommen til nær 370 ansatte som vil ta i bruk kontorarbeidsplassene som bygges i de fem øverste etasjene. Da flytter ansatte i Stavanger kommune inn i 3. og 4. etasje, mens advokatfirmaet Kluge legger beslag på de tre øverste etasjene – og trolig byens flotteste utsikt mot Vågen, innseilingen og store deler av sentrumsbebyggelsen.

– Per i dag er 90 prosent av lokalene utleid. Vi mangler det vi håper blir en restaurant i 1. etasje og har også ledig et større butikklokale i 2. etasje. Ellers er alt på plass, sier Thulin.

Tøft marked

Markedet innenfor varehandel har vært tøft over lengre tid, og ble ikke bedre da oljenedturen satte inn for alvor i 2014. Det har også Øgreid Eiendom fått merke. Da senteret ble planlagt og prosjektert levde hele regionen på en høykonjunktur, for så å oppleve en brutal nedtur. I dag er framtidsutsiktene lysere.

– Vi har jobbet med Stavanger sentrum, meklere og mange andre aktører både lokalt, nasjonalt og internasjonalt for å fylle opp lokalene. Innenfor retail vil de fleste i dag bevare de lokalene de har og tør kanskje ikke gjøre så mye nytt. Vi har satset på et senter som skal være et lokalt nærsenter for Bjergsted, Eiganes og Vestre platå i tillegg til å være et sentrumscenter som byen ellers vil bruke, sier Thulin.

Høy omsetning

Straen-senteret har historisk sett vært det senteret som har omsatte mest per kvadratmeter i regionen. Det har Øgreid et mål om at senteret fortsatt skal gjøre. I praksis betyr det et butikkssenter for varehandel som i tillegg til dagligvarehandelen til Helgø Meny

og Vinmonopolet kan tilby frisør, apotek, bokhandel, blomster, bakeriutsalg og andre typer butikker eller servicehandel som alle behov for.

– Parkeringsplassene er i så måte veldig viktig. De avgjør om kundene kjøper melk og brød og gjør storhandel. Vi kan tilby mange parkeringsplasser ved senteret, og parkeringsanlegget er også knyttet til det offentlige parkeringsanlegget P-Kyrre med utkjøring også ved Straen, sier Thulin.

Snøhetta

Det er Snøhetta som har stått for arkitekturen til Herbarium. Naturstein, skifer og glass er det bærende ytre elementet. I tillegg vil senteret være preget av både grøntarealer og parkområde.

– Hele prosjektet skulle ha en grønn tråd, og det har vi fått. Resultatet er blitt tøffere enn det jeg noen gang hadde forespeilt meg. Vi har stolt på arkitektene, og det har vi gjort rett i. Jeg tror at mange vil se på bygget som en attraksjon i seg selv for Stavanger. Vi har ikke gjort det lett for oss selv, men jeg tror vi har gjort noe som står seg og som vi kan være stolte av, sier Thulin.

Lang tid

Øgreid Eiendom kjøpte Straen-senteret i 2007. Prosessen for å få realisert prosjektet har vært langvarig og kronglete.

– Men prosessen i selve byggeprosjektet har vært bra. Kommunen har – etter at vi fikk rammetillatelse – lagt forholdene veldig godt til rette for byggeprosjektet – ikke minst gjennom å stenge Lars Hertervigs vei i byggeperioden. Det lettet jobben veldig for entreprenørene.

Det er Kruse Smith som har stått for selve

byggingen av Herbarium. På det meste har om lag 160 personer vært sysselsatt med byggingen. Ombyggingen har vært ekstra vært krevende fordi store deler av senteret har hatt åpent i selve byggeperioden.

Området Ankerkvartalet, Rådhuskvartalet, Tveteraasgården og Herbarium vil alene huse nær 2500 arbeidsplasser i sentrum når Herbarium står endelig ferdig. Totalt utgjør butikkdelen 10.000 kvadratmeter, mens kontorarealene er på 7.500 kvadratmeter.

Flere arbeidsplasser

Arealledigheten i Stavanger sentrum ligger i dag på åtte-ni prosent. Men det meste av disse ledige kvadratmeterne er små lokaler i gamle bygg.

– Markedet er annerledes for nye og moderne kontorbygg. De byggene har kommet en gang hvert femtende år, og har vært vanskeligere å få godkjent og bygget. Prosessene har også vært veldig krevende, sier Thulin.

Det er det mange som ønsker å gjøre noe med. Et av målene i den nye sentrumsplanen er å skape flere kontorarbeidsplasser i sentrum, og også gjøre prosessene enklere. Når rundt 280 kommuneansatte etter nyttår flytter inn i Herbarium, blir tilsvarende mange plasser ledig i kommunens nåværende leielokaler i Arne Rettedals gate ved St. Olav. Øgreid Eiendom har også kjøpt Olav Vs gate 11, nettopp med tanke på å utvikle denne eiendommen sammen med Høgevoll ADS for å kunne tilby større kontorlokaler i sentrumskjernen.

– Det er mange kunder som ønsker denne typen lokaler i sentrum. Det vil også være med på å styrke sentrum for fremtiden, sier Thulin.

«Hele prosjektet skulle ha en grønn tråd, og det har vi fått»

Kjetil Thulin



Martin Mo mottar stipendet på 50.000 kroner fra styreleder Ole Henry Slette. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Mottok Stavanger Børs-stipendet

Martin Mo er årets mottaker av stipendet. Mo studerer nå ved University of St. Gallen med utveksling til HEC Paris og vil nå fullføre en dobbel mastergrad ved disse to studiestedene.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Stiftelsen Stavanger Børs har opprettet et stipend som skal gå til studenter som er fra Stavanger-regionen og som søker en master/MBA innen finans i utlandet. Stiftelsen kan dele ut inntil kroner 100.000 i stipend per år.

Det er Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Verdipapirforetakenes Forbund og Stavanger Rederiforening som står bak Stiftelsen Stavanger Børs.

– Det er en stor glede å kunne bidra til at studenter med røtter i Stavanger-regionen kan videreutdanne seg i utlandet og øke sin kompetanse for bruk i lokalt næringsliv senere. Vi ønsker Martin lykke til med

studiene og ser fram til å se ham tilbake her i regionen etter hvert, sier styreleder Ole Henry Slette.

Motivere

Stipendet er opprettet for å motivere til tettere samarbeid mellom studentene og næringslivet i Stavanger – samt å motivere gode hoder til å vende hjem etter endte studier.

Styret i stiftelsen besluttet i år å tildele 50.000 kroner til Martin Mo.

– Stavanger Børs-stipendet er et viktig insentiv for at finanstalenter fra Stavanger-regionen skal velge å studere i utlandet. En fordel med å dra utenlands er at mange europeiske handelshøyskoler er betydelig høyere akademisk ranket enn tilsvarende

institusjoner i Norge, sier Mo.

Martin Mo studerer nå ved University of St. Gallen med utveksling til HEC Paris og vil fullføre en dobbel mastergrad ved disse to studiestedene (MA Accounting and Finance og CEMS Master in Management).

Nettverk

Utdelingen fant sted i Rosenkildehuset mandag 22. juli.

– Personlig mener jeg at kulturutvekslingen, språkmestringen og ikke minst venner og nettverket man får av utenlandsstudier, kan være minst like viktig. Derfor har jeg valgt å studere regnskap og finans ved St. Gallen i Sveits og HEC Paris i Frankrike, sier stipendmottakeren.

– Koster penger å stå i kø

Budskapet fra arbeidende styreleder Dag Halvorsen i rørleggerbedriften Sig. Halvorsen i Sandnes var krystallklart: Å stå i kø koster penger.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Vi har prøvd å lage noen regnestykker etter at det nye bompengesystemet på Nord-Jæren ble innført i fjor høst. Vi betaler ca 3,5 millioner i året i bompenger, men har funnet ut at det er billigere for oss enn å stå i kø, sa Dag Halvorsen da bedriften tok i mot en rekke listetopper og sentrale lokal- og fylkespolitikere i lokalene til Sig. Halvorsen før valget.

Veibygging, E39 og bompenger på Nord-Jæren avsluttet rundreisen med buss flere sentrale lokalpolitikere foretok i regi av Næringsforeningen.

Næringspolitikk

Bussturen startet hos Equinor, fortsatte til Boreal og endte hos Sig. Halvorsen. Målet

med turen var både å bli orientert om viktige næringspolitiske spørsmål og bli bedre kjent med bedrifter og utfordringer mange står overfor.

Hos Sig. Halvorsen benyttet bedriften tiden både til å ta opp tema knyttet til lærlinger, arbeidslivskriminalitet, kommuneplaner – og ikke minst veibygging. Det siste skapte ikke uventet også engasjement blant flere av politikerne som deltok på den lokale rundreisen.

Vanskelig

– Bompengedebatten er vanskelig og krevende, og jeg forstår synspunktene fra begge leirer. Den skal jeg ikke blande meg inn i. Men i tillegg til vårt lokale veinett har vi også E39. Vi omsetter alene for 400

millioner fra Kristiansand og Arendal, og vi er ofte på Sørlandet for å følge opp virksomheten der. Da er i realiteten E39 eneste alternativ, og det er ikke bare fredag og søndag ettermiddag man opplever køer. I tillegg handler dette også om sikkerhet, ikke minst på vinterstid, sa Dag Halvorsen.

E39 mot Kristiansand skaper utfordringer for langt flere enn Sig. Halvorsen. Per i dag henger en firefelts og bompengebelagt ny E39 i en løs tråd som følge av lokal uenighet i Bjerkreim og Eigersund kommune. Det har også forsinket prosessen.

Nye veier

Halvorsen påpekte overfor politikerne hvor viktig veistandarden er for næringslivet – og nødvendigheten av å bygge nytt.



Dag Halvorsen i Sig. Halvorsen orienterer politikere om ulike utfordringer.

– Gode riksveibetingelser betyr enormt mye for om næringslivet i Rogaland skal kunne øke effektiviteten, for konkurranseevne og for å kunne utvide arbeidsmarkedet. Det gjelder både sørover og nordover. Etter at motorveien kom mellom Kristiansand og Arendal har vi i dag folk som kan bo i Arendal og jobbe i Kristiansand fordi det går så raskt.

Lønnsomhet

Nye tall på lønnsomhet på strekningen Hove – Ålgård viser også en langt høyere samfunnsnytte enn tidligere beregnet. I forbindelse med arbeidet til ny Nasjonal Transportplan har samfunnsnyten for dette prosjektet økt til netto nytte på 6,5 milliarder kroner, eller 1,89 kroner nettonytte per budsjettkrone.

– Utfordringene knyttet til bil ligger i dag i første rekke i for store utslipp. Men jeg har så stor tro på teknologiutviklingen. Innen 2030 vil veldig mye av trafikken være fossilfri og de største utfordringene være løst, sa Halvorsen og viste blant annet til den store andelen el-biler som i dag selges.



En rekke av sentrale kommune- og fylkespolitikere dro på bedriftsbesøk i regi av Næringsforeningen før valget.

Klimatiltak

Også hos Boreal og Equinor var teknologiutvikling og klimatiltak tema. Hos Equinor fikk politikerne en orientering om

selskapet planer for norsk sokkel, havvind og transformasjon. Hos Boreal var både bussvei, elektriske busser og ikke minst autonome busser på dagsorden.

Et av budskapene var at regionen har tidenes mulighet til å ta nasjonal og internasjonal ledelse på utvikling og testing av autonome kollektive løsninger.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING
= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

Side om side – for bærekraft: Jakter på pionerer

Er du blant dem som lurar på hva ordet bærekraft egentlig betyr – og innebærer? I så fall kan kanskje Vidar Magnussen bidra til både inspirasjon og forståelse når bærekraftkonferansen «Pioner» arrangeres for første gang i høst.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

For de som har fulgt Vidar Magnussen i den populære NRK-serien «Side om side», kan rollefiguren Jonas Kvåle fremstå lettere forvirret, men også kreativt inspirerende. I så måte er det ikke helt unaturlig at nettopp Magnussen skal lede den første bærekraftkonferansen som arrangeres 14. november i regi av Næringsforeningen, Sparebanken Vest og Stavanger kommune.

– Målet er å få med oss både bedriftsledere, de som skal ha ansvar for bærekraft i bedriftene og andre interesserte. Skal vi få til noe som monner, må mange ha lyst til å gjøre noe sammen. Når snøballen først begynner å rulle, gir det inspirasjon til nye ting. Vi ønsker å løfte frem gode eksempler, og «Pioner» skal absolutt ikke være en pekefingerkonferanse, sier Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

Dagligtale

Ordet bærekraft har i løpet av de siste årene blitt dagligtale i det norske språket. Ordet brukes om det meste, men skaper likevel forvirring. Begrepet brukes i forbindelse med utvikling, og da i form av en utvikling som skal tilfredsstille kravene dagens generasjon har, men uten at man reduserer mulighetene for kommende generasjoner å dekke sine behov. Det kan dreie seg både om økonomiske, sosiale og miljømessige forhold – i praksis som oftest om ressursutnyttelse, klima og forbruk.

– Bakteppet for konferansen er som følger:



Skal vi nå nullutslipps-målene, må også næringslivet ta sin del. Det ønsker vi å jobbe sammen med bedriftene om. Målet med konferansen er å se på hva

Inger Tone Ødegård er strategisjef i Næringsforeningen.

vi kan bidra med som region for å opprettholde levestandarden og samtidig finne ny teknologi og nye produksjonsformer. De fleste vet at vi må bruke mindre og forstår viktigheten av å redusere vårt forbruk. Dette handler om hva du og jeg kan gjøre og å skape en bevissthet rundt det, men også hvordan vår region kan være i førersetet. Vi skal se etter ny teknologi og nye produkter som setter en fremtidig agenda. Det mener vi regionen har gode muligheter for – fordi vi besitter høy og god kompetanse, sier Ødegård.

Vil gå foran

Navnet Pioner er valgt nettopp for å vise at regionen går foran, og gjør noe som er unikt.

– Det pågår mange gode insentiv i regionen for tiden, også med tanke på mulighetsrom innenfor teknologi. Ett av flere mål er eksempelvis å redusere svin, både innenfor mat og bygg- og anlegg, sier Ødegård.

Hun mener velstandsutviklingen har medført at mange av oss har mistet det naturlige verdigrunnlaget i å ta vare på ting. Det gjelder både for forbrukere og i næringslivet.

– Det ligger en symbolikk i å starte med de enkle tingene. Når det gjelder bærekraft skal vi kanskje ikke mer enn femti år tilbake i tid hvor resirkulering var en dyd av nødvendighet.

Konferansen i november blir på mange måter en form for kick off, og skal fungere både praktisk og motiverende. Vi ønsker at alle de som går ut av konferansen vil være opptatt av å se på hva man kan gjøre og i hvilken rekkefølge i egen bedrift.

Andre virkemidler

Bærekraftkonferansen vil med andre ord være knyttet til vårt levesett – både som forbrukere og næringsaktører.

– Som næringsforening er vi opptatt av at både bedrifter og ansatte skal opprettholde den velferden vi har opparbeidet gjennom mange år. Men vi må kanskje bruke andre virkemidler. Vi må få næringslivet med på laget for å se hvilke muligheter som finnes, og hvordan man kan bruke den også som en forretningsmulighet. Det er ingen tvil om at helt andre utslippsmål vil påvirke både kjøpemønster, transport og andre ting i tiden fremover.



Vidar Magnussen blir konferansier for bærekraftkonferansen «Pioner».

Vil hjelpe bedriftene ut i



Seniorrådgiver i Innovasjon Norge Rogaland, Bente Rød Eide, har bistått mange av de lokale bedriftene inn mot de internasjonale programmene.

Flere regionale bedrifter har deltatt i Innovasjon Norges internasjonale programmer. Flere ønskes velkommen til å ta steget ut i verden.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

I høst skal to regionale bedrifter delta på Tech Incubator (TINC) i Silicon Valley, et fire ukers intensivt program innen tech og software, mens i vår deltok to selskaper på Entrepreneurial Marketing New York (EMNY).

– Bedrifter fra Rogaland har blitt flinkere de siste årene til å bli med på internasjonale programmer som dette. Å bygge opp et nettverk er alfa og omega og kanskje spesielt viktig for vår region. Vi er kjempeflinke til å bruke nettverket vårt her hjemme, men kanskje ikke like flinke til å få til det samme

internasjonalt, sier Bente Rød Eide.

