

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 10 • 2019 • ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Best på verdiskaping

Verdiskapingen per innbygger i storbyområdet Stavanger, er over dobbelt så stor som Oslo, Bergen og Trondheim til sammen. Den store driveren er fortsatt olje- og gass.

Side 6–11



336 000
Trondheim

1,6 mil
Stavanger

413 000
Bergen

750 000
Oslo



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: mannaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,
epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

06.11 Hvordan gjøre Gjesdal mer attraktiv?
06.11 Ny og nysgjerrig
12.11 Styreskolen 2019
12.11 Logistikkdagen 2019
14.11 Bærekraftskonferansen PIONÉR
15.11 Digital markedsføring
19.11 Grunnleggende regnskapsforståelse
22.11 Lederskolen
28.11 Årets bedrift
29.11 Salg for selgere
03.11 Sentrumsutvikling i Sandnes
03.11 Blågrønn sektor
04.11 Økt verdiskaping i en digital verden
04.11 Børs og fakultet
04.11 Lean for dummies



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

05.11 Entrepreneur 2019
13.11 Spouse network program
21.11 Employment rights
29.11 Visit Lervig Brewery



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, 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: 25. oktober 2019.



**POLITIKERE I
STYREROMMENE**
side 12



**KOMMUNENES
UTFORDRINGER**
side 22



**PROFILEN: GUNNAR
EITERJORD**
side 32

Innhold

Økonomisk rapport	6
Verv og styrer	12
Spaltisten: Trygve Forgaard	18
Store kommuner har større utfordringer	20
Går rett inn i verdens største marked	24
Havneutvikling	28
Profilen: Gunnar Eiterjord	32
Made in Jæren	36
Lær av de beste: Sig. Halvorsen AS	38
Bedriften: Håmsø patentbyrå AS	42
Spaltisten: Finn Eide	46
Nye medlemmer siden sist	47
Energikomentaren	48
Styrelederen	50
LUNCH	51
Stavanger Chamber Internationals	52
Arbeidsliv	54
Nytt om navn	58

Etter valget

Hvilken betydning har valget og de nye politiske konstellasjonene i fylket og kommunene for næringslivets framtidige rammebetingelser?



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

I dette nummeret av Rosenkilden presenterer vi, sammen med universitetet, Økonomisk rapport 2019. Overskriften er at mens energibransjen svinger seg mot gamle høyder, så er det utfordringer i flere andre næringer. Når det gjelder verdiskaping er vi likevel i en særstilling og helt uten konkurranse i norsk sammenheng. Gjennomsnittlig verdiskaping per innbygger er nesten 1,6 millioner kroner i storbyområdet Stavanger. Oslo, som er nummer to, har under halvparten.

Det er unødvendig å nevne at det er industrien, og først og fremst olje og gass, som bidrar til de gode resultatene. Vi er sårbare, og diversifisering av regionens næringsliv er en forutsetning. Å opprettholde dagens verdiskaping per årsverk blir krevende. Analytikerne, med Rystad Energy i spissen, tror at denne oppturen vil bli av en mer kortvarig karakter.

Flere arbeidsplasser

Det må altså legges til rette for å skape flere og nye arbeidsplasser framover. Det betyr at vi må jobbe enda hardere for å sørge for best mulig rammebetingelser for bedriftene innenfor viktige områder som infrastruktur, kompetanse, attraktivitet, internasjonalisering, energitransformasjon og så videre. Ikke minst er det viktig å skape forutsigbare rammebetingelser slik at bedriftene kan ta investeringsbeslutninger uten frykt for at en innskytelse i et kommunestyremøte eller en hestehandel i et nytt politisk samarbeidsprosjekt endrer forutsetningene for å drive næring. Spørsmålet er: Sitter vi med en følelse av at de nye politiske koalisjonene i kommunene og fylket forstår dette?

Store konstellasjoner

Et av fellestrekkene for styringspartiene i kommunene er store konstellasjoner med veldig mange partier og relativt kompliserte politiske plattformer hvor mindre partier på vippen har forhandlet seg fram til seire i enkeltsaker. Det beste eksempelet i så måte er trolig fra den politiske plattformen til flertallspartiene i Stavanger hvor partiet Rødt fikk gjennomslag for at det skal utarbeides en områdeplan for Paradis, en prosess som er så tidkrevende at Aker BPs planer om å etablere 3000 arbeidsplasser der kan gå i vasken. I tillegg kommer selvsagt investeringene, oppdragene til en utsatt bygg- og anleggsbransje og ikke minst nedskytingen av hovedmålene i sentrumsplanen som handler om å legge til rette for flere arbeidsplasser og boliger i sentrum for å gjøre oss mer attraktive.

I valgkampen sto en oppildnet Mimir Kristjansson fra Rødt på barriadene og ropte «Aker føkkings BP». Dette var en spissformulering og hørtes nok verre ut enn det var ment, men med tanke på utfordringene vi skal jobbe med framover tror jeg ikke det er slik vi skal ønske viktige aktører velkommen til byen. Og når det gjelder Paradis-området har vi jobbet med ulike planer siden 1995. Kanskje det er på tide å komme videre nå?

Noen bekymringer

Når det gjelder bygging av infrastruktur er det all grunn til bekymring. Et av spørsmålene er hvilke konsekvenser MDGs og Bompengepartiets sterke posisjon i både kommune- og fylkespolitikken vil få for å de store prosjektene? Med ulik motivasjon (miljø og bompenger) har de som mål å stoppe veiutbygginger som næringslivet mener er avgjørende for å være konkurransedyktig. MDG leder til og med fylkets samferdselsutvalg. Noen bekymringer:

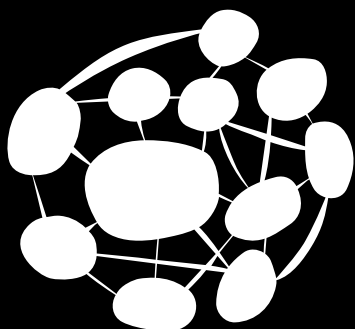
- **Transport korridor vest:** Flere politikere har bidratt til økt usikkerhet om prosjektet skal prioriteres. Det begynte med Randabergs avtroppende ordfører Kristine Enger, og ble fulgt opp av uttalelser fra Stavanger nye ordfører Kari Nessa Nordtun. Dette er signaler næringslivet og regionen ikke trenger.
- **E39:** Vi trenger politikere som trykker på for å sikre utbygging av E39 sør i fylket. Dessuten har veidirektøren klart å skape usikkerhet for fylkets kanskje viktigste samferdselsprosjekt som er Rogfast. Vi minner om at Rogfast er vedtatt i fylkestinget, men at flere benytter anledningen til å varsle omkamp. Kritikken mot fylkets garantiansvar kan være forståelig, men er også en trussel.
- **Tverrforbindelsen Foss-Eikeland-Bråstein:** For å få utnyttet godsterminalen på Ganddal og minske transporten er dette et veldig viktig prosjekt. Prosjektet er det sist prioriterte prosjektet i bymiljøavtalen. Bymiljøavtalen har vist seg å ha lavere inntekter enn forventet. Det er behov for kutt, og vi frykter at det blir kuttet nederst på listen. Tverrforbindelsen har vært en av hjørnesteinene i næringslivets aksept av bymiljøpakken.
- **Bymiljøpakken og nullvekstmålet:** Næringsforeningen avslørte en grov regnefeil av Statens Vegvesen som setter hele bymiljøpakken i spill igjen. Våre tall viser at vedtakene som er fattet

om å fjerne rushtidavgiften og lette på bompengetrykket er basert på feil tallgrunnlag. Trafikknedgangen var ikke på ti prosent, men tre. Dermed vil fjerning av rushtidsavgift og andre lettelser i bompengepakken med stor sannsynlighet føre til en trafikkøkning. Når vi ikke nullvekstmålet forsvinner de statlige belønningsmidlene, hvilket vil bety at noen av regionens viktigste infrastrukturprosjekter er underfinansiert og ugjennomførbare. Når det står «andre virkemidler» for å nå nullvekstmålet i Stavanger kan det bety færre parkeringsplasser eller dyrere parkering i sentrum. Vil ikke det resultere i sentrumsdød? Vil ikke bare handelen trekke ut mot kjøpesentrene i bydelene? Kommunen kan ikke sette satser på parkering så lenge de ikke eier tomtene. Med andre ord: Stavanger kommune kan ikke kreve at Madlatorget skal ta betalt for parkering under to timer og de kan ikke pålegge Tvedtsenteret å ta parkeringsgebyr. Veldig mange nye politikere skal jobbe med disse problemstillingene nå. Det kan slå begge veier. Det regionale samarbeidet har ikke vært det beste de siste årene. Blir det bedre etter valget?

Vi har sett et salig rot når det gjelder samferdsel det siste året. For næringslivet er framkommelighet viktig, og for bygg- og anleggsbransjen går det mot permitteringer dersom prosjekter blir satt på vent. Akkurat nå er det ikke bare snakk om skjær i sjøen, men snarere tette minefelt. Frykten er at bedriftene blir sittende igjen med svarteper.

Til slutt: Greater Stavanger representerer regionens 16 kommuner og arbeider for å skape flere arbeidsplasser og et bredere næringsgrunnlag i Stavanger-regionen. I den politiske plattformen til styringspartiene i Stavanger kunne de ansatte i Greater Stavanger lese følgende: «Det regionale næringssamarbeidet bør organiseres på en annen måte enn i dag. Dette innebærer at Greater Stavanger utvikles i sin nåværende form på sikt, og at Stavanger kommune tar et initiativ overfor de andre medlemskommunene med sikte på å sammen utrede alternative måter å utføre det regionale næringssamarbeidet på».

Noen vil hevde at Næringsforeningen gir sine bekymringer svømmeundervisning i stedet for å drukne dem. Mange nye og dyktige folkevalgte tar nå fatt på fire utfordrende, men spennende år. De er valgt fordi de har et engasjement og et hjerte for regionen. Jobber vi sammen kan det fort gå godt!



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.

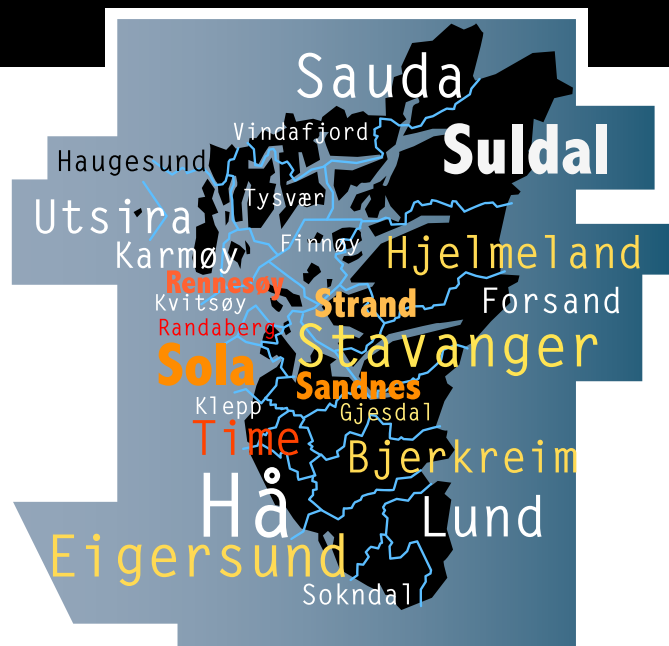
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, dagsordenssettende 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.



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.

RENNEØY
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
gislehoy@gmail.com

DALANE
Leder: Geir Solve Hebnes Sleveland.
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
randaberg@sport1.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@holon.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: Kenneth Gilje. Tlf: 907 28 107
kenneth@gilje.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



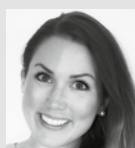
Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

BYFJORDPARKEN

**Vi ønsker følgende
velkommen til Byfjordparken:**

**BI Stavanger, Noroff Education,
Stavanger kommune Helse og sosial
kontor, Hjemmebaserte tjenester, NAV,
Miris, GMC Group og GMC Eiendom.**

Omgivelser gir inspirasjon

Beliggenheten får 10 av 10 mulige poeng. Likevel, det var muligheten til å utforme kontorene helt etter egne ønsker som avgjorde lokaliseringsvalget, forteller flere av leietakerne som nå er på plass i Byfjordparken.