Hun er seniorrådgiver i Innovasjon Norge Rogaland, og er én av tre rådgivere som har vært spesielt knyttet mot de internasjonale kompetanseprogrammene. Den regionale deltakelsen har gitt resultater. BI Builders har allerede etablert et firma i New York og i september regner man med at kontoret blir operativt. Et stort steg for et relativt lite firma på Forus.

– EMNY-programmet i regi av Innovasjon Norge var gull verd for oss, og

ga oss både faglige råd, innspill og ikke minst et nettverk i USA. Men som deltaker er du nødt til å være villig til å investere selv i programmet. Ingenting kommer gratis, verken i tid eller penger, sier Jarle Soland, administrerende direktør i BI Builders.

Nordisk

Soland møtte Bente Rød Eide i Innovasjon Norge ved en tilfeldighet rett før programmets oppstart i vår. Der fikk hun høre om planene for bedriften, og tenkte det

verden



Innovasjon Norges internasjonale programmer

Entrepreneurial Marketing New York (EMNY)

Intensivt kompetanseprogram for oppstartbedrifter som har fått aksept i markedet, hentet inn nok kapital, og er klare for å satse og vokse i nye markeder. Målet med programmet er å gjøre deltakerne og bedriften rigget for vekst, og at de skal sitte igjen med konkrete og relevante mål for bedriften.

Tech City Executive Accelerator (TEA)

Rettet mot teknologibaserte vekstselskaper innen AI (kunstig intelligens) og IoT (tingenes internett) som har utviklet et produkt eller konsept med stort internasjonalt markedspotensial. Deltakerne blir utfordret av eksperter på businessmodulering og pitching, og får møte investorer, potensielle kunder og samarbeidspartnere.

Tech Incubator (TINC)

Rettet mot teknologibaserte oppstartsselskaper som har testet sine løsninger i hjemmemarkedet, kan vise til gode resultater og er klare for å lære om internasjonal skalering. Deltakerne vil bli utfordret av noen av USAs fremste eksperter på kommersialisering av teknologi, møte investorer, potensielle kunder og samarbeidspartnere. Selskapet må ha et produkt (minimum MP eller prototype), grunnleggende likviditet på plass og muligheten til å tilbringe fire uker i Silicon Valley.

ville passe perfekt for EMNY-programmet, som egentlig var fullsatt. Men BI Builders fikk plass, og gjennomførte programmet.

– Kombinasjonen av et godt etablert selskap i det norske markedet og med en klar plan om å etablere seg i USA eller et annet land var spennende. Jeg så at det kunne være mye å hente for dem gjennom programmet, sier seniorrådgiveren.

Må man tenke internasjonalt tidligere for å kunne lykkes?

– Ja, det mener jeg, men tidspunktet er nok litt avhengig av bransje. Jeg jobber mye med tech og programvare, og Norge er et lite land. Mange tenker nok litt for smått i starten, og lager ikke løsninger som enkelt kan oppskaleres. Et godt råd er å heller være litt ambisiøs, forklarer Eide.

Selv om internasjonalisering er i vinden som aldri før, er ikke alle programmene

fullt egnet til enhver tid. Programmene er heller ikke helt norske, og bedrifter fra hele Norden deltar. Dermed blir det også kompetanseutveksling mellom de nordiske landene og konkurranse om hvem som får bli med.

– De beste kandidatene får bli med, uavhengig av hvilket land de kommer fra. Vi har en del å lære fra de andre nordiske landene også. Svenskene er for eksempel ofte bedre enn oss på salgsbiten, mener Eide.

Viktige ordninger

Internasjonale programmer har blitt mer populært de siste årene, i takt med flere oppstartsbidrifter og en internasjonal tankegang. Noen bransjer går ut i verden med en gang, mens andre begynner i litt mindre skala i hjemmemarkedet.

«Mange tror at bare de får produktet ut, så går det av seg selv. Så enkelt er det dessverre ikke, det ligger mye hardt arbeid bak internasjonale suksesser.»

Bente Rød Eide

– Startup-miljøene har fått mer fokus, blitt større, mer profesjonelle og har flere rådgivere. Dermed har hele miljøet utviklet seg, og spesielt innen IT og programvare, går mange globalt med en gang, sier rådgiveren.

– Hvorfor har det blitt mer fokus på dette?

– Jeg tror for vår del at det har noe med Innovasjon Norges synlighet. Vi har blitt flinkere til å selge det inn, og det ligger helt fremme i hodet hos oss. Alle går ikke inn på nettsidene og leser fra A til Å, og kjenner alle ordningene og programmene våre. Gründerne i dag har bedre opplæring og ikke minst fokus på internasjonalisering. Vår rolle er også å koble de riktige folkene. Vi har flere økonomiske ordninger, men kompetanse- og nettverksprogrammer er vel så viktig for mange i denne fasen, mener hun.

Ambisiøse

En av de største fellene norske gründere går i, er ifølge seniorrådgiveren at de blir for produktorienterte. Ute i verden er konkurransen knallhard, og ingenting selger seg selv.

– Mange tror at bare de får produktet ut, så går det av seg selv. Så enkelt er det dessverre ikke, det ligger mye hardt arbeid bak internasjonale suksesser, sier hun.

Deltakende bedrifter har gitt gode tilbakemeldinger på programmene, og selv om ikke alle har kommet seg ut i verden, har det gitt verdifull læring som kan brukes på et senere tidspunkt.

– De aller fleste sier de har lært veldig mye, og bruker sitt nye nettverk aktivt. Enkelte er veldig ambisiøse, mens andre må vi lete etter og gjerne utfordre litt. De fleste har heldigvis ambisjoner om å gå internasjonalt en gang i fremtiden, men noen har kanskje et litt for langt tidsperspektiv, sier hun.

First we take Forus, then we

Forus-bedriften BI Builders tar sats og etablerer kontor i New York. Gjennom Innovasjon Norges EMNY-program har de fått verdifull hjelp på veien til den amerikanske storbyen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Bygningene i Kanalsletta er kanskje høye etter rogalandsk standard, men de kan ikke måle seg med skyskraperne på Manhattan. I syvende etasje holder BI Builders til, en programvarebedrift som ble startet i 2011. Etter jevn årlig vekst besluttet de i sommer å åpne kontor i selveste New York for å sikre seg andeler av det amerikanske markedet.

– Nå synes vi jo det er litt kult at vi skal eksportere en software fra Stavanger til New York. Det går som regel den andre veien, sier Kurt S. Helland, arbeidende styreleder i BI Builders.

Men nå er selskapet etablert, forretningsplanene får siste finpuss, og Henning Hummervoll, som skal lede kontoret, har pakket flyttelasset. Nå gjenstår det noen praktiske detaljer, som blant annet visum, før selskapet er skikkelig i gang i USA. I Norge har selskapet hatt suksess siden oppstarten og har flere solide og fornøyde kunder.

– Vår teknologi sparer kundene for mye tid og penger, og gir dem mer forutsigbarhet. Men vi kan ikke komme til USA og selge funksjonalitet og produktet i seg selv. Vi må vise til noe mer, vi må ha et verdibudskap i tillegg, sier Jarle Soland.

BI Builders AS

- Etablert i 2011
- Utviklet programvaren Xpert BI innenfor datavarehus automasjon. I tillegg tilbys rådgivning, implementering, teknisk ekspertise og support relatert til Xpert BI.
- Sterk vekst gjennom dobling av omsetning fra 2017 til 2018, og forventer en ytterligere dobling i 2019
- Fra 2017 har antall ansatte vokst fra 10 til 40.
- Internasjonalt arbeidsmiljø med ansatte fra seks forskjellige nasjoner, men alle snakker norsk.
- Lokalisert i Stavanger, Oslo og New York
- Microsoft Gold Partner og Gaselle bedrift gjennom flere år

God hjelp

Han er administrerende direktør og har vært med siden starten. Produktet det er snakk om er Xpert BI. Kort fortalt er det en programvareløsning som systematiserer, tilgjengeliggjør og sikrer store og kompliserte data fra en rekke ulike datakilder, som kanskje ikke snakker samme språk i utgangspunktet. Prosesser som tidligere måtte utføres gjennom tidkrevende og kostbar manuell koding, løses nå av programvare. De samme dataene kan derfor enkelt hentes ut eller presenteres i ulike rapporter.

– Vi mener vår programvare er relativt unik og store bedrifter har gitt oss gode tilbakemeldinger i Norge. Nå skal vi ta en posisjon i det internasjonale markedet ved hjelp av Innovasjon Norge og EMNY-programmet, sier Soland.

Entrepreneurial Marketing New York (EMNY) er et intensivt kompetanseprogram for oppstartbedrifter som har fått aksept i markedet, hentet inn nok kapital, og er klare for å satse og vokse i nye markeder. Målet med programmet er å gjøre deltakerne og bedriften rigget for vekst, og at de skal sitte igjen med konkrete og relevante mål for bedriften.

– Programmet har vært til uvurderlig hjelp for oss i beslutningsfasen. Både at vi har fått tilgang på gode mentorer, men også et nettverk vi kan benytte oss av, sier styreleder Helland.

Må investere

God veiledning til tross, det er nå det harde arbeidet begynner, og det ligger på på BI Builders skuldre. Man kan få mange gode råd og innspill, men det er hvordan man forvalter disse rådene og innspillene som til syvende og sist betyr noe.

– Hvor mye man har igjen for programmet avhenger av hvordan man selv investerer tid både under og etter programmet. Å tilbringe to intense uker i New York er kjekt, men skal du få noe igjen må du sette av tid, forklarer Soland.

EMNY-programmet har naturlig nok fokus på New York, men for Stavanger-bedriften kan også andre byer i USA bli viktige. Deres relasjon til olje- og gassnæringen gjør også Houston interessant.

– For oss som kommer fra olje og gass fra Stavanger er det naturlig å tenke Houston. Selv om vi starter i New York vil



vi ha en del aktiviteter i Houston med god støtte fra Norge og sammen med relasjoner vi allerede har i området, sier Soland.

Nye muligheter

Forretningsutvikler Hummervoll, som om noen ukers tid er på vei over Atlanterhavet, har erfaring fra samme område fra tidligere og kjenner BI Builders fra innsiden. Han tror også det ligger mye hardt arbeid i vente når arbeidsdagene starter i USA.

– Her i regionen er vi godt vant med at alle de store oljeselskapene ligger ti minutter unna og det er bare å avtale en lunsj. I USA må du kanskje bruke en dag og en overnatting på et kundemøte, og aller helst vil de bare ha en visning over videokonferanse først, forklarer han.

Derfor har de gjennom kompetanseprogrammet gått gjennom faktorer utenom den rene etableringen av kontoret som salgsapproach og pitch. Altså

take Manhattan



Henning Hummervoll, Jarle Soland og Kurt S. Helland har alle vært med som representanter for BI Builders i kompetanseprogrammet Entrepreneurial Marketing New York (EMNY).

hvordan man best mulig selger seg inn til nye og potensielle kunder.

– Våre salgsargumenter har fungert godt for oss i Norge, men amerikanerne er mye mer direkte. Alle sier jo de er mer effektive og at det vil gå kjappere med denne løsningen. Men vi må fokusere på det som gjør oss unike og hvorfor vi gir merverdi til kundene, sier Soland og fortsetter:

– For oss handler det om å bruke historiene vi har fra Norge. Vi har for eksempel ikke mistet en kunde siden oppstarten og har kun gode referanser. Dette er de opptatt av i det amerikanske markedet, og noe vi ikke har spilt nok på enda, forklarer han.

Valgte å satse

Kompetanseprogrammet BI Builders har vært en del av er ikke ferdig. Det neste

«Litt kult at vi skal eksportere en software fra Stavanger til New York. Det går som regel den andre veien.»

Kurt S. Helland

halve året vil de være i kontinuerlig kontakt med Innovasjon Norge om utviklingen for bedriften og satsingen i USA. Gjennom sin coach vil de få oppfølging og tilbakemeldinger på resultatene.

– For vår del vil det gi oss en pekepinn på om vi har rett fokus, og hvordan vi ligger an målt mot de KPI'er vi har satt opp, forklarer Hummervoll.

Selv om BI Builders besluttet å åpne et

kontor i New York etter EMNY-deltakelsen, kunne konklusjonen vært det motsatte med like mye læring for både bedriften og Innovasjon Norge.

– Konklusjonen kunne jo vært at vi valgte å ikke satse fordi den nye innsikten viste at det ikke var noe for oss, sier Jarle Soland før styreleder Helland avslutter:

– Men vi fikk heller bekreftet at dette passet oss godt. Så nå gir vi gass.

Vil ha med næringslivet for



Årets TV-aksjon skal blant annet bidra til å løfte fram kvinner i Rwanda.

Kvinner i noen av verdens mest sårbare områder skal få muligheten til å skape sin egen arbeidsplass og sin egen inntekt. Tradisjonen tro deltar næringslivet som aldri før. I fjor ble det samlet inn over 5,4 millioner kroner fra i underkant av 900 bedrifter i Rogaland.

TEKST: EGIL HOLLUND

Ulikhetene i verden er enorme, og det er som oftest kvinner og barn som rammes hardest. Et bidrag fra din bedrift kan føre til en avgjørende forskjell.

– FNs bærekraftsmål nummer én er å utrydde ekstrem fattigdom innen 2030. Det betyr at den økonomiske veksten må fordeles jevnere blant land og befolkning. Bærekraftige jobber må skapes, og det må gis like muligheter til alle. Det er derfor viktig at kvinner får muligheten til å bidra med egen inntekt. Likestilling er ikke bare et mål i seg selv, men en effektiv fattigdomsbekjempelse, sier fylkesaksjonsleder i Rogaland, Jorunn Braathen Eia.

– Vi ønsker at lokale bedrifter og organisasjoner skal bli med og løfte kvinner i verdens mest sårbare områder. Ingen er for små og ingen er for store. Sjekk blimed.

no og se hva du kan bidra med. Årets TV-aksjon angår oss alle, sier hun.

Begrenser mulighetene

I utviklingsland er bare én av ti landeiere kvinner, og 104 land har fremdeles lover som forbyr kvinner å ta enkelte jobber. Sosiale normer i mange land begrenser mulighetene kvinner og unge jenter har. Årets TV-aksjon skal gjøre noe med dette. Kvinner skal får mulighet til å skape et bedre liv for seg selv og sin familie.

Med pengene fra årets TV-aksjon skal CARE gi 400.000 kvinner opplæring i å starte egen bedrift, få egen inntekt, mulighet til å spare og låne penger, rett til å bestemme over egen kropp, og til å delta og bli hørt i politikken og i lokalsamfunnet. Dette gir ringvirkninger for mer enn 1,5 millioner mennesker i noen av verdens mest fattige land.

TV-aksjonsmidlene går til CAREs arbeid i ni land: Niger, Mali, Den

demokratiske republikken Kongo, Burundi, Rwanda, Myanmar, Afghanistan, Jordan og Palestina.

Tre tiltak

Det er spesielt tre tiltak det vil fokuseres på:

- Hennes penger – hennes muligheter. Unge kvinner skal få mulighet til å skape sin egen arbeidsplass og sin egen inntekt. Mer enn 400.000 kvinner skal få mulighet til å bli med i en spare-og lånegruppe, og CARE skal gi kvinner opplæring i å lede gruppene. Kvinnene skal få tilgang til banktjenester, og skal løftes fram som entreprenører.
- Hennes kropp – hennes valg. Kvinner skal ha rett til å bestemme over sin egen kropp, til å si ja og nei. De skal få opplæring i seksuell helse og mødrehelse. CARE jobber for at kvinner skal ha kunnskap og mulighet til å bestemme om og når de ønsker barn,

å løfte i flokk

«Vi ønsker at lokale bedrifter og organisasjoner skal bli med og løfte kvinner i verdens mest sårbare områder.»

Jorunn Braathen Eia

– Likestilling er ikke bare et mål i seg selv, men en effektiv fattigdomsbekjempelse, sier fylkesaksjonsleder i Rogaland, Jorunn Braathen Eia.



TV-aksjonsmidlene i år går til CARES arbeid i ni land: Niger, Mali, Den demokratiske republikken Kongo, Burundi, Rwanda, Myanmar, Afghanistan, Jordan og Palestina.



og hvor mange barn de ønsker. De skal ha tilgang på gode helsetjenester ved graviditet, fødsel, og som nybakte mødre. Et viktig tiltak er også å engasjere over 10.000 menn for å få slutt på vold mot kvinner.

- Hennes drømmer – hennes stemme. Kvinner skal få sin stemme hørt, og delta i beslutninger som angår dem selv. De skal få opplæring i politisk lederskap, og i

deltakelse og lederskap i arbeidslivet og i lokalsamfunnet.

Vil du og din bedrift bidra til at kvinner i utviklingsland skal få muligheten til å skape sine egne arbeidsplasser? Engasjer deg! Sjekk blimed.no og registrer deg som bidragsyter.

Tradisjonen tro deltar næringslivet i Rogaland i TV-aksjonen. Dugnadsånden er på topp når næringslivsaktører, ordførere

og gode ambassadører samles onsdag 16. oktober i Stavanger Konserthus, i Sjøfartsdirektoratet i Haugesund og på rådhuset i Egersund for å ringe rundt til sine nettverk for å samle inn penger til årets TV-aksjon.

Nærmere 150 ringere er med på næringslivsdugnaden denne dagen. Målet er at de fleste bedrifter i alle 26 kommuner i Rogaland skal bli oppringt.

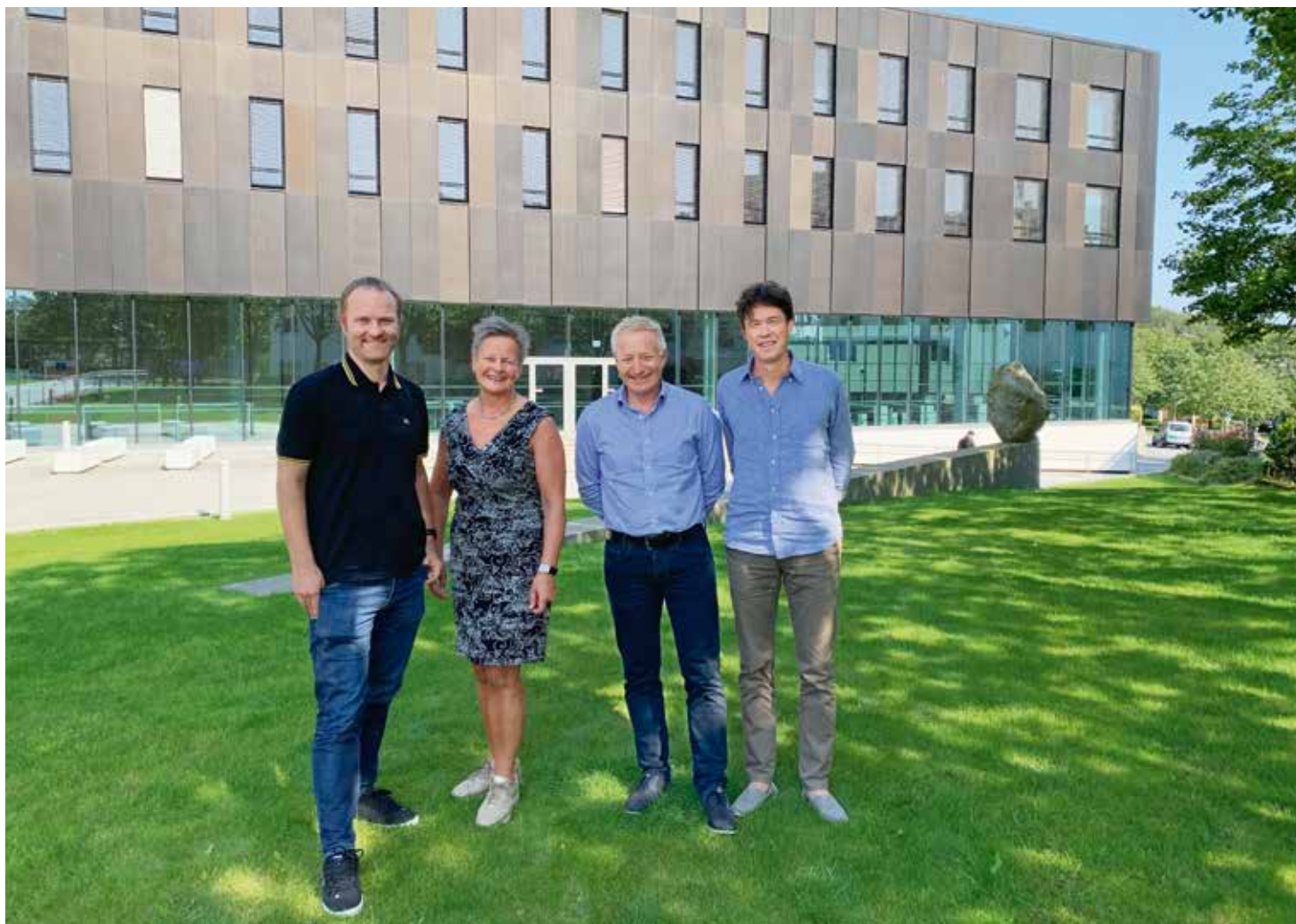
Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

**ER DIN SENSITIVE
INFORMASJON I
TRYGGE HENDER?**

Kontakt: hei@fretex.no // Telefon: 23 68 11 70



Prorektor Rune Dahl Fitjar ved Handelshøgskolen UiS, strategidirektør Inger Tone Ødegård og administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen og dekan Ola Kvaløy ved Handelshøgskolen UiS, inviterer til «Børs og fakultet».

Børs og fakultet – en ny og spennende møteplass

Universitetet i Stavanger og Næringsforeningen inviterer nå til «Børs og fakultet» – en ny konferanseserie der debatt om viktige samfunnsendringer som vil påvirke framtiden til næringslivet skal debatteres og utfordres.

AV EGIL HOLLUND

– Vi etablerer «Børs og fakultet» for å peke på utfordringene og for å sikre at både bedrifter og academia er i forkant i utviklingen og gjennom det kan styrke sin konkurransekraft, sier Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

Konferanseserien har premiere 2. oktober. Konseptet er frokostdebatter på morgenkvisten, i Foajeen til Handelshøgskolen

UiS. Videre datoer framover blir 4. desember, 19. februar og 1. april.

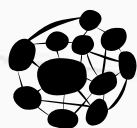
– Samlingene skal ha stor takhøyde, og ikke noe mål om konsensus ved debattens slutt, påpeker Ødegård.

Fokus blir på trender, forskning, økonomi, endring av lovverk og annet, kort sagt; viktige samfunnsendringer som vil få konsekvenser for bedriftene og videre

utvikling. Det vil typisk bli en innleder som bakgrunn for debatt og diskusjon. Noen av temaene vil dreie seg om sosial kompetanse, kunnskapsbaserte strategier, skatt, livslang læring, eldrepolitikk og pensjon.

– Dette er et nytt konsept som vi gleder oss til å komme i gang med. Vi tror det kommer til å bli spennende og annerledes, sier Ødegård.

ARNTZEN DE BESCHE



NÆRINGS
FORENINGEN

DET ÅRLIGE ARBEIDSRETTSSSEMINARET

Arntzen de Besche Advokatfirma har i samarbeid med Næringsforeningen gleden av å invitere til heldags arbeidsrettsseminar torsdag 29. oktober.

TEMA FOR ÅRETS SEMINAR VIL VÆRE:

- Nyheter i rettsutviklingen
- Tilknytningsformer i arbeidslivet, midlertidig ansettelse og innleie
- Virksomhetsoverdragelse, individuelle rettigheter og erververs endringskompetanse
- Oppsigelse begrunnet i arbeidstakers forhold – særlig om interesseavveiningen

Tid: 29. oktober 2019 kl. 09.00-15.00, registrering og kaffe fra kl. 08.30
Sted: Rosenkildehuset, Strandkaian 6, 4005 Stavanger

PÅMELDING OG PROGRAM:

www.naeringsforeningen.no | e-post til: stavanger@adeb.no

Fred skal skape fordragelighet – og litt uro

De som tror at lederen for en uropatrulje automatisk er en urokråke, tar feil. Det ligger på en måte i navnet. Fred Sherling (57) vil heller kjempe for fairplay enn å skape uro i arbeidslivet – ikke minst ute på byggeplassene.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Når Sherling i høst avslutter en lang karriere i politiet og blir prosjektleder for den nye Uropatruljen som etableres i distriktet, er det nettopp rettferdigheten og fairplay han er opptatt av. Rettferdighet for arbeidstakere som blir utnyttet, og fairplay i et marked der mange seriøse bedrifter har måttet se at mindre seriøse og kriminelle aktører har sikret seg oppdrag gjennom å tilby svart arbeidskraft og gi blaffen i de kravene de fleste andre etterlever i et velfungerende arbeidsmarked.

Hovedmålet med Uropatruljen er å jobbe for en seriøs byggenæring med like konkurransevilkår, avdekke arbeidslivskriminalitet og ulovlig byggevirksomhet, og varsle videre om dette. Den skal også jobbe forebyggende og føre statistikk over saker. Det er Næringsforeningens ressursgruppe for håndverkere som sammen med LO Rogaland tok initiativet til å etablere en uropatrulje i Rogaland, og samarbeidsavtalen ble signert tidligere i år. Både fylkeskommunen, Stavanger kommune, laug, organisasjoner og bedrifter støtter prosjektet økonomisk.

– Egntlig liker jeg ikke helt ordet uropatrulje. I Oslo kaller de det fairplay. Det er et bedre ord, internasjonalt og man forstår betydningen. Vi skal forebygge arbeidsmarkeds kriminalitet, og jeg ønsker et samarbeid om å få vekk de useriøse aktørene. Vi har i flere år hatt A-krim, et samarbeid mellom Arbeidstilsynet, NAV, Skatt Vest, Kemneren i Stavanger og Sør-Vest Politidistrikt for å forebygge kriminalitet i arbeidsmarkedet - og må ikke

gå i bedene til hverandre. Heller se på hva A-krim mangler i form av informasjon, muligheter og kontroll. Navnet innebærer kanskje at noen tror vi skal storme inn på byggeplasser. Det skal vi ikke. Men der A-krim senteret må forholde seg til taushetsplikten, kulturer og regelverk fra fem ulike etater og få dem til å jobbe mot et felles mål, vil vi stå friere. Jeg gleder meg, og tror det blir spennende.

Døråpner

Ansvar og engasjement er noe Sherling alltid har utvist. Enten det handler om jobb eller privat. Han er av dem som naturlig ender opp som speiderleder eller fotballtrener når ungene velger fritidsysler. Sherling har selv spilt fotball på lag som sjelden operer med overgangssummer, og idretten har for ham også fungert som døråpner. Ikke minst da han som ung politimann ble sent til Alta for å gjennomføre det obligatoriske pliktåret etter endt politiskole.

– I Alta var fotballen avgjørende for å komme inn i miljøet. Der var det ganske tøft. De gjorde som de ville og hørte i liten grad på politiet. Jeg var ofte alene ute på oppdrag, og du kunne regne med at de ville prøve å kjøre deg ned.

– For en bergenser må det ha vært litt av et kultursjokk?

– Jeg kommer fra Sotra. For en stril var det å være i Alta som å komme hjem. Mye kjekke folk, men de har en litt annen holdning til myndigheter enn mange andre plasser.

Akkurat det har på mange måter blitt et mantra for Fred Sherling. De siste tjue årene har han brukt aktivt for å

Etter mange år i politiet vil Fred Sherling fortsette sitt arbeid med å bekjempe arbeidsmarkeds kriminalitet.



bekjempe de kreftene i arbeidslivet som aldri har tatt verken lover, regler eller forskrifter så nøye, og som også har gitt blaffen i konsekvensene det gir både for arbeidstakere, næringsliv og samfunn. Arbeidsmarkeds kriminaliteten har bredt om seg i takt med en økende velstandsutvikling og har brakt med seg milliarder i skatteunndragelser, organisert kriminalitet, menneskehandel og sosial dumping.

Tilfeldig

At Sherling i det hele tatt havnet i politiet, var i utgangspunktet en tilfeldighet.

– Jeg var i militæret i Nord-Norge og bodde på et rom sammen med sju andre. Den vinteren skulle vi på en øvelse utenfor Harstad, og ingen av oss hadde spesielt lyst. Da vi fikk høre at det var opptaksprøver til politiet i Bergen i samme tidsrom øvelsen skulle finne sted og vi i tillegg ville få dekket reisen, bestemte fem av oss for å søke. Vi slapp ikke helt unna øvelsen, men fikk beskjed underveis at vi kunne spenne på oss skiene og dra mot flyplassen. Alle reiste, alle besto opptaksprøven og valgte å utdanne seg til politi.

Den gang besto polititidningen av ett år som hospitant, ett år på skole, og ett pliktår som aspirant. Sherling valgte lensmannslinjen for på sikre seg at han både fikk jobbe med etterforskning og sivilrettslige saker.

– I byene ble man som regel tredje mann på vognen, ute i distriktene og ved lensmannskontorene fikk man være med på det meste som nyutdannet politimann. Ikke minst lærte man å lede.

Hospiteringssåret tilbrakte han i hjembygden Sotra. Det var ikke spesielt stas når man er ung, kjenner de fleste og kunne påregne å treffe på både skolekamerater og lagspillere fra fotballaget rundt neste sving en lørdag kveld.

– Noe av det første jeg gjorde var å ta førerkortet fra min beste kompis. Han hadde kjørt i 110 km/t i en 60-sone, jeg sto på post og stanset ham. Men det gikk greit. Han bare rullet ned vinduet og ga meg førerkortet.

Stavanger

Etter noen år i Alta – og et kort og selsomt opphold på lensmannskontoret i Hjelmeland i noen måneder – havnet Sherling til slutt i Stavanger. Han fikk en såkalt gråstilling – stillinger som ble opprettet uten at det egentlig var dekning i budsjettet og som ikke var ikke helt uvanlig

i offentlige etater på 1980-tallet.

– Det var flere av oss, men det ordnet seg etterhvert.

Siden den gang har Sherling blitt værende i politiet i Stavanger og i hovedsak jobbet med etterretning og etterforskning. Da verden nærmet seg et nytt årtusen, var Sherling tilknyttet org. krim (seksjonen for organisert kriminalitet) som spaner og etterforsker. Her kom han for alvor i kontakt med såkalte utnyttelsessaker knyttet til menneskehandel.

– Disse sakene ble nok oppfattet som mindre interessante blant kollegaer enn eksempelvis narkotikasaker. Det var også tunge og vanskelige saker, gjerne med internasjonale forgreininger.

Den økonomiske oppturen spesielt denne regionen opplevde på starten av et nytt årtusen, med økte oljepriser, økt velstand, stramt arbeidsmarked og økt arbeidsinnvandring, førte også til andre endringer. Sherling var blant de få som

«Dette tror jeg på og dette kan jeg.»

Fred Sherling

begynte å fatte interesse for et økende svart arbeidsmarked, et marked som stort sett fikk leve i fred.

– Det gled på en måte under radaren. Her hadde man offer som gjerne ikke var bevisst at de var offer og som heller ikke ville samarbeide fordi de ikke hadde noe igjen for det. Etter hvert begynte jeg å arbeide sammen med Skatteetaten og Arbeidstilsynet, og fattet mer og mer interesse for store prosjekter innen bygg og anlegg der mange hadde fått holde på i flere år uten at noen tok tak i dem.

Steinleggerne

Den såkalte steinleggersaken fra 2007 ble en vekker for mange og var også en av de første sakene som fikk stor medieomtale. Unge og fattige britiske menn ble nærmest rekruttert fra gaten i hjemlandet, grovt utnyttet og sendt til blant andre Norge for å jobbe under elendige betingelser.

– Jeg fikk en telefon en dag og ble bedt om å ta hånd om en person om bord på danskebåten som trodde han skulle til England. Jeg tok ham med til kontoret og da begynte saken å rulle. Da startet også formelt samarbeidet med Skatteetaten og Arbeidstilsynet, vi brukte media bevisst i forbindelse med kontroller og dro ut mens arbeidet pågikk. I politiet så ledere som Leif Ove Topnes og Bjørn Vidar Bollestad viktigheten av å drive forebyggende arbeid. De har veldig mye av æren for den

satsingen som også skjedde senere.

– Hvorfor har bekjempelsen av arbeidsmarkeds kriminalitet engasjert deg i så mange år?

– Det var nok Arbeidstilsynet som i utgangspunktet fikk meg interessert i dette. Dette dreier seg ikke bare om en rekke mindre saker, men store organiserte kriminelle nettverk som ingen så på. Jeg ble etter hvert med Arbeidstilsynet på kontroller ute på byggeplasser og opplevde at her var det enda større internasjonale kriminelle miljøer enn det man kunne oppleve i narkotikasaker – miljøer ingen så på. Etter 2007 forsto vi at dette måtte vi organisere bedre.