Vi har fått fantastiske kontorlokaler, forteller Stig Tore Veland og Angela McNeill Benestad. Stig Tore er leder for NAV Tasta og Eiganes og Angela er leder for Eiganes/Tasta Hjemmebaserte tjenester. Begge lot seg imponere over hvor enkelt det var å få tilpasset lokalene etter virksomhetens behov.

– Fra dag én opplevde vi en eiendomsforvalter som var svært løsningsorientert. Her er fleksibiliteten stor til å tilpasse lokalene, slik at de har blitt optimale for oss – med landskap, cellekontorer, prosjektrum, stillerom og møterom i riktig balanse, sier Stig Tore, før han legger til: – Og sjekk utsikten da! Det er slikt som inspirerer og motiverer!

Blant andre leietakere i Byfjordparken er GMC Eiendom, GMC Group, Miris, BI Campus Stavanger og Noroff Education noen av de som har flyttet inn.

Sentralt og lett å komme seg til og fra

Stig Tore og Angela opplever at det er enkelt å kjøre, sykle og gå til og fra Byfjordparken, mye enklere enn i sentrumsgatene.

– Andre leietakere, kollegaer og besøkende skryter også. Med kun 8 minutter med buss fra sentrum og fire avganger i timen, oppleves Byfjordparken som passe sentralt for alle. Så ja, jeg kan absolutt anbefale å etablere seg i denne delen av Stavanger – her er det i ferd med å bli virkelig bra, smiler Angela.



Stig Tore Veland og Angela McNeill Benestad kan nyte utsikten til Byfjorden fra kontoret.



**Ønsker du å leie egne lokaler over en hel etasje, kanskje bare 100 kvm eller være en del av et kontorfellesskap?
I Byfjordparken skaper vi det du trenger – ta kontakt i dag!**

Byfjordparken næring:

Lars Stangeland
Daglig leder – 913 40 190
lars.stangeland@gmc.no

Siv Merethe Berge Røslund
Markedsansvarlig – 975 32 342
siv.merethe.berge@gmc.no

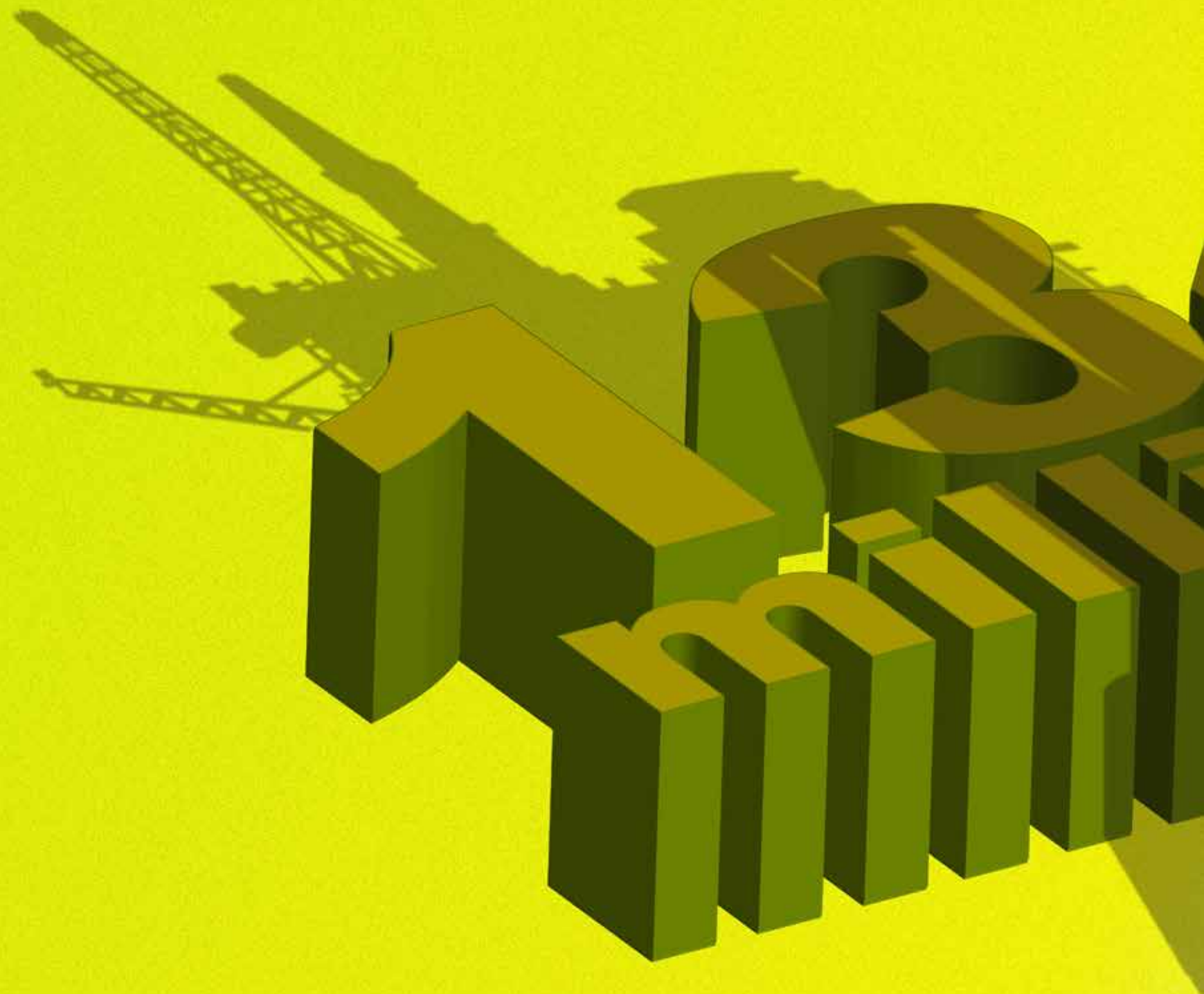
BYFJORDPARKEN.NO

Et prosjekt av GMC eiendom.

**BYFJORD
PARKEN**

Omsetning mot gamle høyder

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Næringsforeningens økonomisk rapport indikerer delvis at bedriftene i regionen har blitt mer konkurransedyktige etter 2014, og at næringslivet har en sunnere balanse sammenliknet med årene før oljenedturen startet. Det magiske omsetningstallet er på hele 1 346 000 000 000 kroner for 2018, og kurvene peker oppover for flere enn bare olje- og gassbransjen. Men ikke alt er like rosenrødt.



Økonomisk rapport:

Oppturen fortsetter

Økonomisk rapport ble presentert under KÅKÅnomics på Rosenkildehuset. Her er Tore Guldbrandsøy, leder av Rystad Energy i Stavanger, sammen med Harald Minge fra Næringsforeningen. Foto: Lars Idar Waage.

Bedriftene i Stavanger-regionen økte omsetningen og driftsresultatet til henholdsvis 1346 og 374 milliarder i 2018. En av sju kroner av norske bedrifters omsetning, og én av tre kroner i ditto driftsresultat – genereres av virksomheter fra regionen, viser årets utgave av Økonomisk rapport.

I tillegg viser rapporten at gjennomsnittlig verdiskaping per innbygger er nesten 1,6 millioner kroner i storbyområdet Stavanger. Oslo har under halvparten, cirka 750.000 kroner, Bergen 413.000 kroner og Trondheim 336.000 kroner.

Næringsforeningens Økonomiske rapport for 2018 følger med som eget bilag i dette nummeret av Rosenkilden. Det er andre året på rad rapporten utgis og denne gang har Næringsforeningen samarbeidet med flere aktører for å få frem de mest nøyaktige tallene.

– Det er vi veldig glad for. Universitetet i Stavanger har vært med å utarbeide rapporten, og vi har fått hjelp fra Asplan

Viak med å fordele tallene rundt i Norge basert på hvor selskapene har sine ansatte. Det gjør at tallene blir enda mer korrekt når vi sammenlikner verdiskapingen mellom storbyene, sier kommunikasjonssjef i Næringsforeningen, Egil Hollund.

Oppturen

Rapporten viser at næringslivet i vår region fortsatte oppturen i 2018. Tallene peker oppover samlet, og også for de fleste bransjer. Samtidig er ikke alt rosenrødt. Hotell, restaurant og reiseliv sliter ennå med negative tall og innen detaljhandelen faller marginene.

– Næringslivet i Stavanger har også lavere marginer enn de andre storbyene,

dersom vi tar ut oljeselskapene, sier Hollund.

Næringsforeningen lager Økonomisk rapport fordi den gir et regnskap for regionen og setter utviklingen inn i et perspektiv. Den gir et godt bilde av hvor regionen står, også sammenlignet med de andre storbyene.

– Vi ser også veldig tydelig strukturene, og hvilke bransjer som går godt og hvilke som ikke gjør det – og ikke minst den enorme betydningen olje og gass har for vår region, sier Hollund.

Konjunkturer

Svakheten med alle regnskap er først og fremst at de viser hvordan det har vært,



ikke hvordan det går akkurat nå, og enda mindre hvordan det vil gå i framtiden.

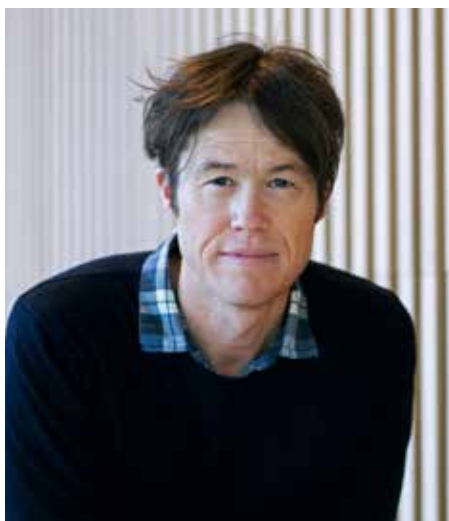
– Derfor presenterer vi også vårt konjunkturbarometer, som gir oss en indikasjon på utviklingen i 2019 og 2020. Når det er sagt, historien er alltid viktig når du skal forstå nåtiden og forberede deg på framtiden, sier Hollund.

Den ferske konjunkturrapporten kan du også lese om i denne utgaven av Rosenkilden.

Unik verdiskaping

Ragnar Tveterås, professor i Innovasjonsforskning ved Handelshøgskolen UiS, sier at Økonomisk rapport viser at regionen har et fenomenalt næringsliv, dominert av en oljesektor som leverer enorme resultater etter å ha rasjonalisert og kuttet kostnader de siste årene

– Oljesektoren gir oss en unik verdiskaping per innbygger, og så er det nesten heldigvis slik at ikke all denne verdiskapingen går inn i vår egen regionale økonomi. Lønnsomheten er i betydelig



Professor Ola Kvaløy ved Handelshøgskolen UiS.



Ragnar Tveterås, professor i Innovasjonsforskning ved Handelshøgskolen UiS.

«Oljesektoren gir oss en unik verdiskaping per innbygger»

Ragnar Tveterås

grad bygget på petroleumsressurser som er en eiendom for hele det norske folket, sier Tveterås.

Riktig bilde?

– Gir rapporten et godt og riktig bilde av verdiskapingen i regionen sammenliknet med landet forøvrig?

– Den gir et skjevt bilde i den forstand at de ekstraordinært produktive og lønnsomme oljeselskapene trekker voldsomt opp for vår region. Derfor er det nyttig som en pedagogisk eksersis å vise hvordan økonomien er uten oljeselskaper. Og for Oslo sin del er det nyttig å vise de økonomiske resultatene uten finanssektoren, sier Tveterås.

– Er det noe med metodikken som kan problematiseres her, eller er dette en god måte å beregne den økonomiske stå på?

– I det store og hele er det en nyttig måte å vise den økonomiske situasjonen. Så sier tallene i rapporten mindre om underliggende faktorer som vil påvirke vår evne til å omstille oss de nærmeste årene, sier Tveterås.

KÅKÅnomics

Økonomisk rapport ble i år lagt frem, diskutert og analysert på et møte i forbindelse med økonomifestivalen KÅKÅnomics.

Rapporten ble presentert av professor Ola Kvaløy ved Handelshøgskolen UiS, og

Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen – sammen med Hollund.

Presentasjonen ble etterfulgt av en debatt både om resultatet av undersøkelsen som er gjort, og også om de økonomiske utsiktene i regionen. Deltakerne i debatten var Eirin Sund, distriktssekretær i LO i Rogaland, Trine Stangeland, administrerende direktør i Sandnes Sparebank og Tore Guldbrandsøy, leder av Rystad Energy sitt Stavanger-kontor.

Ikke bærekraftig

Kvaløy viser til at det økonomiske aktivitetsnivået har tatt seg opp etter konjunkturbunnen for petroleumssektoren som ble nådd i 2016.

– Fremdeles er vi ikke tilbake på det aktivitetsnivået i privat sektor som var like før oljeprisen stupte. Men det nivået var ikke bærekraftig på lang sikt, fordi kostnader var oppblåste og regionen var i ferd med å prise seg ut i konkurransen med andre regioner i inn- og utland. Økonomisk rapport indikerer delvis at bedriftene i regionen har blitt mer konkurransedyktige etter 2014, og nå har vi funnet en sunnere balanse. Samtidig har regionen fundamentale omstillingsutfordringer fram mot 2030, sier Kvaløy.

Ingen overdose

Samtidig viser Økonomisk rapport tydelig hvor eksponert regionen er mot oljå når det gjelder blant annet lønnsomhetsmarginer og verdiskaping.

– Både gjennomsnittlig driftsmargin og verdiskaping per ansatt reduseres til en fjerdedel av sitt opprinnelige nivå når vi tar ut oljeselskapene. Heldigvis, kan vi vel nesten si, så har ikke vi fått en økonomisk overdose av at de enorme overskuddene i oljeselskapene går inn i regionaløkonomien. De forsvinner i stor grad ut gjennom skatter og utbytter til stat og eiere i andre deler av landet og verden, sier Kvaløy.

Næringslivet fortsatt optimistiske

Bedriftene i Stavanger-regionen tror på nok et godt år i 2020, selv om optimismen var enda høyere for ett år siden. Får de rett, vil Økonomisk rapport 2020 være like lystig lesning som årets rapport.

Næringsforeningens konjunkturbarometer ble gjennomført i oktober. Rundt 550 av Næringsforeningens medlemsbedrifter har svart om sine forventninger for inneværende år og det kommende året. Og det er ganske entydig at det fortsatt er optimismen som råder. 41,9 prosent

Harald Minge



er mer optimistiske på vegne av egen bedrift nå, enn hva som var tilfellet ved inngangen til 2019. Likevel, for et år siden var tilsvarende tall 61,4 prosent og i 2018; 54 prosent.

Det er også et klart flertall som forventer høyere omsetning for inneværende år når regnskapene skal gjøre opp, nærmere bestemt 59,4 prosent. Tilsvarende tall i fjorårets undersøkelse var 58,8 prosent. Kun 12,9 prosent sier nå at de forventer lavere omsetning nå i 2019 enn året før. Det er på nivå med tilsvarende tall for 2018, da 12,3 prosent forventet en nedgang.

Forventningene til lønnsomheten i år er også på et rekordhøyt nivå etter oljenedturen. 52,3 prosent forventer bedre lønnsomhet i år, mens bare 19,3 prosent tror det blir mindre igjen. Ser vi tilbake til

«Når energibransjen er litt mer nøkterne, er det grunn til å følge med.»

Harald Minge



Faksimile av Økonomisk rapport 2019.

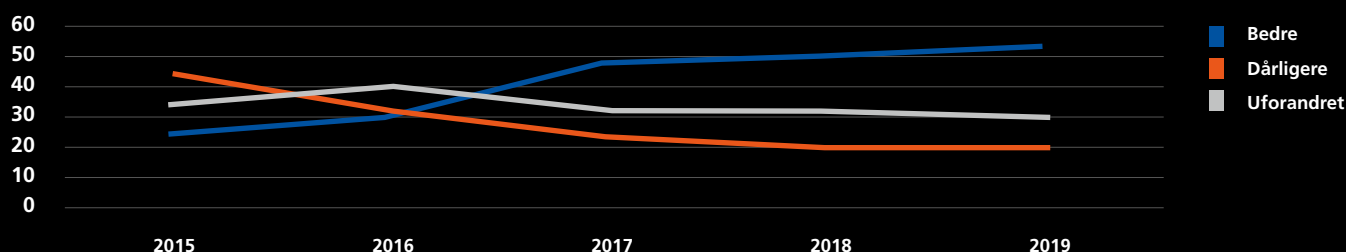
2015, da oljenedturen var i gang for alvor, var det kun 23 prosent som forventet bedre lønnsomhet for inneværende år, men nesten halvparten, eller 44 prosent, forventet en nedgang.

– Dette gir oss grunn til å tro at 2019 blir nok et godt år for Stavanger-regionen, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

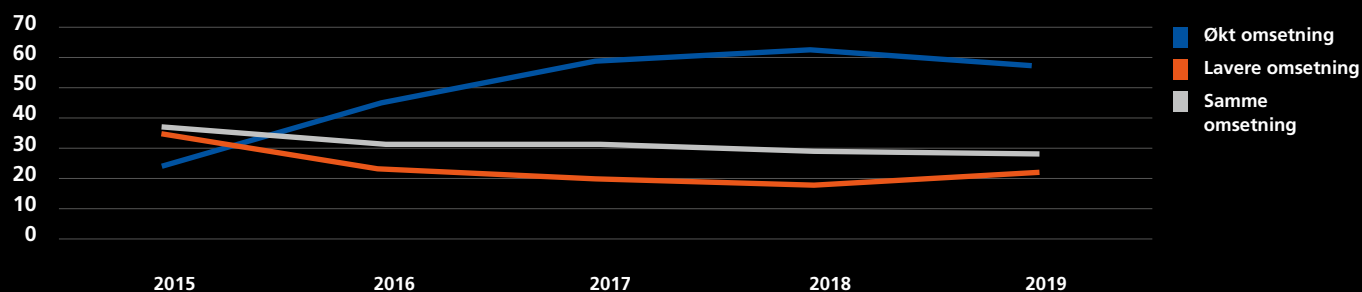
Blir bedre

Forventningene til omsetning og lønnsomhet i 2020 er fortsatt på et meget høyt nivå, men likevel litt lavere enn forventningene til 2019 på samme tid i fjor. 57 prosent tror de vil vokse i 2020. 11,6 prosent tror omsetningen faller i 2020. I fjor var tilsvarende tall 63,7 prosent og 6,1 prosent. Over halvparten, 51 prosent, tror også at lønnsomheten blir

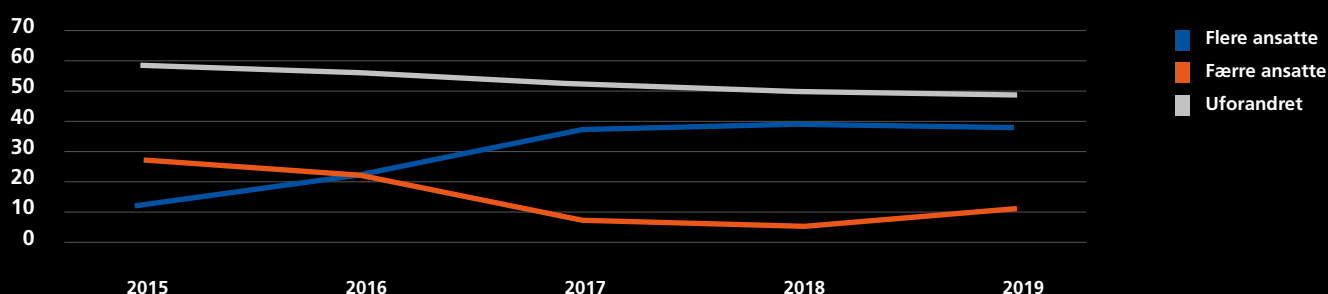
Tror du lønnsomheten i år vil bli bedre eller dårligere enn fjoråret?



Hvilke forventninger har din bedrift til omsetningsnivå neste år sammenlignet med i år?



Hvordan tror du tallet på ansatte i bedriften utvikle seg neste år?



bedre til neste år. I fjor var det 58,8 prosent som svarte ja på tilsvarende.

Skrur vi tiden tilbake til 2015, var det kun én av fire, eller 26 prosent, som hadde tro på omsetningsøkning det kommende året.

37 prosent av virksomhetene tror de kommer til å øke antall ansatte i 2019. Og nesten 30 prosent av de som sier de vil bli flere medarbeidere i 2019, tror økningen blir på mer enn ti prosent. Tilbake i 2015 var det kun 13 prosent som forventet å øke staben det kommende året.

– Nettoledigheten i regionen er nå 2,2 prosent. Det merkes godt at det ikke lenger er like enkelt å finne godt kvalifisert arbeidskraft, ikke minst innen olje- og gassindustrien, sier Minge.

Lavere enn snittet

Det som kanskje er verdt å merke seg i årets barometer er at energibransjen er mer måteholden enn gjennomsnittet. For inneværende år tror de på bedre tall enn de andre bransjene samlet. Men når det gjelder neste år er det 54,6 prosent innen energi

som tror på økt omsetning, mot 57 prosent samlet for alle bransjer.

– Når energibransjen er litt mer nøkterne, er det grunn til å følge med. Men for all del, når over halvparten tror på en vekst, og kun 15,5 prosent tror på svakere tall, er det grunn til å være optimistisk også når det gjelder 2020, mener Minge.

Innenfor hotell, restaurant og reiseliv, som er den eneste med et samlet negativt resultat i Økonomisk rapport, tror 62,5 prosent at 2019 vil bli bedre og hele 75 prosent at 2020 vil vise en høyere omsetning.

Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

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

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



Ordfører Kari Nessa Nordtun vil ha en større balanse mellom politikere og eksterne i styrerommene.

Vil ha andre inn i styrerommene

Når det nye kommunestyret i Stavanger samles til møte i november, skal en rekke politikere oppnevnes til styrer og representantskap i kommunale og interkommunale selskap og foretak. Men bør det være politikere som skal sikre og forvalte selskapenes økonomi, interesser og strategier?

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES

Nei, mener tidligere toppolitiker, Trond Birkedal.

– Ja, mener tidligere fylkesordfører Roald Bergsaker.

– Både og, mener nyvalgt ordfører i Stavanger, Kari Nessa Nordtun.

Det trengs til sammen 197 personer fra Nye Stavanger som skal fylle plassene i styrer og representantskap som ledere, medlemmer eller varamedlemmer i kommunale eller interkommunale selskap og foretak.

52 personer skal oppnevnes som ledere, styremedlemmer eller vara i styrene for selskapene Sølvberget, Stavanger parkeringsselskap, Stavanger natur- og idrettsservice, Stavanger byggdrift, Stavanger boligbygg og Stavanger utvikling.

I tillegg skal det oppnevnes ytterligere 67 personer som leder, medlem og vara i styrer eller representantskap i interkommunale selskap som Rogaland brann og redning, IVAR, Renovasjonen,



Nye Stavanger kommune trenger 197 personer som skal fylle styrerom og representantskap i kommunalt eide selskap og foretak. De har frem til i dag vært rekruttert blant de folkevalgte.

statlige selskap heter det blant annet at «Styret, og særlig styreleder, bør legge til rette for at styremedlemmene til enhver tid har den nødvendige kompetanse til å ivareta styrevervet, og om nødvendig igangsette tiltak for å heve kompetansen.»

Videre heter det at «staten forventer at styrene årlig evaluerer sin virksomhet og sin kompetanse med den hensikt å etablere et grunnlag for videre utvikling av styrearbeidet (utviklingsevaluering), gjerne ved bruk av ekstern fasilitator.»