Det innebar blant annet flere større aksjoner på arbeidsplasser i distriktet. Mange ble avslørt. Fra at de fleste gikk under radaren ble det allerede i 2011 totalt opprettet 124 straffesaker mot arbeidsgivere.

A-krim

Utfordringen var at det tok tid fra saken ble opprettet og til en endelig dom i retten forelå. I løpet av den tiden omorganiserte de kriminelle aktørene seg, opprettet nye selskap, sikret verdiene og gikk i gang på nytt.

– Det var de tanken om A-krim samarbeidet oppsto. Vi så at mange av aktørene drev videre selv om de var under etterforskning, og ønsker i større grad å stanse dem ved å ta fra dem verdiene.

Rogaland er ingen versting innen arbeidsmarkeds kriminalitet, men gode tider gjennom mange år førte til en oppblomstring i aktivitet og oppdragsmengde også for de aktørene innenfor bygg og anlegg som opererer i den grå og svarte sonen.

– De søker honningkrukken. Holdningene til eksempelvis bruk av svart arbeid er ikke noe annerledes her enn andre steder, men man vet ikke alltid hva man skal se etter. Det er det vår jobb å prøve å belyse.

Risiko

For dem som har benyttet seg av svart arbeidskraft for å skifte tak på en privat bolig, har så langt risikoen for å bli ilagt straff vært liten. A-krim – som formelt ble startet i 2015 – har i mindre grad fokusert på konsekvensen for kjøperen, mer å stanse tilbyderer. Det er i ferd med å endre seg.

– Dersom det man gjør ikke får konsekvenser, vil man bare fortsette. Alle saker kan ikke etterforskes, man skal vite at det representerer en risiko å benytte seg av slike tjenester.

– Men bare et fåtall oppdragsgivere er dømt?

– Vi har noen straffesaker på gang nå, men det er ikke mange. A-krim har tre sentrale mål: Minske handlingsrommet for sentrale trusselaktører, påvirke arbeiderne slik at de kan ivareta sine egne rettigheter plikter, og arbeide opp mot kundene slik at

FRED SHERLING

» Alder: 57

» Sivil status. Gift, to barn

» Bosted: Stavanger

» Aktuell: Ny leder for Uropatruljen

de ikke kjøper ulovlige tjenester eller bidrar til kriminalitet. Når enkelte kunder nå straffefølges så er det en bevisst strategi for å synliggjøre at slike handlinger medfører straff og får alvorlige konsekvenser. Men skal man etterforske alle huseiere som kjøper svart, er man på individnivå.

Rik og fattig

– Er det slik at jo rikere man er, jo mer benytter man seg av svart arbeid?

– Det er ikke kartlagt, og jeg tror ikke man vil finne et mønster her. Det avhenger også litt av arbeidet som skal gjøres. Men det er i dag heller ikke lett å vite hvilke aktører som opererer ulovlig i dette markedet. Selv om man har skrevet en kontrakt og får faktura, kan det godt være at arbeiderne underbetales eller skatt og avgifter unndras. Noen av disse selskapene er svært profesjonelle og fremstår som seriøse utad.

– Men hvordan kan da folk flest se forskjell når huset skal pusses opp eller nytt bad skal bygges?

– Vi har utarbeidet en del råd og retningslinjer og bruker også media bevisst, men det er klart at mange ganger er det

nesten umulig å se forskjell. Likevel må man være oppmerksom på at firmaet er registrert, at man har HMS-kort, at det ikke benyttes kontant betaling. Noe kan man gjøre selv.

– Er det private svarte markedet like stort som før?

– Jeg tror ikke det er like mange aktører i privatmarkedet bygg. De små og veldig useriøse selskapene er mer eller mindre borte. Men vi har flere større og mye bedre organiserte selskap og nettverk som også får hjelp av rådgivere og advokater og som bidrar til at saker treneres.

Forventninger

Sherling tilhører den generasjonen politimenn som kan gå av med pensjon ved fylte 57 år. Det er det han nå gjør. Samtidig går han inn i en fulltidsstilling som prosjektleder for det som fortsatt kalles en Uropatrulje og som næringslivet har store forventninger til. De siste årene har han vært næringslivskontakt i Sør-Vest politidistrikt - i tillegg til at han i to perioder har ledet arbeidet i A-krim.

– A-krim kan vise til svært gode resultatet, og har mange muligheter, men også begrensninger. Sanksjonsmulighetene

er ikke så store, og taushetsklæringer begrenser muligheten for deling av informasjon mellom etatene. Regelverket kan også være en utfordring.

– Hvem er de kriminelle på arbeidsmarkedet?

– Kartleggingen viser en jevn fordeling mellom norske og utenlandske borgere. Men mange av de utenlandske har jobbet for norske før, og det er lettere å utnytte utenlandske arbeidere.

Som leder for A-krim disponerte Sherling 28 personer fra ulike etater fordelt på en operativ gruppe og en kunnskapsgruppe. Som prosjektleder for Uropatruljen er han alene, men har en hel næring i ryggen. Her skal han bygge nettverk i samarbeid med fagmiljøene, gjøre dem i stand til å forebygge, informere, observere og iverksette.

– Man har en del muligheter i det private som man mangler i det offentlige. Det kan dreie seg om kontakten med fagmiljøene, med opplæring, innsamling av informasjon og den del forebyggende tiltak. Dette tror jeg på og dette kan jeg. Det er en annen måte å jobbe på, men jeg er overbevist om at det vil ha effekt.

SANDNES SENTRUM - TIL LEIE

O
OVALEN
RÅDHUSPLASSEN

SKREDDERSYDDE LOKALER I RÅDHUSGATA

- FERDIGSTILLES ETTER AVTALE

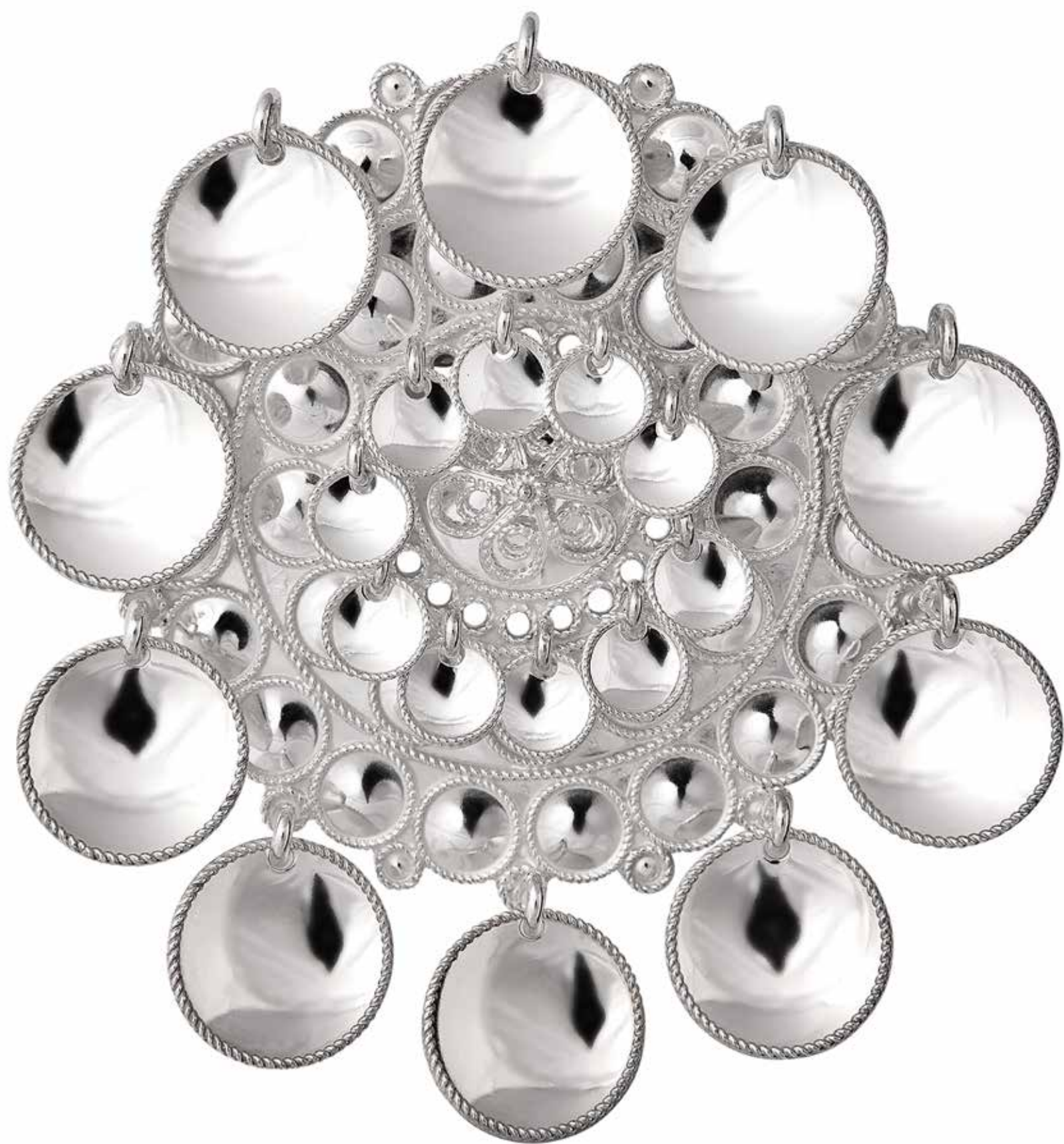
- Fra 100 til 1600 m²
- Lyse moderne lokaler
- Fleksible løsninger
- Grenser til park og sjø
- Fantastisk kollektivtilbud
- Parkering i kjeller



Bli naboer med Sandnes Sparebank og rådhuset i Sandnes nye bydel.
Ta kontakt med megler for visning og mer informasjon;

Thomas J. Middelthon 901 34 575 - thomas.middelthon@colliers.no
Jostein Gjerde 950 84 559 - jostein.gjerde@colliers.no

colliers.no



Bunadssølv

Bunadssølv har blitt laget i generasjoner her i landet. Et av de mest typiske er filigranssølv. Sølvsmiden på Finnøy legger vekt på at bunadssølv skal være utført i tråd med gamle sølvsmedtradisjoner, på samme måte som ved brodering og søm av selve bunaden. Sølv de lager til Rogalandsbunaden er utført i filigransteknikk. Filigran er sammensatt av ordene filum og granum. Dette er latin og betyr tråd og korn. Det vil si at filigran er ordet for arbeider bestående av tråd og kuler i sølv eller gull. Sølvsmiden på Finnøy har egentlig røtter fra Helle i Setesdalen, men har drevet sølvsmie på Finnøy siden 1985. Familiebedriften leverer sølv til ulike typer bunader, men produserer også ulike gaveartikler i sølv.

Lervigs snu-operasjon – vokser stort i utlandet

Fra Hillevåg til verdens største ølfestivaler. Lervig har blitt bryggeriet som høster internasjonal anerkjennelse for sine brygg og som nå eksporterer halvparten av produksjonen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

I tappehallen står det «Vi skal brygge verdens beste øl» på veggen. Teksten har stått der siden Lervig tappet sitt første øl i 2005. I lang tid var det kanskje ganske langt fra sannheten der det nye bryggeriet hadde vanskeligheter med å komme inn på markedet. Etter 2010 har derimot pipa fått en annen lyd. Amerikaneren Mike Murphy kom inn som bryggermester og gjorde Lervig til et internasjonalt anerkjent bryggeri.

– Kanskje er det på grensen til komisk at det står i teksten i tappehallen. I starten ville jo til og med ikke de lokale drikke ølet, så det stemte definitivt ikke. Men nå blir det mer og mer en sannhet, og det er ølets kvalitet vi er her for, forklarer daglig leder Anders Heide Kleinstrup.

Historien vi liker å tenke er den om protestbryggereiet som ble startet da Ringnes besluttet å legge ned Tou Bryggeri på Forus i 2003. Historien om Lervig er derimot helt annerledes enn det som var planen den gang. En av ølnæringens mest anerkjente personer, satte Stavanger, Norge og Lervig på det internasjonale ølkartet.

– Egentlig starter den historien vi er en del av nå, i 2010. Da kom Mike inn som Fugl Føniks. Som redningsmannen. Han har betydd alt for dette bryggeriet, og nå høster vi fruktene av hans arbeid over lang tid, forklarer daglig leder Anders Heide Kleinstrup.

Internasjonalt marked

Selv kom han ikke inn før i 2016, men han har jobbet med Murphy i Danmark tidligere. De siste årene har bryggeriet snudd røde tall til sorte tall og årlig vekst. I 2018 produserte Lervig to millioner liter øl, og i år ligger de foreløpig foran fjorårets tall. Men bransjen er tøff, for både store og små.

– Mange bryggerier klarte ikke å tjene penger i fjor med den fantastiske sommeren de hadde, og gode salgstall. I år har sommeren uteblitt i store deler av landet, så det kan bli et tørt år for mange, sier Kleinstrup.



Å bli et internasjonalt anerkjent bryggeri gir noen plikter. Mike Murphy skulle egentlig vært med på bildet, men må bruke mye av tiden på å representere Lervig i utlandet. Derfor ble hans høyre hånd, Dave Graham og daglig leder Andreas Heide Kleinstrup alene.



«Egentlig starter den historien vi er en del av nå, i 2010. Da kom Mike inn som Fugl Føniks. Som redningsmannen. Han har betydd alt for dette bryggeriet.»

Andreas Heide Kleinstrup

Han er derimot ikke bekymret for Lervig. På gode måneder eksporteres 60 prosent av produksjonen. I land som England, Tyskland, Danmark og Italia er Lervig populære og tar en stadig større markedsandel. 2019 ser ut til å bli et bedre år enn 2018, dersom trenden fortsetter.

– I snitt eksporterer vi vel halvparten, og så går siste halvdel til det norske markedet. Men vi har ansatt fire personer i ulike land nå for å være merkeambassadører for oss. Nå har vi slike ambassadører i England, Tyskland, Sveits og Kina, sier den daglige lederen og fortsetter:

– Italia var det første landet Lucky Jack ble eksportert til, og der er det egen merkevare som blant annet sponser motorsport og streetbasketball. Faktisk heter et streetbasket-lag Lucky Jack, sier Kleinstrup og smiler.

Tunggrodd system

Så er også en by som for eksempel Hamburg et like stort marked som hele Norge. Viktigheten av å ha internasjonal suksess kan ikke undervurderes. Nå farter de ansatte rundt hele verden på ølfestivaler for å selge seg inn på nye markeder. I september går turen både til Toronto og Tokyo. 7. september vil dessuten 115 spanske barer kun servere Lervig-øl en hel kveld.

– Da skal vi ha en såkalt «tap takeover». Kun vårt øl på så mange barer i hele Spania. Vi regner med å selge 600 fat med øl på

en sånn kveld. Det er helt vilt, medgir Kleinstrup.

Den internasjonale suksessen har derimot ikke vært helt slik det var tenkt. Men særnorske regler og systemer gjør at det både blir enklere og mer lukrativt for Lervig å sende sine produkter ut i den store verden, kontra å selge dem nasjonalt i Norge. Med tre-fire nye produkter hver eneste måned, har det norske systemet tungt for å holde tritt med utviklingen. Vinmonopolet som har ansvaret for salg av øl med høyere alkoholprosent enn 4,7 - tar tre måneder før et produkt kommer inn i systemet. For mange produkter er det altfor tregt.

– Øl er ferskvare. Vi produserer og lagrer på kjøøl, men mange produkter må drikkes innen tre måneder. Da er det for sent for det norske markedet, sukker han oppgitt.

Innovative

Problemstillingen har nemlig vært en nøtt å knekke. Fra Lervigs bryggere tar det to uker fra en idé om nytt øl til produktet er leveringsklart med etikett og det hele. Da kan det ta to og en halv måned til det kan selges i Norge. På den samme tiden har kanskje utenlandske kjøpere kjøpt opp hele lageret, og de norske kundene står tomhendt tilbake.

– Faktisk har vi flere eksempler på nordmenn som bestiller øl tilbake fra England og Danmark, også til Stavanger.

Istedenfor å kunne kjøpe produktene våre lokalt, må vi altså eksportere dem, og så må våre kunder importere tilbake til Norge, forklarer han.

Kleinstrup og hans team har derfor brukt mye tid, penger og energi på å «fintune» organisasjonen og få mest mulig ut av både produksjons- og administrasjonsleddet. Unødvendige ledd er kuttet ut, fokus er flyttet tilbake til to ting: Å produsere og selge øl. Verken mer eller mindre. Nå er logistikk og distribusjon overtatt av Tine og Lervig-organisasjonen jobber effektivt når nye produkter skal testes, produseres og markedsføres. De som brygger ølet skal i mest mulig grad få konsentrere seg om det de er best til - prøve å lage verdens beste øl.