Regjeringen mener også det er av avgjørende betydning og en av statens viktigste oppgaver som eier å sørge for kompetente styrer.

«De beste og mest verdiskapende styrene består av personer med relevant kompetanse gitt de utfordringer selskapet står overfor de neste årene, som anvender denne kompetansen på en god måte og som bruker tilstrekkelig tid på styrearbeidet.»

En kombinasjon

Stavangers nye ordfører, Kari Nessa Nordtun (Ap), mener det er viktig at det er politisk representasjon i selskaper hvor kommunen har sterke eierinteresser, og som har viktig samfunnsmessig betydning for kommunen.

– Men jeg mener også at det kan være en fordel å ha – i større grad enn det Stavanger har i dag – en kombinasjon av eksterne og politisk oppnevnte styremedlemmer.

– Hvorfor det?

– Jeg har sittet i mange styrer selv. Min erfaring er at de styrene som fungerer best er de hvor man har en god kombinasjon av begge deler. Som politisk valgt har man kanskje en bred samfunnstilnærming til selskapet – noe det også er i selskapets interesse at man har. Mens eksterne kan ha noen impulser som ikke selskapet

får med seg når man rigger seg mot fremtiden.

Forskjeller

– Er det forskjell på selskapene når man snakker om hvilken styresammensetting man bør ha?

– Det kan det være. Det finnes selskaper hvor risikoen er høyere i forhold til de investeringene som skal gjøres eller den strategiske retningen selskapet tar. Da kan det være nødvendig å stille noen andre krav.

– Er det vanskelig å skille rollen mellom det å være politiker og det å representere selskapets interesser i et styre?

– Selskapet skal handle i tråd med den eierstrategien som bystyret har vedtatt, men det fungerer kanskje ikke så godt i oppfølgingen av selskapene. Men om man klarer å skille rollene, er det faktisk også det man blir målt på. Og revisjonen kan slå ned på det om strategien ikke blir fulgt. Det er sånn sett bystyret som bestiller selskapets handlinger, alt annet ville være feil. Det må være flertallet som bestemmer.

Opposisjonen

– Hva legger man vekt på når man skal peke ut kandidater? Kompetanse eller en fordelingsnøkkel i forhold til den alliansen man representerer?

– Det vil være en blanding av forskjellige ting. Man må ta hensyn til mandatet og eierstrategien, de enkelte styremedlemmenes erfaring og kompetanse, utdanning kan være relevant, kjønn og styrets sammensetning er viktig, og også kontinuitet.

– Vil du bare bruke folk fra ditt eget parti og den alliansen du representerer?

– Nei, jeg vil også kunne bruke representanter fra andre partier som i dag er i opposisjon.

Stavanger konserthus, Rogaland revisjon, Sørmarka flerbrukshall, Multihallen og Storhallen og Stavangerregionen Havn.

Også aksjeselskapene med kommunalt eierskap krever sitt. Totalt 73 personer skal ta plass i representantskap eller styrer som leder, medlemmer eller vara i Filmkraft Rogaland, Forus Næringspark, ODEON kino, LYSE, Lysefjorden utvikling, Museum Stavanger, Universitetsfondet, Rogaland Teater, Bygdebladet, Greater Stavanger og Stavanger sentrum.

Strengere krav

Mens regjeringen og staten gjennom eierskapsmeldinger har vedtatt langt strengere krav for politikeres deltakelse og behovet for kompetanse i statlige selskap, har kommunene hatt en annen tilnærming. I kommunale foretak, interkommunale selskap eller aksjeselskap har styrerommene vært en arena for lokale politikere med ytterst få unntak.

I eierskapsmeldingen som omfatter

En del av folkestyret

Det er en del av folkestyret at politikerne selv sitter i styret i interkommunale og kommunale foretak og selskap. Det mener Roald Bergsaker.



Roald Bergsaker vil beholde politikerne i styrerommene i kommunale og interkommunale selskap. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Den tidligere Høyre-politikeren og fylkesordføreren har lang erfaring både fra lokalpolitikken og fylkespolitikken, og har innehatt en rekke styreverv i både kommunale og private selskap. Han mener det vil være feil å erstatte politikere med private aktører i offentlig eide kommunale og interkommunale selskap.

– Jeg mener dette er en del av folkestyret. De som har sagt ja til å stå på en liste er samfunnsengasjerte og innstilt på å ta ansvar – også for ting man i utgangspunktet ikke har greie på. Som politiker må man ta beslutninger om alt mulig, og i noen tilfeller blir man dilettant. Skjønnnet og engasjementet man besitter har gitt den posisjonen man har, og det skjønnet skal man utøve på de områdene man blir satt til å tjene, sier Bergsaker.

Det prinsippet mener han er godt. Derfor er han også veldig uenig med dem som ønsker en profesjonalisering gjennom å bytte ut politikerne i styrerommene.

– For meg blir det helt feil. Profesjonelle er ikke valgt til å ha en slik jobb. Det er de folkevalgte jobber å ta det ansvaret en styrerolle er og sørge for at de er skikket til å gjøre denne jobben.

Ingen garanti

Bergsaker sier at ikke alle politikere fungerer like godt i styrerommene, men at det heller ikke er noen garanti for at profesjonelle styrerepresentanter automatisk gjør en bedre jobb.

– Jeg har sittet i mange styre og har hatt mange gode styrerepresentanter rundt meg. Ofte er det faktisk slik at noen av de beste styremedlemmene er de ansatte. Den profesjonaliteten mange etterlyser bør ligge i det administrative leddet der saksforberedelsene foregår. Man skal være trygg på at man har et administrativt apparat som ivaretar det. Hvis ikke, må man som politiker sørge for at det apparatet blir bedre.

– Gjelder det uavhengig av hvilket selskap det er snakk om?

– Ja, det vil jeg si. Jo større selskapene er, jo mer profesjonelle er det administrative apparatet.

Andre krav

– Bør det stilles andre krav til politikere som skal inn i styre i store og tunge selskap som Lyse enn i små kommunale foretak?

– Når man snakker om styresammensetningen i store selskap vil de som konstituerer se på hvilken kompetanse som finnes. Er det et godt politiske klima, vil man evne å se ut over blokkene for å finne de rette. Det har jeg selv vært med på flere ganger. Men jeg vil ikke gå lenger. Da får heller profesjonelle bli trukket inn som konsulenter.

Bergsaker mener at de politikerne som står øverst på listene og som man har mest tillit til, også må ta det største ansvaret og den største belastningen.

– Det gjelder både ordførere og

varaordførere. De bør man finne igjen flere plasser. Per definisjon har disse størst tillit. Jeg synes eksempelvis det er veldig rart når ordførerne ikke lenger sitter i styret for et så stort og tungt selskap som Forus Næringspark. Der har man av habilitetsgrunner valgt å holde seg borte. I stedet setter man ned en styringsgruppe bestående av ordførere og med rådmenn under der igjen, og starter på nytt med nye konsulenter. De tar på seg et ansvar som er styrets ansvar. Man bygger altså ned autoriteten til styret og fratar administrasjonen den kompetansemuligheten som ligger i ansvaret med å utvikle Forus-planen.

Inhabilitet

– Er det et problem at mange politikere som sitter i slike styre må erklære seg inhabil når saker som berører selskapet skal behandles politisk?

– Det er på mange måter en svakhet at de som har gode kunnskaper om sakskomplekset må på gangen, men man må forholde seg til lovverket.

– Klarer politikere å skille mellom politiske standpunkter og selskapets interesser om de står mot hverandre?

– Det er helt klart at slike problemstillinger oppstår. Alle er ikke like flinke til å håndtere det. Spesielt for Høyre-folk kan det være en større utfordring fordi representanter fra Høyre tradisjonelt har hatt et større engasjement i næringslivet.

Formue er uavhengighet.

Å være uavhengig er å ha frihet og muligheter. Realisere drømmer. Mer tid med familien. Få nye ideer og virksomheter til å spire og gro. For noen er formue bare et tall i banken. For andre er det muligheten til å velge helt fritt.

Vi er en av få uavhengige rådgivere. La oss hjelpe deg med å planlegge og investere som du selv vil.

**Prospera**

BY KOBBER 100



For fjerde år på rad har kundene kåret Formuesforvaltning til sin favoritt innen Private Banking. Vi takker så mye for tilliten!

www.formue.no

Daglig leder Normann Oftedal
+47 995 87 106





Trond Birkedal vil ha politikere ut av styrerommene. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Politikere bør ut

Tidligere Frp-politiker og ordfører kandidat i Stavanger, Trond Birkedal, vil ha flest mulig politikere ut av styrerommene i kommunale og interkommunale selskap.

– Jeg ser ikke så mange positive sider ved å ha folkevalgte i disse styrene. De folkevalgte bør oppnevne styrene, sende styringssignaler og lage eierstrategier, mens den mer ordinære driften bør overlates til folk som har kompetanse til å drive styrearbeid. I det minste bør det være skikkelig skolerung for folkevalgte som ikke kan dokumentere relevant styreerfaring når de påtar seg slikt verv, sier Birkedal.

Birkedal mener at politikere i styrer til disse selskapene ikke nødvendigvis oppnevnes med selskapets beste for øye.

– De føler nok vel så ofte at de representerer sin kommune eller sitt parti. Det er uheldig. Eksempelvis om du sitter og representerer Frp i Stavanger parkering kan det være du er mer opptatt av å holde parkeringsavgifter lave enn å sørge for en sunn drift for selskapet. I motsatt fall, dersom du sitter i styret i IVAR og representerer samme parti så kan det være du blir mer skeptisk til å gi IVAR konkurranse når du opptrer som folkevalgt, sier Birkedal.

Vanskelig å skille

Han mener det blir vanskelig å skille

rollene og vite hvem man representerer til enhver tid.

– I tillegg er det ofte de mest sentrale politikerne som sitter i disse styrene, og de er alltid inhabile når store viktige saker som omhandler selskapene skal diskuteres i folkevalgte organer.

Birkedal mener også at man spesielt i aksjeselskap må stilles større krav til kompetanse eller skolerung.

– Dale-styret er jo et ferskt skrekk-eksempel på hva som skjer når politikere ikke aner noe om forretningsdrift, ikke skjønner papirene de får utsendt og kun sitter der fordi de representerer et parti som tilfeldigvis har krav på plassen, sier Birkedal.

Ingen forskjell

I prinsippet er det heller ikke noen forskjell på Sølvberget og Lyse, fordi begge selskapene skal drives forretningsmessig av styret, sier Birkedal.

– Men Lyse er et AS og et mye større selskap, og er i tillegg helkommersiell i et konkurransepreget marked. Selvsagt bør de ha kompetente og flinke folk i

styret, da med kompetanse på marked/forretningsdrift/økonomi. Lyse tar sjelden politiske vurderinger eller hensyn, og jeg ser ikke hva politikere har å bidra med i styret her. I alle fall om de kun er oppnevnt fordi de er politikere. Det er eksempelvis forskjell på om Kristine Enger – som er utdannet siviløkonom og folkevalgt – sitter i styret, eller om det bare er en tilfeldig person som representerer sin kommune og som ikke nødvendigvis kan noe om forretningsdrift eller har forutsetninger for å forstå styrepapirer eller lese konsernregnskap, sier Birkedal.

Egne erfaringer

Trond Birkedal var selv heltidspolitiker i mange år og har sittet i mange ulike styrerom. I dag har han en sivil jobb som økonomi- og personalsjef i Byggmester BOB. Han er ikke lenger politisk aktiv.

– Når jeg i ettertid ser hvor lite jeg kunne om forretningsdrift da jeg var politiker sammenlignet med nå, så hadde jeg ingenting i styret til Universitetsfondet å gjøre. Men jeg ble nå oppnevnt siden Frp hadde krav på en plass.

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!



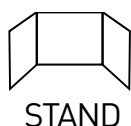
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Stavanger-regionens omdømme – olje, energi og bærekraft

AV TRYGVE FORGAARD • daglig leder, partner og rådgiver i Markedsføringshuset

Markedsføringshuset ble for flere år siden utfordret på hvordan Stavanger-regionen burde posisjonere seg for fremtiden. Hvordan skal vi markedsføre regionen og hvilken posisjon er det mest attraktiv å ha fremover?

Vår anbefaling den gang (sammen med en rekke næringsledere) var krystallklar – vi må flytte oss fra olje til energi – ta posisjon som Energihovedstaden. Vi påpekte at assosiasjonene til olje som svart, forurensende og fossilt, ikke var forenelig med det inntrykket vi ønsket å gi av regionen. Vi pekte på at det å være tett assosiert med olje vil bli en stor hemsko for regionen. Det vil være svært krevende for en «oljeby» å fremstå som et attraktivt sted å bo, arbeide og besøke.

Samtidig visste vi fra reiselivet at svært mange tilreisende ble svært positivt overrasket når de ankom «oljebyen» og opplevde vakker natur, koselige sentrum, strender og hav. De tilreisende hadde lave forventninger basert på assosiasjoner knyttet til olje – noe flere av oss som bor her kan ha om for eksempel Aberdeen, om vi ikke har vært der.

Reposisjonere

Ikke lenge etter omdefinerte den gang Statoil seg fra oljeselskap til energiselskap. Vi ser i dag hvor viktig dette er for blant annet satsingen de nå gjør innen havvind. Og her er vi med kjernen i mitt lille hjertesukk: Vi må stå sammen for å reposisjonere regionen fra olje til energi. Energi er en av de mest attraktive posisjonene vi kan ha i tiden som kommer, verden vil alltid trenge energi, og det er et godt ord med gode assosiasjoner. Og ikke minst er det et springbrett videre til bærekraft.

I dag preges sosiale medier av en kampanje kalt «Stolt oljearbeider». Uten

å mene noe om selve kampanjen er dette noe jeg fra et markedsføringsperspektiv opplever som uheldig. Det er et eksempel på at vi tillater at spillet foregår på feil banehalvdel – i forsvar. Å fortsette spillet på den banehalvdelen kommer til å koste oss stort – omdømmemessig.

Men, den viktigste grunnen til at jeg skriver om dette er diskusjonen om fremtiden for oljebransjen. Motstanderne bruker svært lite kledelige beskrivelser av Norges største og viktigste bransje – noe som igjen smitter over på hele regionen og vårt omdømme. Den diskusjonen som nå pågår og som vil prege oss i lenger tid fremover definerer oss i oljebransjen, som oljebyen og oljehovedstaden. Akkurat nå som vi så sår trenger å flytte posisjonen fra olje til energi. Akkurat nå når vi skal satse på energi som er mer bærekraftig.

Mest lønnsomme

Jeg er overbevisst om at diskusjonen fremover vil bli todelt. En gruppe som snakker om rasjonelle argumenter, verdiskaping, velferdsstaten, betydningen av oljeinntekter oljefondet og en annen gjeng som er opptatt av miljø og bærekraft og styrer etter et kompass hvor den røde pilen i stor grad er basert på følelser og idelogi. Ekstra krevende blir dette i et svært brokete mediebilde, med mye støy, «varm luft», polarisering og halvsannheter. Vi må unngå å bli problemet – og fokusere på hvordan vi er en del av løsningen.

Bærekraft-gruppen kommer til å bli stor, tror jeg. De unge peker med hele hånden mot mer bærekraftige løsninger, og når

nylig fremlagte statsbudsjetter ikke viser vilje til å lytte, vil nok engasjementet i denne saken øke fremover.

En annen grunn til at jeg tror vi nå må ta posisjoneringen av regionen på større alvor er at kapitalen, som tidligere var svært interessert i å investere i olje, nå «instruerer» våre lokale suksessrike fond innen olje og gass til å satse på bærekraft.

Verden vil etterspørre bærekraftige løsninger. Når nye generasjoner skal bestemme vil de avgiftsbelegge alt som forurenses så mye, at de bærekraftige løsningene vil bli de mest lønnsomme.

Du kommer ikke dit – derfra

I markedsføringsfaget er det et kjent uttrykk som heter: Du kommer ikke dit – derfra.

Det betyr at dersom du har «feil» posisjon vil du ikke lykkes med å ta en mer attraktiv posisjon. Å gå fra olje til bærekraft er en krevende oppgave. Og det er det de kommende generasjoner vil. Med en felles plattform knyttet til energi vil regionen stå betydelig sterkere rustet til å skape en ny og mer fremtidsrettet og troverdig posisjon – og et godt springbrett videre.

I en region med mange ulike kommuner, en helt annen politisk situasjon enn tidligere (konsensus-perioden) og uten tydelige talerør for regionen, blir dette en krevende reise. Jeg vil derfor appellere til alle som er opptatt av å markedsføre regionen – vær mer bevisst på at vi har forlatt oljebyen/oljehovedstaden til fordel for energihovedstaden som skal jobbe hardt for å utvikle morgendagens mer bærekraftige løsninger.

«Verden vil etterspørre bærekraftige løsninger. Når nye generasjoner skal bestemme vil de avgiftsbelegge alt som forurenses så mye, at de bærekraftige løsningene vil bli de mest lønnsomme.»

Trygve Forgaard



Men hva skal vi gi?

Når anledningen er jubileum, merkedag eller belønning til medarbeidere – velg en gave som du vet blir verdsatt! Vedlagte brosjyre fra Kai Hansen Profilerings viser flotte gaveartikler. Håper du blir inspirert – og at vi hører fra deg.

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

Haugesund

52 70 33 70
Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

53 76 60 80
Haukelivegen 668,
5582 Ølen

post@kai-hansen.no
kai-hansen.no



KAI HANSEN
PROFILERING



Ny forskning:

Store kommuner har større utfordringer



De største utfordringene med dagens kommunestruktur på Nord-Jæren, er det politiske samarbeidet om areal og transport på tvers av storbykommunene. Det viser en stor undersøkelse Norce har gjennomført i kommunene i Rogaland for Fylkesmannen.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

«Problemstillinger knyttet til byområdene er mer påtrengende og viktigere enn all oppmerksomheten som rettes mot mindre kommuner.»

Einar Leknes

Forskningen viser også at store kommuner har like store utfordringer som små kommuner når det gjelder kapasitet og kompetanse på en rekke tjenesteområder. For Rogaland står forskningsfunnene i strid med mye av argumentasjonen fra departementet om selve grunnlaget for å slå sammen små kommuner.

Forskningsprosjektet er ikke endelig ferdig. Norge arbeider fortsatt med analyser for å bidra til å forklare utfallet av kommunesammenslåingsprosessene i Rogaland. Men noen konklusjoner er klare:

- Problemstillinger knyttet til byområdene er mer påtrengende og viktigere enn all oppmerksomheten som rettes mot mindre kommuner.

- Store kommuner har like store utfordringer som små kommuner når det gjelder kapasitet og kompetanse på en rekke tjenesteområder

Det bekrefter Einar Leknes, leder for forskningsgruppen Klima, miljø, bærekraft i Norge Samfunn.

Varierende samarbeidsutfordringer

Nærmere 1000 personer har svart på spørreundersøkelse. Det dreier seg om politikere, administrative ledere og tillitsvalgte i kommunene i Rogaland.

Det er blant annet spurt om er hvor godt eller dårlig samarbeidet fungerer i Rogaland både i forhold til politisk samarbeid, administrativt samarbeid og i forhold til samarbeid om areal- og transportplanlegging. Det er altså kommunenes vurderinger som framkommer i undersøkelsen.

- Den viser at det administrative samarbeidet fungerer best, deretter det politiske og så samarbeid om areal- og transportplanlegging. Vi har spurt om samarbeidsforholdet både mellom små kommuner, mellomstore og store. De siste er i praksis Stavanger, Sandnes og Haugesund. Når det gjelder administrativt samarbeid fungerer det godt for alle kommunestørrelser. Det politiske samarbeidet fungerer også godt for små- og mellomstore kommuner, mens det for de store kommunene er det over 50 prosent som svarer både og eller variabelt. Spesielt gjelder det forholdet mellom Stavanger og Sandnes, sier Leknes.

Må finne løsninger

Det gjelder i enda større grad i

forhold til samarbeid om areal- og transportplanlegging, som er det mest utfordrende samarbeidet mellom storbykommunene. Om lag 1/3 av respondentene her svarer at dette samarbeidet fungerer nokså/svært dårlig.

- Det handler om at her må man finne løsninger på tvers av kommunegrensene, og det er ikke alltid like lett. Man har ulike ønsker og ulike hensyn å ta. Det tar mye tid og de siste to årene har man sett konfliktene og uenigheten veldig tydelig på Nord-Jæren på dette feltet. Det er mer et strukturelt problem.

- På hvilken måte?

- Her er det ulike kommunegrensener.

Man har et omfattende samarbeid mellom kommunene på dette området, men det er i form av politiske styringsgrupper og den enkelte kommune har ofte vetorett i forhold til fellesløsninger. Når en bompengepakke skal endres, må alle være enig. Man kan få løsninger som blir et minste felles multiplum.

- Det var kanskje de største kommunene som burde slått seg sammen?

- Jeg vil kanskje heller si at når det gjelder kommunereformprosessen for Rogaland oppfatter jeg at problemstillinger knyttet til byområdene er mer påtrengende og viktigere enn all oppmerksomheten som rettes mot mindre kommuner.

Samarbeid

Det handler egentlig om hvilke problemer man diskuterer. For mindre kommuner har i stor grad løst sine tjenesteutfordringer gjennom interkommunale samarbeid. På de store områdene knyttet til areal- og transportutfordringer i storbyområdene har man ikke kommet like langt.

- Da handler det mer om hvordan man løser disse problemene.

- Og hvordan gjør man det?

- Det går ikke dårlig på Nord-Jæren, og ting har ikke gått i stå. Det at man er uenig, trenger ikke alltid være noe negativt. Men ut ifra en samfunnsplanleggingstenkning er det hensiktsmessig at man har beslutninger som er knyttet til et bo- og arbeidsmarked. Det handler om helhet, enten det dreier seg om næringsutvikling eller areal- og transportplanlegging. På disse områdene hadde det vært hensiktsmessig med én kommune, sier Leknes.

Dyrker egenart

- Vil det faktisk at man etter valget vil ha ordførere fra et og samme parti både

i Sandnes, Stavanger og i fylket gjøre samarbeidet lettere?

- Jeg tror ikke det har så stor betydning. I debatten om kommunesammenslåing dyrket man i høy grad sin egenart, og man er valgt for å fremme kommunens interesser. Men tonen kan kanskje endres, også om utfordringene blir større eller mindre. I denne regionen er det stort samhold når oljeprisene går ned og behovet for tiltak er store. Men det er også et sunnhetstegn at interessekonflikter kommer til overflaten, bare de ikke går igjen på område etter område.

Alle former for samarbeid og fellesløsninger mellom kommunene på Nord-Jæren er viktig. Det bidrar til samhold, samhørighet og at et felles bo- og arbeidsmarked fungerer bedre, sier Leknes.

- Gjennom byvekstavtalen og bymiljøpakken har man fått et instrument og et samarbeidsorgan der det kreves fremdrift og at man tar en felles beslutning over kommunegrensene. Det har til tider vist seg vanskelig. Men uten dette instrumentet hadde man kanskje stått mer i stampe, i stedet for å fram andre typer løsninger. Byvekstavtalen er forholdsvis



Einar Leknes er leder for forskningsgruppen Klima, miljø og bærekraft i Norce Samfunn.

konkret når det gjelder løsninger på areal og transportområdet, men det er svært vanskelig å komme til enighet. Byvekstavtalen har imidlertid potensiale til å løse noen av samordningsutfordringene en kommunesammenslåing på Nord-Jæren var forutsatt å kunne løse.