– Før måtte en brygger kanskje gå til en markedsavdeling, opplyse om ingredienser, spør om mange ville kjøpe en sånn type øl, deretter ble det mye brainstorming rundt navn - og tiden gikk. Nå har vi en grafisk designer som har arbeidet med øl og bryggerier tidligere. Hun jobber i samme tempo som de innovative bryggerne, forklarer han.

Besøkssenter

Med den internasjonale suksessen kommer også spørsmål om samarbeid, omvisninger og ølsmaking. I to dager var New York-bryggeriet Finbeck på besøk for å brygge øl sammen med Lervig, mens Mike Murphy rett etterpå reiste til Manchester for å gjøre det samme med et lokalt bryggeri der. Men besøk av turister eller lokale kan forstyrre produksjonen, så til våren åpner Lervig sin neste satsning – et blendery i Ledaal Park, den gamle Hermetikkfagskolen på Eiganes. Her skal det lagres og blendes ulike varianter øl, være ølsmaking og utsalg.

– Litt avhengig av ombyggingen, men vi håper å åpne i mai 2020. Dette blir en ny attraksjon for både lokale ølkjennere og turister. Vi kaller det et «flagship venue» - et sted der vi skal få vise oss frem fra vår beste side, sier den danske sjefen.

LERVIG AS

- » Etablert: 2003
- » Daglig leder: Andreas Heide Kleinstrup
- » Forretningsområde: Bryggeri
- » Lokalisering: Stavanger
- » Omsetning: 64 millioner NOK
- » Antall ansatte: 32
- » Internett: www.lervig.no



Den nye lagerhallen som nettopp er ferdigstilt gjør at Lervig nå kan produsere og lagre mye mer øl før det blir distribuert av Tine rundt omkring i Norge, eller eksportert til utlandet.

MESSELØSNINGER

En vellykket messe handler om relasjonsbygging og salg, men også om forberedelser, idé, logistikk og deadlines. Det er ingen ulempe å skille seg ut med en funksjonell og god stand. Kanskje til gjenbruk? Kompetansen og løsningen finner du hos oss i Stavanger!



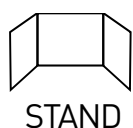
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no

Alene som Rogalands spillutviklermiljø

Rogaland er ikke bevandret med mange aktører i spillindustrien. Det akter Misc Games å gjøre noe med. Deres første spill «Fishing: Barents Sea» har allerede solgt 90.000 kopier totalt. I høst kommer spillet på konsoller, og første kvartal neste år kommer oppfølgeren.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE





MISC COMES

«Disse spillene er ikke eventyr og fantasi, det er realistiske spill om Norges nest største næring. Spillene gir innsikt og kunnskap om viktige naturressurser.»

Gøran Myrland

Lite minner om Hammerfest, sjark og lukten av saltvann innerst i den lange gangen hos MISC Games på Forus. I produksjonsrommet sitter fem personer og programmerer og modellerer spillene de gir ut, og deres første spill er en fiskesimulator der du som spiller har hjemmehavn i Hammerfest. Her begynner man med sjarken "Børge" som man må kjøre ut på fiskefeltene, fiske og selge fisk som igjen gir deg penger til å kjøpe bedre utstyr eller større båter. Alt i realistiske omgivelser utenfor Finnmarks-kysten.

– Idéen oppsto en gang på midten av 90-tallet. Jeg jobbet på en tråler og fikset kapteinens PC. I den forbindelse programmerte jeg et bittelite spill som han kunne spille med piltastene, mens jeg drømte om å en gang i fremtiden lage et realistisk spill som handlet om kommersiell fiske, forklarer Gøran Myrland, daglig leder av Misc Games.

Ny kunnskap

Det skulle vise seg å ta over 20 år før drømmen ble realisert. Selv om Myrland hadde spilt litt, så kunne han lite om spillutvikling. I 2011 tok han prosjektledelse og "leadership in action" på BI og i 2013 fikk han B på bacheloroppgaven i endringsledelse. Da kom selvtilliten tilbake. Da han så at en kopi av et annet spill fikk halvannen million i offentlig støtte, begynte tankene igjen å gå tilbake til tråleren og fisket.

– Hvis de kunne få så mye støtte for en kopi av et annet spill, burde det jo være mulig for oss å få dem med på min idé. Jeg tenkte at jeg kanskje burde få laget fiskespill som jeg hadde drømt om. Dermed begynte jeg å sette meg inn i spillutvikling, sier Myrland.

Først var det å lese seg opp, se videoer på YouTube før kontakten med en spillutviklingscoach ble opprettet. Han hjalp til i prosessen med å finne ut av hvordan

spillet kunne se ut, hva det kunne handle om og ikke minst: Ikke gjøre spillet til et for komplisert prosjekt. Det måtte være realiserbart.

– Jeg så fort at Fishing: Barents Sea ville bli et stort prosjekt, så jeg og min daværende makker Kåre begynte å lage småspill for å få erfaring, sjekke hvordan ting fungerte og hvordan de ble mottatt. På to år laget vi fire spill, og vårt mest populære, Oil Drill, fikk over 100.000 nedlastinger, forklarer han.

Drøm i oppfyllelse

Spillet genererte noe inntekter og innimellom utviklingen av småspillene jobbet Myrland med den store drømmen sin. Han bygget et konsept, laget en versjon som brettspill for å teste på barna sine og fikk dermed tilbakemeldinger på funksjonalitet og hvordan det ble mottatt. Han følte han var inne på rett spor.

– Da ble jeg rådet av en næringsrådgiver til å ta kontakt med iPark, som nå er Validé. De tente også på idéen og i april 2015 ble vi tatt opp som inkubatorbedrift, og vi fikk dermed inn litt mer kapital, sier den daglige lederen.

Planen var å lage en enklere 2D-versjon av spillet. En versjon som kunne være springbrettet til noe større og kanskje gi noen inntekter som kunne brukes til videreutvikling av den store drømmen: Et stort spill i 3D. Men da Validé kom på banen ble veien til drømmen med ett kortere. Fra starten av 2015 var målet klart - spillet skulle utvikles i 3D.

– Mellom mai til august bygget vi en prototype som vi tok med oss til verdens største spillmesse, GamesCom. Vi brukte nesten alle pengene vi hadde for å lage en stand der. På den måten fikk vi litt blest rundt spillet og vi fikk møter med Astragon Entertainment, et tysk videospillforlag som ville møte oss, sier Myrland.

Offentlig støtte

Møtet ble en suksess og i mars 2016 signerte de en publisheravtale med den tyske distributøren. Astragon har flere simulatorspill i porteføljen, blant annet Bus Simulator, Construction Simulator og Farming Simulator. Kontrakten åpnet flere dører, spesielt inn i de maritime næringene. Fangstkontrollsystemene til Scanmar ble implementert i spillet, og etterhvert ble også trålredet Hermes sin båt en del av spillet.



– Med to lisenspartnere på plass var vi plutselig kommet mye lenger og i regi av Norsk Filminstitutt ble vi invitert med til Game Developers Conference i San Francisco, der vi fikk mange gode tilbakemeldinger.

I Norge er det Norsk Filminstitutt som står for nasjonal støtte til spillutvikling, mens film- og mediefond og filmsentre, står for den regionale støtten. Myrland og Misc Games hadde søkt filminstituttet hele fire ganger uten å få napp. Etter at spillet som nå var i 3D ble med til San Francisco, kom de endelig gjennom nåløyet.

– Fra før hadde vi fått det regionale fondet Mediefondet Zefyr med på laget, men nå hadde vi nådd et nasjonalt nivå, forklarer spillutvikleren.

Mangel på kapital

Finansieringen av oppfølgeren har vært en langt enklere affære. Nå har selskapet bevist at de kan levere et godt produkt til kundene, og både flere investorer og støttegivere har kommet til. I juni fikk de

MISC GAMES AS

- » Etablert: 2015
- » Daglig leder: Gøran Myrland
- » Forretningsområde: Spillutvikling
- » Omsetning: 3,6 millioner NOK
- » Internett: miscgames.no



Slik ser det ut når Misc Games har forsøkt å gjenskape fiskeindustrien gjennom dataspill.

300.000 kroner av Filmkraft Rogaland for utviklingen av Fishing North Atlantic. Et spill som er fullfinansiert og der Astragon tok halvparten av utviklingskostnadene. Likevel er tilgangen til kapital noe av det vanskeligste med å utvikle spill.

– Dessverre er det lite kunnskap om spillindustrien blant norske investorer. Vi må skolere dem og fortelle dem hvor stor denne industrien faktisk er, og hvor stort potensiale det ligger her. Samtidig har vi fått god hjelp av for eksempel Validé og Zefyr, sier Myrland.

Selv om kapitalen skulle bli lettere tilgjengelig er ikke det eneste skjær i sjøen for fiskesimulatorene fra Misc Games. Få driver med spillutvikling i Rogaland, og kompetansen må dermed hentes utenfra. I dag er de fem ansatte, men den sjettede starter 1. oktober.

– Vi bruker også tre frilansere i Sverige,

Tyskland og på Kypros. På sikt håper vi å bygge et større spillmiljø rundt oss her, samtidig som vi drømmer om at andre studio også kan etablere seg her. Da kan vi samarbeide og jobbe sammen om store ting, sier han.

Nisje

Spillutviklingsmiljøene er langt større på det sentrale østlandet og i Bergen. I Oslo har Funcom millioner av spillere, mens Dirty Bit og Rain Games er store i Bergen, i tillegg har du et game collective både på Hamar og i Trondheim. For nisjespillene til Misc Games er det nok langt til antallet spillere kommer dit.

– Vi har funnet en nisje vi er først og best i, og vi har en femårsplan vi jobber ut fra. Neste år starter vi med å utvikle en flerspillerversjon, slik at folk kan fiske med vennene sine, noe som er

den funksjonaliteten spillerne våre har ønsket seg mest, men vi skal være tro mot konseptet vårt, sier han.

I mellomtiden vil det nok også komme konkurrenter. Den populære tv-serien "Deadliest Catch" kommer med eget spill der man skal fiske etter krabbe i de tøffe omgivelsene fra tv-serien. Likevel frykter ikke Misc Games konkurransen nevneverdig.

– Vårt spill er større og med langt flere muligheter. I Fishing: North Atlantic kan man for eksempel fiske hummer og snøkrabbe, eller fiske med harpun og dypvannslinje. Som spiller kan du også rigge båtene til ulike typer fiskeredsaker, mener han før han avslutter:

– Vårt spill er ikke eventyr og fantasi, det er realistiske spill om Norges nest største næring. Spillene gir innsikt og kunnskap om viktige naturressurser.



Om enhjørninger og ski-VM

AV CHRISTIAN RANGEN • Investor, serie-gründer, rådgiver

Jeg var nylig invitert til Halden for å holde foredrag om enhjørninger, entreprenørskap hotspots og utvikling av nye vekstbedrifter. Den spennende samtalen som fulgte med nærmere 300 deltakere gav mange refleksjoner på hvordan Norge er langt bak våre naboland på utvikling av nye vekstbedrifter.

Hovedtema i Halden var såkalte enhjørninger. En enhjørning er en ung vekstbedrift, verdsatt til \$1BN, eller 9MRD kroner, i siste runde med kapitalinnhenting. Selskapet trenger ikke være lønnsomt, det er prisen investorer i siste handel er villige til å bli med på.

Med en slik prising, vil selskapet gjerne få inn mange hundre millioner i ny egenkapital, eller såkalt vekstkapi tal. Det er ikke alltid synonymt med suksess, men det gir et solid fortrinn da selskapet kan ansette flere og vokse raskere.

I verden er det nå 390 slike enhjørninger. De fleste i Kina og USA, men man finner også enhjørninger i land som Frankrike, Columbia, Sveits og Sverige. I Norge har man enda ikke en eneste en. (med en litt annen definisjon, vil man kunne argumentere for at det finnes to, som har blitt solgt ut, men det er ikke i tråd med allmenn definisjon av enhjørninger).

Kompetanse

De siste årene har jeg hatt gleden av å jobbe i såkalte innovasjons øko-system verden over. Det som slår meg, når jeg kommer hjem igjen, er at vi snakker mye om behovet for kapital, vekstkapi tal og investorer. Men vi snakker lite om kompetansen som ligger bak denne kapitalen. Min erfaring de siste årene er at vi må jobbe strategisk for å utvikle riktig kompetanse – på alle sider av bordet. Dette betyr hos investorer, hos gründerne, hos engelinvestorer, hos styremedlemmer, hos bankene, hos bedriftene, i det offentlige og innovasjonsselskapene. Mange snakker om «kapital», men kun et fåtall har reelt sett kompetansen til å løfte denne kapitalen.

Over de siste ni måneder har vi kjørt

hundrevis av mennesker gjennom Scale Up! - en avansert læringssimulator for vekst i unge vekstbedrifter. Deltakerne har inkludert erfarne styremedlemmer, serie-gründere, akademikere, klyngeledere, investorer, næringslivstopper og såkalte «mentorer». Konklusjon? Kun et fåtall av disse klarer å gjøre de riktige valgene, utvikle en vekststrategi og sikre investorkapital til å realisere denne. Med et visst hjertesukk må vi erkjenne at kun et ytterst lavt antall av deltakerne har den minimumskompetansen som må til for å sikre tidlig vekstkapi tal til nye bedrifter. Det er en utfordring som er større enn en enkelt bedrift eller ett enkelt styre. Det er en systemsvikt og handler om hvordan vi bygger et nytt norsk næringsliv sammen.

På veien mot 20MRD

Her lokalt kom det nylig en gladnyhet, hvor statsministeren kunne annonsere nye 700 million til Nysnø Klimainvesteringer. Dette gjør samlet forvaltningskapi tal til 1,4MRD, eller 7% av målet på 20MRD. Nysnø kommer til å investere disse midlene på en klok og forsvarlig måte, til sannsynligvis langt bedre effekt enn tapsavsetningen på 35 % (490M) finansdepartement har gjort.

Nysnø er på vei mot 20MRD, men kunne de bidratt med mer? Kunne Nysnø blitt en kulturagent, en kompetanseagent, en multiplikator i miljøet som utvikler, utdanner og bygger tung investeringskompetanse hos nye investorer som vil inn i området? I utenlandske miljø ser vi at de beste investorene ikke bare er kapitalaktører, de er mer nettverk- og kompetanseaktører. De er tett på selskapene, de bidrar med strategi, markedskanaler, rekruttering, introduksjon

mot nye markeder og ikke minst utvikling av neste investorsyndikat som kan løfte enda større beløp i neste runde. Kunne Nysnø tatt denne rollen?

Et kompetanseløft

For en ting har blitt klart, skal vi utvikle det nye næringslivet, så er dagens kultur, struktur og kompetanse fullstendig utilstrekkelig. Det som kreves må rett og slett sees på som et kompetanseløft på systemnivå. Det må trenes, det må utvikles, det må utvikles nasjonale kompetanseplaner innen nye områder. Det må tilrettelegges og satses. Det må trenes mer og det må heies. Mye. Først da kan vi gå for gull, eller bygge enhjørninger.

Tilbake til Halden forrige uke, her var det stor iver og interesse for diskusjonen om enhjørninger og vekstbedrifter. I løpet av dialogen her kom parallellen opp; vi reiser ut som stolt folkeslag og heier på menn på gressplener og kvinner på ski. Ski-VM er en identitetsfest som sitter dypt i den norske folkesjelen. Vi pakker sauebjeller, flagg og vikinghjelmer, setter oss på flyet og reiser verden rundt for å heie frem våre norske skiløpere. Det må vi fortsette med.

Men skal vi virkelig bygge nye vekstbedrifter her i landet, klarer vi å få en tilsvarende folkebevegelse rundt nye bedrifter? Når Vic.AI henter 100MNOK fra GGV, eller NURX forandrer amerikansk helsevesen eller Blue Lice lanserer en banebrytende løsning på Aqua Nor; hvor er den norske heiagiengen da? Skal vi bygge et nytt, norsk næringsliv, må vi pakke noen flagg, ta med noen sauebjeller og heie frem en hel generasjon nye gründerne som bygger et nytt Norge. Klarer vi det?