Store variasjoner

Et annet sentralt punkt i undersøkelsen er kommunenes evne til å holde på ansatte, samt begrensinger i forhold til kapasitet og manglende kompetanse. Argumentasjonen for å slå sammen flere kommuner har i høy grad vært at mindre kommuner ikke er i stand til å levere et godt nok tjenestetilbud til sine innbyggere.

– I utgangspunktet hadde vi kun tenkt å spørre de mindre kommunene om dette, men vi valgte å spørre alle – også de store. Undersøkelsen viser for det første at det er store variasjoner mellom tjenesteområdene og at noen områder har større utfordringer enn andre. Det gjelder barnevernstjenesten, PPT-tjenesten og tjenester knyttet til psykiske lidelser og demente. Men der skiller ikke små kommuner seg ut i forhold til større kommuner, sier Leknes.

Noe av forklaringen på dette er at de små kommunene løser utfordringene gjennom interkommunalt samarbeid i form av vertskommunesamarbeid. Det gjør at man får større fagmiljø på ulike områder selv om den enkelte kommune er liten.

– I Rogaland har man funnet gode løsninger med interkommunalt samarbeid, og jeg oppfatter ikke at det er noen demokratiske problemer med denne formen for samarbeid. Det er vanskelig å se at en sammenslåing hadde løst disse utfordringene bedre. Nå har vi sett på noen områder, ikke helheten. Jeg vil tro at noen av de aller minste kommunene har utfordringer på veldig mange områder.

Det man fikk til

Resultatet av kommunesammenslåingene på Nord-Jæren var også relativt overraskende for mange. Det store utgangspunktet var en sammenslåing mellom Sandnes, Stavanger, Sola og Randaberg på Nord-Jæren. Man endte opp med Stavanger, Rennesøy og Finnøy samt Forsand og Sandnes, mens Randaberg og Sola består.

- Hvorfor ble det som det ble?
- Forklaringsmodellen er at det var

det man fikk til. For Stavangers del vil jeg tro at det ikke er heldig, man får veldig mange hensyn å ta. Det var ingen som kunne forutse at dette ville bli resultatet, men man kunne funnet andre løsninger. Det som har skjedd i Rogaland har ikke vært et fremskritt samlet sett. Jeg tror at når man skal gå videre må man ikke tenke kommunesammenslåing, men hvilke utfordringer man har og hvordan man skal løse dem. Ulike tjenesteområder krever ulike styringsordninger. Undersøkelsen viser også at over halvparten av respondentene mente at bydels-/kommunedelsutvalg burde ha eget budsjett og beslutningsmyndighet i flere og mer omfattende saker enn det som er vanlig i dag. Man bør heller ikke ta kommunegrensene for gitt. Kanskje må man i større grad tegne noen kommunegrenser på nytt. Arealbruk (byområder, tettsteder) og infrastruktur representerer stabile geografiske strukturer man kan ta utgangspunkt i, mens ansvaret for offentlige tjenester stadig flyttes mellom forvaltningsnivåene. Geografi kan gjerne spille en viktigere rolle i arbeidet med kommunereformer framover, sier Leknes.

Norway in a Box-gründerne, Espen Strand Pedersen og Espen Strand Henriksen, vil erobre det kinesiske markedet med garanterte, norske sjømatprodukter med en helt transparent verdikjede for å sikre tilliten til kundene.

INTERNASJONALISERING



Går rett inn i verdens største marked

Mens andre gjerne begynner regionalt og under mindre markeder, hopper gründerne i Norway in a Box rett ut på dypt vann og går direkte inn i det kinesiske markedet. Med stor tro på sin foodtech-løsning - som skal gi kineserne større mattrygghet.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



«Distanse en utfordring. Å få folk her hjemme til å forstå hva som skjer i Kina, og folk i Kina til å forstå hva som skjer i Norge, er vanskelig.»

Espen Strand Pedersen

det egentlig perfekt. I tillegg er Kina et enormt marked, selv for nisjeprodukter, forklarer Strand Henriksen.

Strand Pedersen er enig. Han var selv med å starte Amy's Coffeebar i 1997, og bruker metaforen om hvor mange som gikk forbi kaféen på en lørdag i gjennomsnitt. Sammenlignet med hovedgatene i Shanghai er forskjellen enorm.

– I Stavanger går kanskje 150 mennesker forbi. I Shanghai går Oslos befolkning forbi, hver eneste dag. Det viser hvor gigantisk dette markedet er, forklarer han.

Norsk sjømat har en høy preferanse i Kina. Tall fra Norges Sjømatråd viser at halvparten av befolkningen preferer norsk laks, ni av ti kokker på japanske restauranter i Kina, velger norsk laks.

– Dette gir oss et vanvittig godt utgangspunkt, men vi, altså Norge, er kanskje ikke flinke nok til å forvalte denne fordelene. Vi overlater en av våre største eksportartikler til kinesiske agenter ved grensen og mister kontrollen. Vi jobber med bedrift til sluttkunde, sier han.

Bratt læringskurve

Vel inne i Kina går også norsk sjømat gjennom flere ledd før den når en tallerken Norway in a Box har ikke overlatt noe til tilfeldighetene og driver selv med salg og distribusjon av produktene i Kina. Medgründer Zhang tilbringer 80 prosent av tiden i Kina og bidrar til at produktene kommer trygt frem.

– Ved å selge og distribuere selv, så beholder vi kontrollen og kan dermed 100 prosent garantere for produktene gjennom den helt åpne og transparente verdikjeden. Tar vi bort de fysiske produktene er det jo tilliten vi selger, og den er kineserne villige til å betale for, sier Henriksen og får støtte av Pedersen:

– Det viktigste er at vi kommuniserer direkte inn mot sluttkundene, og at disse kundene får den tryggheten de ønsker ved hjelp av all tilgjengelig informasjon om produktet fra hvor og når det ble tatt opp av havet til det kommer kunden i hende. Nå er tiden inne på å tjene penger på å være ærlige, sier han.



Nordmenn har stor tiltro og tillit til maten vi kjøper og spiser. Slik er det ikke i mange andre land, spesielt i Asia. Der er tilliten til egen matproduksjon vesentlig lavere. Det ga kinesiske Xuechun Zhang en god idé som hun gikk sammen med de lokale gründerne Espen Strand Henriksen og Espen Strand Pedersen om. Resultatet har blitt Norway in a Box, som er både en teknisk løsning for sporing og ekthetsbevis for mat, samtidig som det er en salgsplattform for garanterte norske sjømatprodukter.

– Vårt produkt er todelt. På den ene siden er NiB chain, som er blokkjedeteknologi som skal sikre sporing, historikk og informasjon fra produktets opprinnelse, foredling, pakking, frakt og helt frem til kunden. Så handler det om de

garanterte, fysiske, norske produktene og den trygge salgsplattformen vi har utviklet, sier Espen Strand Henriksen.

Enormt marked

Sammen med et lokalt firma har de utviklet programvaren, og det er små og mellomstore leverandører som skal sikre kvalitetsprodukter til det kinesiske markedet.

– Det var flere grunner til at Kina ble det første landet. Xuechun Zhang kom med idéen og siden hun kjente godt til det kinesiske markedet var det naturlig. Kina suser også forbi alle andre innenfor tech om dagen, og er et veldig spennende land å teste ut ny teknologi i. Med tanke på den lave tilliten til egen matproduksjon passer

Det å eksportere og selge til seg selv i Kina har imidlertid ikke bare vært en fordel. Det norske virkemiddelapparatet har ingen gode ordninger for denne type virksomhet og er bygget opp rundt den vanlige tanken om at man som bedrift eksporterer og selger til en større kunde i et annet land. Dermed har oppstartsbedriften falt utenom ordninger som for eksempel GIEK, Garantiinstituttet for Eksportkreditt.

– Som for de fleste har det vært en bratt læringskurve. Norske virkemidler som kanskje ikke passer til en bedrift som oss, men også det å eksportere til et land med de lover, regler og lisenser det krever. Vi klager ikke, men vi kan ikke hente ut den tryggheten som vi som oppstartsselskap gjerne skulle hatt, forklarer Henriksen.

God hjelp

Samtidig har de fått god hjelp og mange råd fra Norges Sjømatråd. Både utsendingen i Kina, Victoria Braathen, og Gunvar L. Wie, som er ansvarlig for Sør-Korea og Japan, har bidratt med kontakter, nettverk og kompetanse i oppstarten. I tillegg har Innovasjon Norge bidratt.

– Distanse en utfordring. Å få folk her hjemme til å forstå hva som skjer i Kina, og folk i Kina til å forstå hva som skjer i Norge, er vanskelig. Kunne vi forklare hva vi har fått til og hvor stort det egentlig er, kunne det kanskje vært litt enklere, sier Pedersen.

I Kina har deres kollega Xuechun Zhang også blitt invitert til den kinesiske versjonen av Silicon Valley. Tilbakemeldingene fra disse miljøene er at det er positivt at de utnytter teknologien i praksis. Mange teknologimiljøer snakker fint om blokkjedeteknologi og alt man kan gjøre med disse - en gang i fremtiden.

– Vi er jo ikke et tech selskap, men et

selskap som bruker teknologien for å skape tillit. Andre har bare teknologien, men ikke produkter eller verdikjeden, slik som oss, sier Henriksen.

Transparens

Ved å åpne opp verdikjeden, gjøre den transparent og gi kundene tilgang til all historikk og informasjon, håper gründerne at det blir større fokus på matkriminalitet og kvalitet, gjennom hele produktreisen.

– Ved å åpne opp på denne måten, ansvarliggjør vi aktørene i større grad. Det blir et annet fokus på dem, som igjen hever kvaliteten på de ulike punktene gjennom verdikjeden, mener Pedersen.

Og produktene har blitt tatt godt i mot. Nå gjenstår arbeidet med å skalere det hele opp og kommersialisere idéen på en ordentlig måte.

– Vi har blitt tatt godt i mot siden vi åpnet i fjor. Vi fikk like mange medieoppslag som Kong Haralds besøk i kinesiske medier og nå har flere markeder kontaktet oss, med land som Singapore, Australia, USA Malaysia og Costa Rica. Flere ønsker å ta i bruk eller se nærmere på det økosystemet vi har laget, sier han.

Spot on

Norges Sjømatråd jobber sammen med den norske fiskeri- og havbruksnæringen for å utvikle nye markeder, samt videreutvikle eksisterende markeder for norsk sjømat. I Asia har rådet flere fiskeriutsendinger fordelt på de ulike markedene. Gunvar L. Wie har ansvaret for Sør-Korea og Japan og har nettopp publisert en ny rapport som viser at Norway in a Box' produkt er akkurat det som det koreanske markedet etterspør.

– Dette er helt spot on! Matsikkerhet og sporbarhet er nøkkelford i dette markedet.

Norsk sjømat er like høyt preferert som egenprodusert mat i Sør-Korea og konspetet er fantastisk spennende, forteller Wie.

«Sikker å spise» og «godt merket med opphavsland» er de to faktorene som koreanske kunder mener er viktigst. Kundene er mest bekymret for matsikkerheten hva distribusjon angår, som de stoler mindre på enn produksjons- og salgsleddene.

– Derfor vil deres tanke om også å kommunisere med sluttbrukere være veldig smart. Flere norske aktører bruker sporing aktivt, som for eksempel for levende kongekrabbe. Men få har tatt for seg hele verdikjeden, inkludert forbrukeren, sier fiskeriutsendingen.

Nye produkter

Han opplever enorm etterspørsel etter norsk sjømat i sine markeder, spesielt etter norsk laks og norsk makrell. I Sør-Korea er makrell som nasjonalfisk å regne. Landet har stor produksjon selv, men klarer ikke å dekke etterspørselen. Likevel opplever han at koreanere gjerne tenker over om de skal velge norsk eller koreansk makrell til middagen.

– Det viser at de anser vår fisk som like god som sin egen, noe som er et vanvittig kvalitetsstempel, sier han.

Hvilke typer sjømatprodukter som slår an på disse markedene endrer seg, og nye bruksmåter kommer til. Gjennom programmer i regi av sjømatnæringen fikk man fra 1985 japanerne til å spise rå laks, som ikke var vanlig tidligere. Etter et matprogram ble sendt på TV i Korea, eksploderte plutselig eksporten av laksehoder. Kokken brukte nemlig dette i programmet.

– De store artene skaper rom og muligheter for de mer spissede produktene.



Fiskeri- og sjømatminister Harald Tom Nesvik på besøk i Sør-Korea i anledning lansering av ny sjømatstudie sammen med koreanske partnere. Her sammen med Wie og Sang Ku Lee, CEO i Kumho Trading.

«Dette er helt spot on! Matsikkerhet og sporbarhet er nøkkelord i dette markedet. Norsk sjømat er like høyt preferert som egenprodusert mat i Sør-Korea og konspetet er fantastisk spennende.»

Gunvar L. Wie



INTERNASJONALISERING

Kongesnegl fra Helgelandskysten, rogn eller tørkede produkter er det marked for, mener Wie.

Råd

Men Asia er stort, og gjerne større enn vi nordmenn ser for oss. Det kan også skape et feilaktig inntrykk over hvordan markedene fungerer. Her er det store forskjeller fra

land til land, til tross for geografisk nærhet. Konsum, preferanser og betalingsvilje kan variere mellom markedene.

– Norsk sjømatnæring er veldig flinke til å kjenne markedene sine og sette seg godt inn i dem. Asia er ikke Asia for å si det sånn. Jeg anbefaler de som er nysgjerrige på markedet å reise hit, besøke markedene og snakke med kundene, sier han.

Wie har tatt med seg familien fra Stavanger til Tokyo, der han sitter på den norske ambassaden til daglig. Som fiskeriutsending går dagene med til å jobbe for norsk sjømatnæring, med analyser, rapporter, markedsrapporter, aktiviteter, markedsføring, kommunikasjonsarbeid og ikke minst gi råd til norske leverandører.

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

Velg mellom enkle cellekontor eller flere kontorplasser sammen i Stavanger sentrum. Bemannet resepsjon. Nevnte vi at det er ca 30 andre spennende bedrifter også på huset? Topp kvaliteter og mange kjekke frynsegoder. **All inclusive** sier vi.

www.business-center.no

INTERESSERT I Å LEIE KONTOR? Kontakt Merethe Svensen/ms@ogreid.no/+47 948 88 908

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

Sandnes:

Bygger for en annen fremtid

Allerede for femten år siden besluttet Sandnes å skape et moderne, urbant og bærekraftig område langs havnen som hele byen skal ha glede av for fremtiden. I dag er Havneparken i ferd med å reise seg.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Før var denne havnen og fjorden lite tilgjengelig for innbyggerne. Det var stort sett et industriområde. Nå blir området ikke bare tilgjengelig for dem som skal bo og jobbe her, men alle. Vi knytter hele sentrum mot havnen. I et byutviklingsperspektiv er dette veldig viktig. Det vil løfte Sandnes som by og øke attraktiviteten, sier daglig leder i Sandnes Tomteselskap, Laila Haugland.

Området langs kaien er i ferd med å transformeres til en moderne og urban del av sentrum. Det nye rådhuset og Havnespeilet – der Sandnes Sparebank har sitt hovedkontor – er allerede på plass. Boligprosjektet Ovalen er under oppføring og Base planlegger også byggingen av et hotell og kontorbygg. Et offentlig parkeringsanlegg skal blant annet skal erstatte de parkeringsplassene som i dag ligger på Ruten. En større del av tomten er solgt til Kruse Smith, som planlegger for flere boliger og arbeidsplasser langs kaiområdet. Totalt skal 153 000 kvadratmeter landareal frigjøres til byutvikling.

Foregangsprosjekt

– Den viktige strategiske beslutningen i Sandnes skjedde da en valgte å legge

havnevirkksomheten fra Indre Vågen til Somaneset. Det var startskuddet, sier Haugland.

Kommunen var allerede en betydelig grunneier og i 2004 etablerte man en styringsgruppe der både offentlige etater og private grunneiere var representert.





Tanken var da å utvikle havneområdet til et moderne byområde med en kombinasjon av boliger og næring.

– Det skulle være et foregangsprosjekt for en bærekraftig utvikling, gjennom å bidra til klimagassutslipp og redusere biltrafikk og behovet for parkering. En

av suksesskriteriene for Havneparken er nettopp at det ligger så tett på sentrum og kollektivknutepunktene Ruten og Bussveien langs Jernbaneveien når den er klar, sier Haugland.

Bilfritt

Både det nye rådhuset og Havnespeilet – som begge er en del av prosjektene i Havneparken – er bygget uten parkeringsplasser i byggene. Det som bygges av parkeringsplasser ellers skal ligge under bakken.

– Det er fremtidsrettet, sier Haugland.

Havneparken strekker seg fra området med tinghuset, rådhuset og Havnespeilet, langs kaien og litt nord for det som kalles Schanche-Olsen bygget. Noe er ferdig, noe er under bygging og andre prosjekter er prosjektert eller under planlegging.

Til sammen er det regulert inn 45 000 kvadratmeter bolig og 110 000 kvadratmeter næring. Det betyr mellom 500-600 boliger og et betydelig antall arbeidsplasser. Sentrumsarbeidsplasser er noe Sandnes ikke har for mange av fra før.

Uteområder

Langs hele området skal det opparbeides havnepromenade. Et viktig prinsipp med utformingen av Havneparken i tillegg til miljøperspektivet og at det skal være bilfritt, er at parken skal inneholde

Havneparken vil løfte Sandnes som by og øke attraktiviteten, sier daglig leder i Sandnes Tomteselskap, Laila Haugland.

«Vi knytter hele sentrum mot havnen»

Laila Haugland

uteområder for hele byen. Det legges også til grunn at utformingen skal være av høy kvalitet – det gjelder ikke minst havnepromenaden.

Utbyggingsområdet i havnen ligger også tett på både Sandnes kulturhus og Vågen videregående skole. Det betyr at man får samlet både tinghus, rådhus, kulturhus, hotell, videregående skole, næring, restauranter, butikker, kontorarbeidsplasser, boliger og trafikk-knutepunkt i kort gåavstand til hverandre.

– Det betyr veldig mye. Nå er man også i gang med å pele rådhusplassen langs kaien på ny. Alt dette inngår i den planen som er for Ruten og det store parkområdet. Det som er veldig positivt er at byen knyttes tettere sammen; Langgata. Ruten, kulturhuset og Havneparken skal på en måte smelte mer sammen, sier Haugland.

Få problemer

Utbyggingen i Sandnes har møtt på få problemer knyttet til grunnforhold.

– Vi har ikke hatt noen uoverstigelige hindringer. I det ligger det at vi var klar over at dette er et utfyllt område og at det sånn sett er forbundet med en viss risiko. Vi har hatt noen setningsskader på ledningsanlegg, men ikke store ting eller mer enn hva man må regne med. Men det er mer krevende og kostbart å bygge her enn i de fleste andre områder, sier Haugland.

– Når vil alt være ferdig utbyggt?

– Det er vanskelig å si. Dette har også noe med markedet og prognoser for befolkningsvekst å gjøre. Men vi har i dag kommet lenger enn det man hadde grunn til å tro ut ifra det krevende markedet vi har hatt. Ovalen har solgt godt og har vist seg å være attraktiv. Det gir grunn til optimisme. Kruse Smith går nå i gang med det første næringsbygget sitt og begynner å planlegge på sitt boligprosjekt. I løpet av de neste fem-ti årene har vi kommet veldig langt.



Stavanger:

Nå skal Østre havn utvikles

Allerede neste år kan planprogram for utbyggingen av Østre havn i Stavanger foreligge. Stavanger utvikling KF og Stavangerregionen Havn IKS samarbeider nå om utviklingen av det nye utbyggingsområdet i sentrum.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Selskapene er allerede i gang med å utarbeide et felles planprogram for hele området mellom Bekhuskaien og Holmen, sammen med Stavanger kommune. Når planen foreligger om cirka ett år, skal forslaget ut på høring. Etter endelig vedtak skal hvert enkelt område eller pir som omfattes av planen detaljreguleres.

Hovedmålet med samarbeidet er å sikre en god inngang til en helhetlig og gjennomførbar utvikling av havnefronten til næring- og boligbebyggelse, og samtidig ivareta behovet for havnefunksjoner. Stavangerregionen Havn sin eierandel og engasjement skal sikre en utvikling av verdier til finansiering av havneinfrastruktur.

– Vi fant hverandre egentlig gjennom arbeidet med den nye sentrumsplanen for Stavanger, der vi så at vi hadde mye til felles. Vår oppgave er på vegne av kommunen å bistå i forbindelse med utvikling og prosjekter, mens Stavangerregionen Havn sitter som grunneier, forvalter og drifter av havneområdene, sier daglig leder i Stavanger utvikling, Hans Kjetil Aas.

Stavanger utvikling er et kommunalt foretak som skal eie, utvikle og realisere kommunens utviklingseiendommer. Samarbeidsavtalen mellom de to selskapene ble vedtatt tidligere i høst av bystyret i Stavanger.

Definerer

Sentrumsplanen definerer hvilken havneaktivitet man skal ha i området. Den er endret i forhold til dagens drift. Bekhuskaien utgår som ventekai for offshore fartøy, uten at det er satt en frist for når. Rutebåttrafikk skal fortsatt bestå, og samtidig skal det etableres en småbåthavn.

– Det vi har jobbet sammen med Stavanger utvikling om er en strategi

for hvordan vi kan gjennomføre transformasjonen i området, sier Hilde Frøyland, arealutvikler i Stavangerregionen Havn.

– De mulighetene som ligger i den nye sentrumsplanen, krever noe helt nytt av oss. Vi har aldri tenkt på oss selv som en eiendomsutvikler, men en havneutvikler. Det betyr at vi må ta vare på de verdiene som ligger i området, foredle disse og bruke dem inn i andre prosjekt. For oss er det av stor interesse å være med på et stykke av utviklingen, både for å ivareta havnens interesser, unngå at det etableres noe som er i konflikt med havneaktiviteten og at det skapes nye verdier, sier Merete Eik, havnedirektør i Stavangerregionen Havn.

Det innebærer også at det kan være aktuelt å invitere private aktører inn etter hvert i de enkeltstående prosjektene som er planlagt i området.

Knutepunkt

Fiskepiren skal fortsatt være et knutepunkt for folk mellom sjø og land. Bystyrevedtaket av sentrumsplanen forutsetter at Jorenholmen parkeringshus skal rives, og erstattes med et nytt parkeringshus for 800 biler på Fiskepiren. Kommunen ser for seg 115 000 nye kvadratmeter fordelt til bolig og næring i Østre havn. Det henger også sammen med at det er gitt rom for nye utfyllinger. Arbeidsfellesskapet Stavanger utvikling og Stavangerregionen Havn er i gang med et arbeid for å se på hvor realiserbart det er.

– Det dreier seg om de tekniske og økonomiske forholdene er på plass for å kunne gjennomføre utfyllinger, sier Hilde Frøyland.

– Østre havn er noe helt annet enn å rulle ut et område på Madla eller Revheim. Den største jobben blir å kvalitetssikre og få frem tallene for hva som faktisk er gjennomførbart. Det er et ekstremt



komplisert område både i forhold til logistikk, teknisk infrastruktur og kostnader, sier Aas.

Potensiale

I arbeidet med planprogrammet gjennomføres det også en overordnet markedsvurdering.

– Det vi da ser på er om det faktisk er potensiale til å bygge 115 000 kvadratmeter som sentrumsplanen legger til grunn. Vi kartlegger også grunnforholdene, ser på tekniske tilstandsrapporter på kaiene, kalkyler for utbygging av kaiene og på antatte kostnader til rekkefølgekrav, sier Frøyland.

Stavangerregionen Havn har ikke som intensjon å bli en betydelig eiendomsaktør



Dette er de nye og store utbyggingsområdet i Stavanger sentrum (Foto: Bitmap)

som en konsekvens av utbyggingen i Østre havn. Havnedirektør Merete Eik ser for seg flere muligheter.