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NORWEGIAN TUNNEL INSPECTION AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Frank Ellingsen, frank@ntias.no,
922 42 681
Web: ntias.no

Norwegian Tunnel Inspection AS utvikler og opererer undervannsteknologi spesielt rettet mot vannkraftanlegg. Ved å konvertere teknologi og kompetanse fra offshore-subsea operasjoner over til problemløsning i vannkraftbransjen, tilfører selskapet en tjeneste som både øker sikkerheten og sparer kundene for tapt produksjonstid. Kjerneproduktet er det egenutviklede NOTUS ROV-konseptet som allerede har markert seg ved å gjennomføre inspeksjoner av vannfylte tunneler som frem til nå har vært utilgjengelig med konvensjonelt utstyr. Norwegian Tunnel Inspection sin teknologi er skreddersydd til formålet og tilfører noe nytt ved å kunne inspisere vannkraft-infrastruktur på en effektiv måte. Med solid teknisk og operativ kompetanse i bedriften og økende interesse fra vannkraftbransjen, vil selskapet videreutvikle sitt repertoar av tjenester i tiden som kommer.



IOPT STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sissel Bru Reksten, 41145270,
sissel@reksten.net,
Web: ioptstavanger.no

Mange opplever at de er endret etter langvarig stress og overveldende livsopplevelser. Det kan være hendelser, helseutfordringer, relasjonsvansker, konflikter, krevende omstillingsprosesser eller annet. Sterkt overlevelsesfokus kan resultere i utbrenthet og redusert kontakt med seg selv og andre. Identitetsorientert traumeterapi – IoPT - har som formål å bevisstgjøre triggere og reaksjonsmønstre, gjenopprette kontakt med følelser og behov for igjen å stå stødig i seg selv og egne ressurser. IoPT Stavanger tilbyr foredrag om stress- og utbrenthet, terapi, samtaler og veiledning til private, foreldre og ledere, ettårig grunnkurs IoPT og toårig videreutdanning til traumeterapeut IoPT, det siste i samarbeid med Institutt for Traumearbeid AS, Oslo.

QBIRD

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Merte Skaarland, ms@qbird.no
Web: qbird.no

Qbird ble etablert i 2018 som svar på et behov for et nytt konsultentselskap innenfor prosjektetablering, IPR og finansiering av FoU-prosjekter i næringslivet. Qbird sin visjon er å hjelpe bedrifter til å lykkes med sine utviklingsprosjekter. Qbird bistår gjennom en helhetlig tilnærming til prosessen - prosjektetablering, optimalisering av finansiering gjennom virkemiddelapparatet, samt oppfølging og rapportering. I tillegg til engasjementet for at selskapets samarbeidspartnere skal lykkes med sine FoU-prosjekter, ønsker Qbird å utfordre den tradisjonelle forretningsmodellen i bransjen. Qbird besitter betydelig kompetanse både fra næringslivet og virkemiddelapparatet og har på tross av at selskapet så vidt har rundet året, rukket å bistå en rekke sentrale aktører. Prismodell og kompetanse gjør Qbird særlig aktuelle for virksomheter med større FoU-prosjekter. Qbird har som målsetting å bli Norges ledende kompetansehus for utviklingsprosjekter i næringslivet. Eierne i Qbird er Håmsø Patentbyrå AS, Sum Regnskap AS og ansatte.



EPROVIDER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Reidar Westvik, 51212425, reidar.westvik@eprovider.no
Web: eprovider.no

eProvider og Sharp Center Stavanger har nå gått sammen for å gi deg en enklere hverdag. Dette betyr det at du får smarte og trygge løsninger som gjør hverdagen til hver enkelt medarbeider i bedriften din mer effektiv. Sammen tilbyr de en komplett teknologi-plattform og de særpreges av gode og framtidsette løsninger. Selskapene bruker teknologi for å forenkle og forbedre bedrifter. Med personlig service, og dyktige medarbeidere er de en partner som skaper gode løsninger for kundene. Hos eProvider og Sharp Center får du gode råd og de beste løsningene. Enten det gjelder IT-løsninger, data i skyen eller multifunksjonsmaskiner.



FABEL MEDIA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nils-Petter Wedege, 90193395,
nilspetter@fabel-media.no
Web: fabel-media.no

Noen liker å ligge et hestehode foran, vi i Fabel Media ønsker å ligge en hel hest foran. Nettopp derfor investerer selskapet i utstyr som få andre har. Fabel Media kan tilby deg foto, video, web, grafisk og 3D design. Fabel Media opererer topp moderne droner i ulike vektclasser, tilpasset oppdraget. Selskapet bistår små og store prosjekter med behov for drone. Med erfarne dronepiloter og i tett dialog med Luftfartstilsynet gjennomfører Fabel Media godkjente flygninger tilpasset ditt prosjekt.



REIME AIRCONDITION OG SPA AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Kjartan Reime, 98220860,
kjartan@reimeas.no
Web: reimeas.no

Reime aircondition og spa tilbyr varmepumper og utendørs boblebad. Uansett om du ser etter et utendørs boblebad for underholdning og plass til gjester eller som et rolig sted for å lade batteriene, har Reime aircondition og spa en modell som vil passe perfekt for deg. Har du behov for en varmepumpe tilbyr Reime aircondition og spa varmepumper fra Daikin og Toshiba. Med en varmepumpe designet for norske forhold, har systemet mer enn nok energi til å varme opp et hus tilstrekkelig, også når det er skikkelig kaldt ute. Det gir deg god varme og økt komfort, samtidig som strømrregningen reduseres.



MONETOR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kevin Graeter, 486 17 279,
kevin@monetor.no
Web: monetor.no

Monetor' reads and understands your foreign exchange exposure as and when it is logged. With her unique algorithms, Monetor protects your bottom-line from the unpredictable rate fluctuations that can hurt your business every single day. Monetor offers a simple and intelligent process that helps you handle the execution of your foreign exchange strategy. Monetor operates solely in the space of the currency transactions and does not speculate, not with customer funds, funds of the company or provide trading advice.



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.



Det globale markedet vokser

HÅKON SKRETTING • direktør, Norwegian Energy Partners med ansvar for Arktis, Canada, USA, Mexico, Russland og Kazakhstan.

Den store nyheten i senere tid er vel Enovas tilsagn om 2,3 milliarder kroner til støtte av et flytende havvind prosjekt for Gullfaks og Snorre. Med den støtten i bunn skal det mye til at ikke Equinor trykker på startknappen og setter i gang et Hyvind Tampen som foreløpig er estimert til fem milliarder kroner. Industrien jubler.

Men en svale gjør som kjent ingen sommer. Det må flere offshore vindprosjekter i Norge skal det monne. Den statlige støtten som gis gjennom Enova må settes i perspektiv. 2,3 milliarder er mye penger, men bare rundt en sjettedel av overskridelsene på Goliat. Slett arbeid i Korea har vært gull for norsk industri, men langt større tap for staten enn støtten på 2,3 milliarder som gis til Hyvind Tampen.

Norsk leverandørindustri lever, med få unntak, bra for tiden. Noen bedrifter jeg snakker med opplever «all time high». Selv de som bare har norsk sokkel som marked, gjør de det bra. Men det norske markedet ser flatt ut de nærmeste årene. Etter Goliat kommer muligens Wisting, men deretter ser det heller dårlig ut med nye utbyggingsprosjekter. Det må forventes et fall i Norge på lenger sikt om ikke det oppdages nye større felt. Derfor må det bores. For å sitere Ketil Solvik Olsen fra en debatt jeg overvar: «Vårherre har gitt oss petroleumsfrie områder. Vi må bare bore for å finne ut hvor de er».

I vekst

Men markedet ute er i vekst. På Norwegian Energy Partners sin Energiikonferanse ble nye globale markedsrapporter presentert. Det vil kanskje overraske mange at de reelle olje- og gassinvesteringene stiger langt mer enn offshore vind. Faktisk flere ganger. Det totale olje og gassmarkedet vokser med over 400 milliarder norske kroner i løpet av kommende treårsperiode. Denne veksten er isolert omtrent det samme som det forventede totalmarkedet vil være for offshore vind i 2023. Men for de som regner prosenter er det motsatt. Olje og gassmarkedet vokser jevnt over med fem-seks prosent per år fremover, mens offshore vind vokser med cirka 20 prosent per år, men da fra et langt lavere nivå.

Det er med andre ord gode utsikter utenfor Norge. Når det gjelder offshore vind vil vi se en klar dreining av markedet

fremover. Markedet har vært og er dominert av utbygginger i nordsjøbassenget, men Asia overtar mer og mer. Her er det først og fremst et energihungrig Kina som drar. Selv om Taiwan, Japan og andre planlegger utbygging, ventes Kina å stå for over 70 prosent av markedet i regionen. Kinas vekst bidrar til at landet øker energiforbruket kraftig og investerer i alt fra vind, olje, gass til kullkraft.

De fleste har vel fått med seg at Equinor planlegger en vindpark til 25 milliarder norske kroner utenfor New York. Markedet for offshore vind i USA er interessant. Det planlegges store utbygginger både utenfor New York og ellers langs østkysten. California ligger lenger ut i tid. Mange norske bedrifter er vel etablert innenfor leverandørkjedene innen offshore vind. Både når det gjelder digitalisering, maritimt utstyr og maritime operasjoner og service. Så selv om amerikanerne som andre er opptatt av lokalt innhold i prosjektene, bør ovennevnte prosjekter være interessante for norsk industri.

Gass eller brems

Oljebransjen tror på stø kurs, selv om historien har vist at det er gass eller brems. For tiden gis det gass. Oljeselskapene tjener gode penger, har bygget opp kapital og er på jakt etter prosjekter som kan gi god avkastning. Verdens olje- og gassetterspørsel øker, og antall offshore-brønner per år nærmer seg 2014-tall. Dette selv om vi har fått en skiferproduksjon på land i USA som er flere ganger så stor som hele den norske oljeproduksjonen.

Enhver oppegående markedsansvarlig vet at det er smart å enten fokusere på store markeder eller de markeder som vokser mest. Det ultimate er da selvsagt store markeder med stor vekst. Verdens aller største offshoremarked er Brasil, fulgt av Norge, US, UK, Saudi Arabia og Mexico. Med unntak av Norge vokser alle disse mer enn gjennomsnittet. Mindre markeder, men med enda større prosentvis vekst er

Qatar, Emiratene, Vietnam og Guyana. På den negative siden, med fall i markedet, finner vi først og fremst Egypt – fulgt av Malaysia og Indonesia. Er en ikke inne i disse markedene, er det vel ikke akkurat der en bør satse om en da ikke har spesiell teknologi som etterspørres.

Voksene dypvannsmarked

Ser vi på markedssegmentene, er det subsea som vinner som følge av et sterkt voksende dypvannsmarked – samt økende bruk av subsea-teknologi til å trekke inn nye brønner til eksisterende plattformer. På den negative siden finner vi nedstengning og fjerning av installasjoner. Det har lenge vært hevdet at dette markedet ville ta av. Det gjør det ikke. Med unntak av UK og noe brønnplugging i de fleste markeder, er det nesten neglisjerbart. Operatørene vegrer seg i å bruke penger på prosjekter som ikke gir avkastning.

For mange utstyrsleverandører er det engineeringsselskapene og verftene som er viktigst. Houston har styrket sin posisjon som en soleklar ener, fulgt av London. På veftsiden er Kina på offensiven, og har tatt en god del offshoreprosjekter i konkurranse med Korea. Kina er samtidig hovedfabrikk for moduler til store landbaserte LNG-prosjekter som Arctic LNG 2 nord i Russland og Canada LNG. Verdt å merke seg er at Equinor fortsatt holder seg til Korea og Singapore når de vurderer veft til deres kanadiske offshoreprosjekt Buy du Nord.

Norsk leverandørindustri får for tiden god hjelp av en lav kroneverdi til å være konkurransedyktige i det internasjonale markedet, enten det gjelder offshore vind eller olje og gass. Skal norske bedrifter stå støtt i årene som kommer, er det viktig at ledelsen ikke er fornøyd med at ordreserven den nærmeste tiden er fullt opp av prosjekter fra norsk sokkel. Stillstand er tilbakegang. Skal en få vekst bør en ta hele det store internasjonale markedet i bruk.

YOUR REASON FOR TRAVELING IS OUR REASON FOR MAKING TRAVELING MORE SUSTAINABLE

Les mer om vår reise mot en mer bærekraftig
fremtid på sas.no/sustainability



TRAVELERS FOR THE FUTURE



STYRELEDER

Kan vi lære noe av britiske MPs?

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Britiske medlemmer av parlamentet har en sterk og institusjonalisert tilstedeværelse og kontakt med velgerne i det lokalområdet som har valgt dem. Kan vi med hånden på hjertet si det samme om norske stortingspolitikere? Hvor mange kan ramse opp rogalandsbanken?

La det være sagt med en gang; mange norske stortingspolitikere gjør en fremragende jobb for sine hjemfylker og tilbringer betydelig med tid i dialog med folk der de kommer fra. Samtidig må vi nok kunne si at langt fra alle av oss vet navnene på dem som representerer oss og vårt fylke på Stortinget, langt mindre om det er mulig å kontakte disse politikerne direkte og hvordan du gjør det.

Skal vi tro mange politiske kommentatorer, opplever vi rundt om i landet en voksende skepsis til sentralmakten. Det er en problemstilling som handler om mye mer enn tilgjengelige stortingspolitikere, men i et langstrakt land som vårt kunne vi kanskje ha lært et triks og to av britene?

Ganske imponerende

Ikke det at jeg er like imponert over alle sider ved det britiske demokratiet i disse Brexit-tider. De har så absolutt sine store utfordringer og åpenbare mangler, men måten den enkelte representanten møter sine egne velgere, hver uke, er ganske så imponerende.

Kort fortalt, i Storbritannia er landet delt inn i 650 constituencies, eller valgdistrikt, som hver velger én representant til parlamentet. Det betyr at hver eneste Member of Parliament, eller MP, har i overkant av 100.000 innbyggere bak seg i gjennomsnitt. Tilsvarende tall i Norge er rundt 30.000 innbyggere per stortingsrepresentant, i snitt.

De britiske MP-ene er ikke lovpålagte å være til stede i sine valgdistrikt på fast basis, men det er likevel en sterk tradisjon for det. Er det noen som unnlater å møte velgerne jevnlig, blir det brukt mot dem av politiske motstandere. Det typiske er at en MP har et profilert kontor på gateplan i sitt valgdistrikt, der de er tilgjengelige én dag i uken. De bruker også betydelig tid, hver eneste uke, på å besøke bedrifter, skoler, sykehus og folk flest. På parlamentets nettsider kan du enkelt søke opp din MP med kontaktinformasjon og hvor vedkommende kan treffes i ditt valgdistrikt. Det er allmennkunnskap hvem som er «din MP», på samme måte

som de fleste i Norge vet hvem som er ordfører i sin egen kommune.

Ikke vanskelig å se for seg

Kunne vi her i landet fått til noe av det samme? Vi har ikke én representant i hvert valgdistrikt, men et antall som varierer fra fylke til fylke. Det er likevel ikke vanskelig å se for seg at også våre representanter kunne hatt fast kontortid på hjemmebane, hver uke. Det er heller ikke vanskelig å se for seg at våre folk på Stortinget og hvordan komme i kontakt med dem ble markedsført mer offensivt, terskelen senket og forventningene institusjonalisert på samme måte som hos britene. Når de får det til med over 67 millioner innbyggere, burde vi klare det med våre vel fem.

Og for å snakke på vegne av næringslivet og Næringsforeningen; vi tar gjerne imot enda mer besøk fra Løvebakken. Vi tror en så tett dialog som mulig er til det beste for alle parter. Ikke det at politikerne kan gjøre alle til lags alltid, men det kan komme mye godt ut av en god samtale.

«Det er ikke vanskelig å se for seg at også våre representanter kunne hatt fast kontortid på hjemmebane, hver uke.»

Ådne Kverneland



– Norway can make a difference

The oil and gas industry is part of the solution, not the problem, say Kristin Kragseth from Vår Energi and Monica Bjørkmann from Subsea 7. Norway can make a difference in a world that has to drastically cut emissions, the two top leaders agree.

Combined they have over 50 years of experience in the Norwegian oil and gas industry. Both have had various positions within their respective companies, and now serve as CEO and Vice President in an industry dominated by men the closer to the top one gets.

They also represent an industry where market forces have caused massive fluctuations, both positive and negative. The new debate – historically – is the political debate on when and how to phase out what has been one of Norway's most profitable industry's through many decades.

This is a debate both Kragseth and Bjørkmann really want to engage in. They agree that climate change is very challenging and very complex with no simple or easy solutions.



Kristin Kragseth from Vår Energi and Monica Bjørkmann from Subsea 7.

Lervigs growth internationally

From Hillevåg to some of the world's largest beer festivals. Lervig has become the brewery gaining international notoriety and is now exporting half of its production.

In the filling hall there is a quote on the wall "we are going to brew the world's best beer". The quote has been there since 2005 when Lervig filled its first bottles of beer. For a while this was far from the truth as the new brewery had a tough time getting into the market, but as of 2010 the ball got rolling. Mike Murphy, an American, started as brewmaster and has made Lervig an International success.

– the quote is quite funny as in the beginning even the locals didn't want to drink our beer, but it's slowly becoming more truthful. We strive to better the quality of beer every day, that is why we're here, says CEO Anders Heide Kleinstrup.



Dave Graham and CEO Anders Heide Kleinstrup from Lervig.

The Sustainable Development Goals

Women in some of the world's poorest areas are given the opportunity to create their own workplace and earn an income. The business sector is doing their best to contribute to this end. In 2018 over 5,4 million kroner came from companies in Rogaland.

The global challenges we are facing are tremendous, and the hardest hit by poverty are women and children. A contribution from your company can make a big impact.

-The UNs Sustainable Development Goal number one is to eradicate extreme poverty by 2030. That means economic growth must be distributed equally amongst country and population. It means creating sustainable jobs and giving equal opportunity to everyone. Gender equality is not only a goal in itself, but also contributes towards fighting poverty, says Jorunn Braathen Eia, head of the fundraising campaign in Rogaland.



This years TV fundraiser will contribute towards helping women in Rwanda



Fred Sherling taking on the job as Project Manager, Uropatroljen 1. October.

Fair play

Fred Sherling (57) is Project Manager of Uropatroljen, a patrol geared towards fighting 'cash in hand' operated workers and companies. Fred wants fair play in the building and construction industry, as well as on the building sites.

This autumn Sherling finishes a long career within the police force to become Project Manager of the new patrol, and it's the values of justice and fair play that drives him. Justice for exploited workers, and fair play in a market where those who run a

serious professional business have had to watch while criminals and less serious companies have secured work by offering 'cash in hand' projects while ignoring laws and values most others live by in a well-functioning society.

The patrols main goal is to uncover work related crime, and illegal construction. It's the craftsmen resource group in Næringsforeningen together with LO Rogaland who have initiated the establishment of the patrol.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

24.09 Visit Nordic Edge
25.09 Spouse network program
25.09 Smart saving and investment in Norway!
26.09 Researchers' Grand Prix
28.09 Researchers' Grand Prix
02.10 Pension

More events to be confirmed – remember to check the event calendar.

Stavanger Chamber International (SCI) – The Regions largest International Network

- » Regional welcome programme for newcomers
- » Area Orientation courseday
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation Course
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

Har byggeklare næringstomter

I Eigersund er det mangel på byggeklare, kommunale næringstomter. Men Kristen Holand i T. Holand Maskin AS kan vise frem 25 mål ferdig planerte tomter.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Gi meg en ukes tid så skal jeg ha ryddet og ordnet området, og det er bare å sette i gang, sier daglig leder Kristen Holand.

Han står på en steinknaus på Hovland, Eigerøy og ser ned på området som i dag er fylt med tømmer og utstyr. På et skilt nede på flaten står det «Eigerøy Næringspark», og tomter til salg og leie. At det er mangel på næringstomter, er han ikke helt enig i.

– Vi har byggeklare tomter nå og om cirka to år har vi ytterligere areal tilgjengelig. Da har vi tatt ut masser fra fjellet her, planert ut og ferdigstilt tomtene. Kommunale næringstomter er det mangel på men ikke næringstomter generelt, forklarer han og peker nordover på området.

Satser ikke nok

På nordsiden av T. Holands administrasjonsbygg ser det ut som et lite bergverk, der masser fortsatt tas ut. Flere tusen tonn stein behandles hver dag, noe som gjør arbeidet effektivt og mindre tidkrevende enn tidligere.

– Med effektivt utstyr går det ikke årevis å ta ut masse og gjøre arealene klare. Vi vil gjerne ha tak i nye områder vi kan ta ut masser. Kommunen eier et stort område oppover her, som det ikke er noen planer for enda, sier han.

Holand mener kommunen har kommet for sent i gang med utviklingen av nye områder, og kanskje satset altfor mye på Kaupanes-området som fortsatt vil ta tid før det blir tomter tilgjengelig.

– Kommunen har kanskje ikke satset nok på næringspolitikk tidligere. Jeg mener de skulle vært litt mer frempå for ikke å havne bakpå, mener den daglige lederen.



I områdeplanen for Kaupanes legges det opp til at hele området skal samles i én reguleringsplan og benyttes til industri- og havnevirksomhet. I dag er det flere fritidsboliger i området, og flere grunneiere klaget på kommunens vedtak fra 2017. Disse protestene har ikke ført frem, og dermed kan området utvikles i tråd med kommunens vedtak.

– Kaupanes-området er veldig stort, men det kreves investeringer i infrastruktur og ikke minst en løsning med de private grunneierne før vi kan ha tomter klare her, sier Anne Vigdis Ellingsen, daglig leder i Eigersund næring og havn.

Arbeidsplasser

I disse dager jobber foretaket med å finne kandidater til en prosjektleder som nettopp skal jobbe med utvikling av næringsarealer i kommunen. Et rekrutteringsbyrå er satt på

jobben, og fristen er satt til 20. september. En prosjektleder er dermed ikke på plass før senere i år.

– Prosjektlederens første oppgaver blir å gå inn i områdereguleringsplanen og kartlegge problemstillingene knyttet til både infrastruktur, fritidseiendommer og ikke minst økonomi. Vi må gjøre beregninger som viser økonomien i dette, sier Ellingsen.

For kommunens del er det de to næringsområdene på Kaupanes og Sannarnes som er mest interessante i første omgang. Holands område ved Hovland ligger bare noen hundre meter fra Kaupanes.

– Vi har umiddelbar nærhet til havna herfra, og dette burde være et attraktivt område å utvikle og satse på næring. Jeg vet flere er på jakt etter næringsarealer, men kommunen har lite å tilby, mener Holand.

I området lagres det tømmer og utstyr, men Kristen Holand lover han kan rydde området på kort tid dersom noen vil etablere seg her. Totalt har han rundt 25 mål med byggeklare næringsstomter til leie eller salg.



– Frykter du at dette fører til at arbeidsplasser forsvinner til andre steder?

– Ja, i ytterste konsekvens kan det bli resultatet. Så henger alt sammen. Flere arbeidsplasser gir også behov for boliger, som igjen gir arbeid til andre i kommunen, mener Holand.

Vinn-vinn

På Jæren har diskusjonen gjerne vært om bruk av matjord til næringsareal. Ifølge Holand er ikke dette et problem for områdene på Eigerøy, snarere tvert imot. Her er det nemlig mye fjell.

– Personlig mener jeg dette kunne vært en vinn-vinn situasjon der vi kan ta ut massene vi trenger, og levere tilbake ferdig planerte næringsstomter til kommunen etterpå. Areal har vi nok av på denne delen av Eigerøy, dersom kommunen bare vil, påpeker han.

Området kommunen eier ligger inne som næringsareal i kommuneplanen, men foreløpig finnes det ingen konkrete planer eller avtaler. Foran i køen ligger nevnte Kaupanes og Sannarnes i tillegg til Eigestad, der Eigersund Næringspark ligger. Men Eigersund næring og havn ønsker private næringsstomter hjertelig velkommen.

– Vi har en klar mangel på byggeklare tomter akkurat nå, men det er mye tilgjengelig areal på sikt. Derfor er det bra at det finnes varierte tilbud også fra private, sier Ellingsen.

For T. Holand Maskin kan det også være aktuelt å bruke deler av arealet til egen virksomhet.

– På sikt har vi tenkt å bygge både nytt verksted og administrasjonsbygg. Samtidig er vi veldig interessert i nye områder dersom det blir noen tilgjengelig, sier Holand.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

August 2019

2386

utlyste jobber



Det ble registrert 2386 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er 10,3 prosent lavere enn tilsvarende måned i fjor. Det er andre måned på rad med nedgang, selv om vi fortsatt snakker om et veldig høyt nivå. Nettoledigheten fortsetter å falle, og er nå 2,4 prosent.

	aug.18	aug.19
Ledere	35	47
Ingeniør- og IKT-fag	438	417
Undervisning	124	170
Akademiske yrker	79	113
Helse, pleie og omsorg	361	376
Barne- og ungdomsarbeid	114	42
Meglere og konsulenter	107	95
Kontorarbeid	165	147
Butikk- og salgsarbeid	243	234
Jordbruk, skogbruk og fiske	7	6
Bygg og anlegg	383	313
Industriarbeid	251	183
Reiseliv og transport	203	140
Serviceyrker og annet arbeid	143	92
Uoppgitt	6	11
Totalt	2659	2386

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



EIRIK HAUGHOM

Ny senior cloud consultant i EVRY

Eirik kommer til EVRY fra ATEA og er en svært viktige ressurs i EVRYs Cloud satsing. Han er en erfaren arkitekt og var i gang med jobbing mot våre kunder fra dag en. Å få Eirik inn i selskapet er et kjempeløft for EVRY innen Cloud.



EIRIK SØNNELAND

Ny fondsforvalter i Validé

Eirik Sønneland er direktør for fond og kommersialisering i Validé. Han kommer fra InterMoor AS, et selskap i Acteon Group, hvor han var leder for forretningsutvikling. Han har tidligere hatt stilling som CEO i oppstartsselskapet Biota Guard og jobbet som prosjektleder for Procom Venture (SåkomFond). Eirik har en master i bioinformatikk fra Universitetet for miljø og biovitenskap (NMBU).



JOHANNES LØYNING

Ny investeringsdirektør i Validé

Johannes Løyning startet i februar 2019 som investeringsdirektør i Validé. Han kommer fra konsernet Lyse og stillingen som leder for produkt- og forretningsanalyse i Altibox. Han har også vært CFO i Smartly AS og kommersiell sjef i Altibox. Løyning har en master i økonomi fra Norges Handelshøyskole (NHH).



MARKUS STENSHOLT

Ny prosjektleder i OBOS

Markus Stensholt (29) er ansatt som prosjektleder i OBOS Nye Hjem Rogaland. Markus har en master i eiendomsutvikling og forvaltning, og kommer fra stillingen som utleiesjef i Citycon Norway i Oslo.



ÅDNE ØVREBØ

Ny utvikler i Solv

Ådne studerer datateknologi ved UiS og er ansatt som utvikler i Solv AS ved siden av studier.



ALEYNE CASTILLO

Ny grafisk designer i Solv

Aleyne har over 10 års erfaring fra grafisk design med spesialisering innen webdesign.



OLE ANDERS ANDERSEN

Ny Development manager i Solv

Ole Anders har solid forretningsforståelse med lang erfaring fra olje og gass. En av Ole Anders sine sterke sider er å sette seg inn i komplekse og strategiske utfordringer. Hans rolle vil være både operativ og ledelse av utviklingsteam.



TROND SØRÅS

Ny Head of Data & Analytics i Solv

Trond har over 10 års erfaring fra Corporater og har den siste tiden ledet konsulentavdelingen i Skandinavia. Trond vil lede den nasjonale satsingen - Data & Analytics i Solv AS.



ITALO CHIRICO

Ny V.P Management Consulting - Energy i Solv

Italo har lang erfaring fra multinasjonale oljeserviceselskaper og har ledet større internasjonale IT implementeringsprosjekter. Han vil lede Solv sin energisatsing.



ANJA TAKSDAL

Ny rådgiver og prosjektleder i Efab

Anja er opptatt av å optimalisere forretningsstrategier og prosesser ved bruk av teknologi, og bistå våre kunder med blant annet dette.

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



EIRIK STENSEN

Ny utvikler i Solv

Eirik er en allsidig og dyktig full-stack-utvikler. Han er positiv og løsningsorientert og har fokus på kvalitet i alle ledd. Eirik sprer godt humør og er en fornøyelse å samarbeide med. I tillegg til en bachelor i datateknikk er han utdannet maskiningeniør.



OLA GRAV

Ny rådgiver og prosjektleder i Solv

Ola har to Master-grader innen petroleumsteknologi og industriell økonomi med spesialisering innen prosjektledelse, risikoleidelse og entreprenørskap.



FRANK-ARILD NORMANSETH

Ny CEO Solv Coneqt & HR Director i Solv AS

Frank-Arild har over 20 års erfaring fra rekrutterings-bransjen og vil lede det nye selskapet Solv Coneqt AS som kommer til å satse på rekruttering og HR-tjenester i regionen. Coneqt AS tilbyr også en uavhengig plattform for frittstående konsulenter. Frank-Arild får også en viktig rolle som HR Direktør i Solv AS.



HÅKON HAUKEN

Ny advokatfullmektig i Arntzen de Besche

Håkon Hauken er ansatt som advokatfullmektig i Arntzen de Besche Advokatfirma. Håkon har fullført studiet i rettsvitenskap ved universitetet i Bergen hvor han blant annet har spesialisert seg på kollektiv og individuell arbeidsrett. Hos AdeB blir han en del av satsingsområdet arbeidsliv og pensjon.



INGVILD ANFINSEN SANDAL

Ny advokatfullmektig i Arntzen de Besche

Ingvild Anfinsen Sandal er ansatt som advokatfullmektig i Arntzen de Besche Advokatfirma. Hun kommer direkte fra avsluttende studier ved Bond University i Australia og har fordypet seg blant annet innen petroleumrett. Hos AdeB blir hun en del av laget som særlig jobber for klienter innen olje- og energi næringen.



CATHRINE NAC

Ny rådgiver i FinnPersonal

Cathrine har startet som rådgiver hos oss i FinnPersonal. Cathrine har erfaring med salg og kundepleie overfor bedrifts- og privatmarkedet. Hun har mastergrad i endringsledelse og er utdannet sosiolog med spesialisering i personalledelse. Cathrine ser frem til å bistå eksisterende og nye kunder med å finne de beste kandidatene til både faste og midlertidige stillinger.



LEIF TERJE SKJÆVELAND

Ny leder Regnskap avd. Jæren i BDO Rogaland

Skjæveland er ansatt i BDO for å lede vår satsing på Jæren. Han har lang bransjeerfaring, og har drevet regnskapsbyråer i Consis-kjeden, hvor han også jobbet som franchiseleder nasjonalt. Skjæveland er sin utdannelse fra BI og er aut. regnskapsfører. Han kommer fra stilling i Azets på Bryne.



SALINI REDDIM

Ny senior utvikler i Solv

Salini er ansatt som Full-Stack senior utvikler med over 10 års erfaring i annen Enterprise Applikasjons utvikling. Hennes ekspertise er Software Development Life Cycle (SDLC) med fordypning i C#, WPF, Typescript, HTML5, JAVA, and C og re-engineering.



ASBJØRN HETLAND

Ny BI Consultant i EVRY

Asbjørn Hetland er 28 år og har en master i Geoscience fra Universitetet i Tromsø. Han bor i Sandnes og er en friluftsentusiast. Asbjørn starter hos oss 1.juli og gikk rett ut til kunde fra første dag. Vi ønsker Asbjørn hjertelig velkommen i EVRY.



ATLE SKOGØY

Ny Service delivery manager i EVRY

Atle Skogøy er ansatt i EVRY som Service Delivery Manager fra 1.8.19. Han kommer fra en tilsvarende stilling i Tieto. Med sin lange erfaring og betydelige kunnskap vil Atle være et styrkende tilskudd til EVRY og vi er svært stolt og glad for å ha han på laget!

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



LISE HVIDING

Ny rådgiver i Efab

Lise har bakgrunn innen helsefag og samfunnssikkerhet fra kommunal sektor. Hos Efab skal Lise bistå kunder med tjenester rettet mot strategisk risikohåndtering og digitalisering.



ROALD VALEN

Ny rådgiver og forretningsutvikler i Efab

Roald har mer enn 25 års erfaring innen innovasjon, entreprenørskap og forretningsutvikling relatert til fremtidsrettet teknologi.



BENTE KARIN LARSEN

Bente Karin Larsen er ny administrasjonsleder i Efab

Hos Efab skal Bente Karin bistå med drift, samt håndtering av det økende trykket av oppdrag og leveranser.



TONE HERIGSTAD

Ny hotelldirektør ved Eilert Smith Hotel

Tone er hotelldirektør ved det nyåpnede boutiquehotellet Eilert Smith Hotel på Holmen i Stavanger sentrum.



FREDRIK NORDLAND

Ny leder for BDO E-commerce i BDO Rogaland

Nordland er ansatt i BDO for å lede vår nye satsing på E-commerce. Han har erfaring innen salgsledelse og e-commerce fra selskaper som Shoplink AS og Fast Solutions AS i Kristiansand. Han har en Mastergrad i ledelse fra Universitet i Agder. Han kommer fra stillingen som kjedesjef i Fast Solutions AS.



RUNE LØVDAL

Ny senior manager i BDO

Som et ledd i BDOs satsing på vekst innen regnskapsområdet er Løvdal ansatt som senior manager. Han har lang erfaring med rådgivning og salgsledelse fra selskaper som Visma, Proactima og Azets. Han har sin utdannelse fra UiS. Han kommer fra stillingen som senior konsulent i Azets på Forus.



HÅVARD TJESSEM

Ny ERP-konsulent i BDO

Som et ledd i BDOs satsing på ERP er Tjessem ansatt som ERP-konsulent. Han har lang erfaring fra IT, ledelse og integrering av forretnings-systemer fra Dataplan, Consis og SpareBank 1 Regnskapshuset. Tjessem er aut. regnskapsfører og har sin utdannelse fra BI. Han kommer fra stillingen som IT-leder i SpareBank 1 Regnskapshuset SR AS.



BESARTA P. SAITI

Ny kundeansvarlig i Noon Invest

Besarta er ansatt som kundeansvarlig i Noon Invest fra 1. august. Hun kommer fra stilling som kundebehandler hos Lyse, og har mange års variert erfaring med kundebehandling. I Noon Invest vil Besarta ha ansvaret for både nye og eksisterende kunder, og å bistå dem med sparing- og investeringsbehov.



HILDE NORDBØ

Ny daglig leder i Efab

Hilde kommer fra Equinor hvor hun har flere år med operasjonell og strategisk ledelseserfaring. Hilde er overbevist om at man får de mest fornøyde kundene når man har dyktige og fornøyde rådgivere som jobber på lag med kunden.



MARTA JOANNA MACIEJCZYK

Ny BI Consultant i EVRY

Marta Maciejczyk er 31 år og opprinnelig fra Polen. Hun har sin Master i Financial and Actuarial Mathematics fra universitetet i Lodz i Polen og University of Porto i Portugal. Marta vil inngå i vår AIAI team (Analytics, Insight & Artificial Intelligence).



KETIL OMA KRISTIENSEN

Ny Senior Consultant i EVRY

Ketil Oma Kristiansen har vært i EVRY en stund som innleid. Vi er svært glade for å nå ha han med som fast ansatt.



ETRITA HAVERIKU MYKLEBUST

Ny Senior Consultant i EVRY

Etrita H. Myklebust har vært hos oss tidligere og hadde en liten gjesteopptreden hos CAP. Men hun valgte raskt å komme tilbake, noe vi er kjempeglad for. Hun jobber innen Sharepoint og Office365.



Sjekk ut alle
våre julegavetips i vårt
showroom. De beste
pakkene går først.
Start tidlig i år!

Velkommen til høst- og vintermessen 2019

24.–26. september 2019

kl. 09.00–16.00

Kai Hansen Trykkeri & Kai Hansen Profilerings inviterer til høst- og vintermessen 2019. Vi gleder oss til å vise frem vårt nye showroom. Hyller og kleshengere er fylt med høstens og vinterens nyheter innenfor profiltøy, gaveartikler, profileringsartikler, skilt og dekor. Vi har mange gode og smarte julegavetips til ansatte og kunder. I løpet av disse dagene tilbyr vi mange gode messetilbud som du ikke bør gå glipp av.

Send en påmelding til post@kai-hansen.no eller ring 51 90 66 00 dersom du ønsker å ta turen innom.

Vi gleder oss. Vel møtt!



KAI HANSEN
TRYKKERI

Kai Hansen Profilerings AS

BE YOUR BRAND



NYTT OM NAVN



MARIA KALSTØ
Ny advokatfullmektig i Vierdal

5. august startet Maria Kalstø opp som advokatfullmektig hos Vierdal Advokatfirma. Kalstø kommer fra en stilling som rådgiver i Helse Fonna HF. Hun har særlig kompetanse innen arbeidsrett, lederstøtte og personvern. Kalstø skal jobbe bredt innenfor Vierdals kompetanseområder.



ENDRE HAMRE
Ny Technician i Sopra Steria

Endre begynner som technician innenfor Support. Han har jobbet 7 år som onsite support i oljebransjen. Endre har også jobbet ett års tid innen kryptovalutabransjen, hvor han var driftstekniker og site manager for en utvinnings site for bitcoin.



KJETIL LØNNE
Ny Key account manager i EVRY

Kjetil Lønne er ansatt som Key Account Manager i EVRY med fokus på kunder innen offentlige tjenester og helse i regionen. Kjetil kommer til oss med tonnevis av erfaring, pågangsmot og initiativ og startet opp allerede før sommeren. Vi er utrolig glade for å ha Kjetil med på laget!



PREBEN BJORDAL SIMONSEN
Ny prosjektleder i Conta

Preben Bjordal Simonsen startet som prosjektleder i Conta 1. august 2019. Preben kommer fra CGI Norge AS hvor han jobbet som Director Consulting Services. Han skal være prosjektleder for et team som utvikler ny og eksisterende programvare hos oss. Vi er svært glad for å ha fått Preben med på laget.



ERIC EKHOLT
Ny Key Account Manager Energy & Shipping i Wireless Communication

Eric Ekholt har en bachelorgrad fra BI innen markedskommunikasjon og jobbet i salg siden 2012 på heltid. Siste 4,5 årene har han vært i AGA AS og jobbet med salg og leveranser av industrigasser mot oljebransjen og primært leveranser offshore til store og mindre aktører. Ekholt begynte i Wireless den 1. juli.



MARIANNE T. MUSAGONI
Ny sales and conference manager i Quality Hotel Pond

Marianne T. Musagoni (28) trer inn i fast stilling som Inhouse sales and conference manager, etter vikariat som conference manager i 1,5 år på Quality Hotel Pond. Hun vil i tillegg til utgående salg, skreddersy arrangementer til bedrifter og gjester. Med sin bachelor i hotelledelse blir hun med i hotellets ledergruppe. Hun har vært ansatt på Quality Hotel Pond siden åpningen i 2016 og har jobbet i bransjen i over 10 år.



VANESSA MYRTLE BROKSTAD
Ny UX-designer i Okse

Vanessa er en fantastisk flink designer som startet i Okse 1. august. Hun besitter en mastergrad i produktdesign med spesialisering i tjenstedesign fra OsloMet, samt årsstudium i innovasjonsledelse og entreprenørskap. Hos Okse skal hun hjelpe kunder med å designe, prototype og teste nye produkter og tjenester.



BJØRN ATLE VORLAND
Ny Chief Cloud Consultant i EVRY

Bjørn Atle kommer til EVRY fra Sopra Steria og er en svært viktig ressurs i EVRYs Cloud satsing. Han er en erfaren arkitekt og var i gang med jobbing mot våre kunder fra dag en. Å få Bjørn Atle inn i selskapet er et kjempeløft for EVRY innen Cloud.



JOSTEIN KORSNES
Ny daglig leder for arkitektkontoret Dark Stavanger

Korsnes har de siste 12 årene ledet arkitektgrupper i Bergen og Stavanger og vært kontorleder hos Asplan Viak i Stavanger. Dark Stavanger har i skrivende stund 11 ansatte og ble startet høsten 2018. Det tverrfaglige kontoret har både arkitekter, interiørarkitekter og landskapsarkitekter under samme tak. Korsnes overtar etter Gunn Elin Smørdal Birkenes, som har vært midlertidig daglig leder siden januar. Birkenes fortsetter i Dark Stavanger som partner, men skal ut i permisjon grunnet etterutdanning.



KARIANNE RETTEDAL
Ny partner og advokat i Projure

Karianne Rettedal har begynt som partner og advokat i Projure Advokatfirma. Stillingen omfatter rådgivning og prosedyreoppdrag innenfor individuell og kollektiv arbeidsrett. Rettedal har mangeårig bakgrunn som advokat fra advokatfirma og særlig fra arbeidstakerorganisasjon med hovedvekt på bistand innenfor sektorene olje, kjemisk og energi, og har inngående kjennskap til bransjen. Hun har omfattende prosedyreerfaring særlig innenfor individuell arbeidsrett.

NYTT OM NAVN



EGIL BRASTAD HANSEN

Ny daglig leder i Covent

Egil Brastad Hansen har overtatt som daglig leder av Covent AS fra 1. august. Hansen kommer fra stillingen som teknisk direktør i Kverneland Group, og har erfaring som ingeniør fra Luftforsvaret, teknisk vedlikehold av jagerfly i forsvaret og fem år i Det Norske Veritas før han jobbet 13 år hos Kverneland Group. Tidligere daglig leder, Ivar Hovland, vil jobbe i Covent ut året i en overgangsfase.



SAMANTHA SPEKSNIJDER

Ny Backend utvikler i Conta

Samantha Speksnijder startet som Backend utvikler hos Conta i juni 2019. Hun kommer fra en stilling som senior konsulent i CapGemini og har flere års erfaring som fullstack utvikler i Papirfly AS. Samantha skal hovedsakelig fokusere på utvikling i ny og eksisterende programvare hos oss og er allerede godt i gang. Vi er svært glade for å ha fått Samantha på vårt team.



MARTHE REIENES

Ny innholdsansvarlig i Fasett

Marthe Reienes går fra stillingen som featurejournalist i VG til innholdsansvarlig i Fasett. Reienes har lang og allsidig erfaring som journalist, redigerer, redaksjonssjef og redaktør fra Bonnier Media, Aller Norge og Schibsteds forskjellige publikasjoner, både på nett og papir. De siste årene har hun jobbet som ansvarlig journalist for henholdsvis VG Familiekлубben og VG Voksen, og før det som journalist for Godt.no, Tara Smak og Tara. I sommer har hun jobbet som featurejournalist i VG Helg/Pluss. Hun har en BA (Hons) Journalism fra Napier University i Edinburgh og kommer opprinnelig fra Sandnes.



TRYGVE MEYER

Ny bærekraftsjef og forretningsutvikler i Nordic Edge

Med Trygve Meyer på plass som bærekraftsjef og forretningsutvikler, er smartbyklyngen Nordic Edge rustet for videre vekst. Meyer kommer fra finansbransjen, hvor han de siste 13 årene har jobbet med denne tematikken. Å få denne kunnskapen enda tettere på konkrete selskaper, prosjekter og nyetableringer, vil ikke bare komme medlemmene i Nordic Edge smartbyklyngen til gode, men også andre klynger i Norge og Norden. Meyer går også inn i teamet som jobber med Nordic Edge Expo, som er et utstillingsvindu for smartbyklyngen, og en møteplass for de som etterspør og tilbyr løsninger for smarte samfunn.



Noen ser etter mer gull Vi ser etter mer tomter!

I Favoritthus lar vi oss begeistre av de mulighetene en tomt gir, enten den kommer i form av ubebygd mark eller gammel bygningsmasse klar for transformasjon og nytt liv.

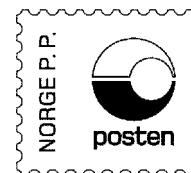
VI SØKER TOMTEOMRÅDER

Ingen tomt er for liten eller for stor og målet vårt er alltid det samme - å utvikle leilighetsprosjekter, eneboliger og rekkehus som skaper begeistring hos boligkjøpere i alle aldersgrupper.

Kontakt Fridtjov Middelthun
fm@favoritthus.no / tlf. 959 38 357
www.favoritthus.no/tomtekjop

F FAVORITTHUS

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



Næring



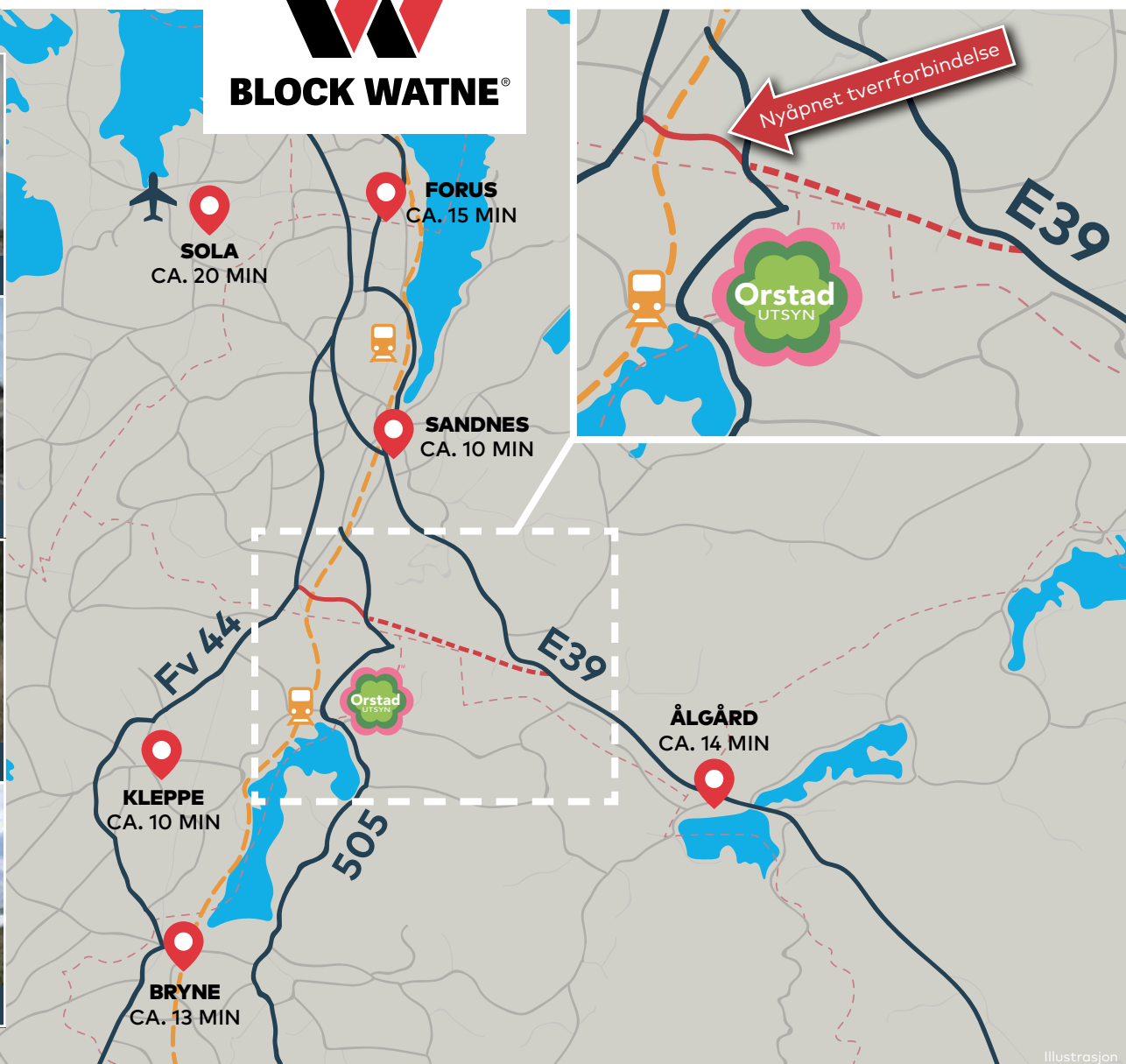
Øksnavadporten



Figgjoelva



Frøylandsvannet



Illustrasjon

Orstad Utsyn - verdt å utforske

Få en mer komfortabel hverdag

Ny tverrforbindelse til FV 44 er endelig åpnet, og plutselig kom alt nærmere Orstad!

Et behagelig liv

I hjertet av dette finner du Orstad Utsyn. Her bygger vi lettstelte leiligheter og store innholdsrike eneboliger, flere med dobbel garasje. I dette området vil både store og små trives, med kort vei til skole, barnehager, arbeidsplasser og servicetilbud. Selv lakselv er en kort spasertur unna.

Du finner også kultur- og idrettslag i barnevennlig avstand, og nydelige turområder er kun en kort spaser- eller sykkeltur unna. Orstad Utsyn er et sted det definitivt er verdt å utforske.

For mer informasjon

Ta kontakt med Kåre Vigdel på tlf: 916 00 086
E-post: kare.vigdel@blockwatne.no

Les mer på blockwatne.no/orstad



Et selskap i OBOS-konsernet