– Intensjonen er å være med et stykke på vei i utviklingen av eiendommene og selge det til private for realisering, sier Merete Eik. Havnerelaterte eiendommer og bygninger skal vi eie selv.

Mobilitet

– Det vi håper på er å få til et veldig godt mobilitetsknutepunkt mellom sjø og land i dette området. Det betyr i praksis at en skal kunne reise enkelt uten å være avhengig av bil, et gjennom et godt rutetilbud på sjøen ta deg videre til bestemmelsesstedet med annen kommunikasjon. I tillegg er det også et vekstpotensial i form av turisme som

ønsker å dra videre sjøveien. Det vil prege Østre havn. Vi jobber også med en vannbuss som kan gå rundt i havnebassenget nær sentrum og som vil ha base ved Fiskepiren. Et annet stort element er en utvidet gjestehavn, at Holmen kan bli en ny by-brygge og at veteranbåtmiljøet får et tilbud rundt Geoparken. Det er viktig at det tilrettelegges for aktivitet i disse områdene, sier Frøyland.

Holmen er et av de viktigste områdene i sentrum der det skal skapes ny aktivitet. Her ligger også det største utfyllingsområde.

– Det å få et stort nok utbyggingsvolum er veldig viktig. Samlet nytt landareal der det er sjø i dag er på rundt 30 000 kvadratmeter, og inkludert i dette er nye

«Østre havn er noe helt annet enn å rulle ut et område på Madla eller Revheim»

Hans Kjetil Aas

kaier i front. Cirka halvparten vil frigjøres til utbygging, sier Frøyland.

Veibyggeren som ville til fjells

Gunnar Eiterjord er en mann som lever med et og annet stort paradoks. Et av dem er at han i minst mulig grad ønsker å benytte seg av det han har brukt store deler av livet på å bygge.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Flere år har han sittet som prosjektleder for Ryfast, og hatt hovedansvaret for et gigantisk utbyggingsprosjekt med undersjøiske og landfaste tunneler, veier og kryss, asfalt, betong og stein. Det har stort sett gått på skinner, og prosjektet er i sluttfasen. Men er det noen som i liten grad kommer til å benytte seg av de nye veifasilitetene, er det Eiterjord selv.

Når arbeidsuken er slutt for de fleste, er Eiterjord allerede – og som regel – på vei til fjells.

Det er kanskje ikke så rart når man er vokst opp på Tverlandet, et lite tettsted utenfor Bodø med nærhet til mektige hav og fjell. Som mange andre som har flyttet vekk fra hjemstedet og som nærmer seg en voksen alder, kjenner også Eiterjord på røttene. Der spiller naturen en hovedrolle.

– Jeg er veldig glad i natur. Det har jeg alltid vært – sommer som vinter. Jeg må ha begge deler, og når jeg bor i Stavanger er jeg avhengig av den vinteren jeg finner i Sirdal.

Få hyttefolk bruker derfor fritidsboligen mer enn det Eiterjord og ektefellen Kari-Anne Veen gjør, og få tilbakelegger like mange mil i Sirdalsheiene med beina i løpet av et år.

GUNNAR EITERJORD

- » Alder: 55 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, tre barn
- » Aktuell: Prosjektleder for Ryfast

I form

– Det har noe med det mentale å gjøre. Det er stillere på fjellet. Roen senker seg. Man er ikke avhengig av klokka. Når man er ute i naturen er man et lite element, man er på besøk og må tilpasse seg på godt og vondt været og terrenget. Samtidig gir det en god mestringsfølelse, noe jeg tror vi mennesker er avhengige av.

– Men du driver det vel lenger enn de fleste?

– Det er mest for å holde seg i form, og litt tilfeldig at det også har blitt en del konkurranser i voksen alder. Egentlig la jeg opp i 1988. Jeg har ikke så stort konkurranseinstinkt i dag.

Gunnar Eiterjord (55) er snart i mål med Ryfast. Nå venter Rogfast – om alt går etter planen.



Langrenn og friidrett har vært en hovedgesjeftigelse på fritiden siden Eiterjord var ung. Men da han la opp som aktiv, gikk det tjue år før han igjen deltok i en konkurranse. Siden har det blitt en del – både turrenn og løp av den lange sorten.

– En kompis fikk lurt meg med da jeg var blitt 47. De årene jeg gikk noen langløp på ski, la jeg en god del i det for å prestere best mulig i Vasaloppet og Marcialonga, men ikke nå. Jeg plager meg ikke sånn at det gjør vondt lenger. Men jeg er glad i å trene, og glad i å løpe – og det er også kona.

Det er en av grunnene til at Eiterjord fortsatt holder norgestoppnivå i veteranklassen i løping.

Tidlig på

De som beveger seg langs strekningen Vaulen – Kannik tidlig om morgenen, kan ofte observere Eiterjord løpende i sekstiden på vei til jobb i Statens Vegvesen.

Siden 2012 har han sittet med ansvaret for byggingen av Ryfast – det største veiprojektet i Norge noen gang. Arbeidet er i sluttfasen og Ryfylketunnelen er klar til bruk 30. desember. Den resterende delen av prosjektet åpnes med pomp og prakt på nyåret.

– Du søker deg ut av byen og ut i naturen hver helg, mens du i ukedagene sitter med ansvaret for et veiprojekt som innebærer mer trafikk, biler og utslipp?

– Ja, det er et stort paradoks. Det har jeg selv problematisert i en lederartikkel på intranettet nylig. Og det er ikke sikkert at 110 km/t eller firefelts motorvei er det rette over alt. Det er heller ikke sikkert at det er riktig å bruke veldig mye av samfunnets ressurser – eller bompenger – til å bygge ekstremt eksklusive kollektivtiltak i byområder der man heller kunne fjernet noen parkeringsplasser og brukt rushtidsavgift for å få flere til å reise kollektivt. Når bussen på riksvei 44 går med noen minutters mellomrom, bør man stille spørsmålet om det er nødvendig å kaste så mye busstilbud etter folk når vi har støvsugd andre deler av fylket for både busser og båter.

Miljø

Eiterjord stiller de retoriske spørsmålene også av andre årsaker. Inngrepene slike prosjekter innebærer, er en av dem.

– Det å bygge for økte fartsgrenser, innebærer mye større inngrep både i forhold til natur, landbruk og utslipp. Det er paradokser jeg opplever som vanskelig.

Men samtidig kjøper heller ikke Eiterjord argumentasjonen fra dem som mener regionale vegprosjekt som Rogfast er miljøverstinger som bare øker biltrafikken og utslippene.

– Det er feil, og det kan jeg faglig dokumentere. Å erstatte fjordkrysninger med vei kan forsvares faglig – også i form av mindre utslipp. Det man heller bør stille



– Syting fra et stort hylekor har fått styre bompengedebatten, mener Gunnar Eiterjord.

spørsmål ved er nye veiprojekt inne i byområdene. Det er der – hvor man virkelig kjører bil – man kan gjøre endringer.

Heller pisk

Eiterjord er også kommet dit hen – etter å ha jobbet med samferdsel i flere tiår – at pisk vil fungere bedre enn gulrot for å få flere over på kollektiv, sykkel eller gange.

– Vi mennesker må styres, og vi må også bruke de restriktive virkemidlene. Mannfolk på min alder og oppover klarer å konstruere en hel verden av motforestillinger og skyver foran seg såkalte svake grupper. Kun mellom fem og ti prosent trenger bil for å levere i barnehage før man skal på jobb. Man må ha restriksjoner, og samfunnsøkonomisk er det en langt bedre måte å gjøre det på. Samtidig må man også ta noen grep i forhold til arbeidsplasslokalisering. Jeg vet det er som å banne i kirken, men alle de kontorarbeidsplassene man har på Forus burde ikke vært der fra et byplan- og transportmessig aspekt. Det er et problem for regionen at så få arbeidsplasser ligger sentrumsnært eller langs kollektivaksene. Man har ikke tatt inn over seg hva det vil si å være et storbyområde.

På beina

Ingen skal ta Eiterjord på at han selv sitter i glasshus. Han jogger, sykler eller tar rullesti til jobb, og gjør det samme når han drar fra jobb for å hente sin datter i barnehagen på vei hjem.

– Kan jeg bruke beina i stedet for bilen, er det mitt bidrag til miljøet. Alle kan bidra litt. Vi bruker ressurser til fjells og ved å ha hytte på fjellet, men prøver å unngå å

bruke bil i det daglige. Man kan ikke være helgen på alt, men alle kan bidra med noe. Samtidig er turene til og fra jobb mitt friminutt i hverdagen, og det gir meg en mulighet for å tenke og koble av.

Også Eiterjord lar seg pushe av de unge. Det innbefatter også sønnen Gaute som er leder for Natur og Ungdom.

– Helt klart. Jeg ønsker at tre-åringen i huset skal vokse opp i et samfunn der det både er naturverdier igjen og der vi har et klima å leve med. Det som er bra med engasjementet fra unge er de presser på slik at vi faktisk gjør noe, uavhengig hvor fort det bør gå og hvor realistisk alt er. Det er fantastisk bra at unge sparker oss på skinnleggen slik at vi blir mer bevisst, og jeg provoseres veldig av når de blir møtt med hersketeknikker.

Bybanen

Gunnar Eiterjord satt som samferdselssjef i Rogaland Fylkeskommune fra 2004 til 2012. Noen vil ha det til at han var kontroversiell. Selv synes han ikke det. Men han var relativt tydelig når han var uenig. Ikke minst i bybanesaken.

– Jeg måtte ta noen kriger, og det å ta til motmæle mot bybaneprojektet ble opplevd som kontroversielt. Jeg så ganske fort at det prosjektet var «galematias». Hadde det blitt skrevet bok om dette i etterkant, ville det blitt en skikkelig røverroman. Man svidde av 100 millioner uten at det kom noe ut av det. Bybanekontoret var et reisebyrå. Prosjektet var faglig sett helt feil løsning. Det ville i drift vært enormt dyrt. Her var det mange som gikk i takt i feil retning, og jeg er stolt den dag i dag av de motforestillingene jeg reiste.

Eiterjord har også gjort seg noen refleksjoner rundt debatten som har preget Bymiljøpakken de siste par årenes spesielt, men de vil han være mer forsiktige med å dele.

– Men det som er viktig er at man må ha politikere som har evne til å tenke langsiktig og ta noen upopulære beslutninger. Det har jeg alltid ment.

Praktisk

Eiterjord er praktisk anlagt, og må se resultater av det han gjør. Da han tok diplomoppgaven på NTNU i Trondheim, var det gjennom å prosjektere kystriksvegen forbi hjemstedet.

– Da jeg gikk ut i arbeidslivet kunne jeg noe praktisk. Det er jeg glad for i dag. Som ung trodde man at man kunne alt. Men for hvert år som går, oppdager man stadig mer man ikke kan og nødvendigheten av å samhandle med dem som kan bedre. Det betyr også at jeg trives veldig godt i den jobben jeg har i dag, hvor man ser direkte resultat av det man gjør og samarbeider med en fantastisk arbeidstokk.

Etter studiene i Trondheim, fikk Eiterjord fast jobb på et anleggskontor i Oslo som var opprettet av Veidirektoratet og engasjert i utbyggingen av Oslopakken 1. Deretter ble han utlånt som prosjektleder på Gardermoen-prosjektet, før han dro vestover til Stavanger og jobb i Vegvesenet i 1993.

– Jeg hadde vært i Stavanger én gang før i forbindelse med NM i terrengløp. Men det var alt.

Bommer

Eiterjord fikk etter hvert ansvaret for blant annet den nye bompakken for Nord-Jæren. Siden den gang har også byggeaktiviteten tatt seg kraftig opp i regionen.

– Bompenger var en forutsetning for at aktiviteten tok seg kraftig opp.
– Har vi nådd grensen nå?
– Det blir feil å si at jeg ikke har forståelse for det argumentet, men vi som trafikanter og forbrukere er med på å genere et ganske stort transporttilbud som skal finansieres, og der investeringene hadde vært mindre om vi var villig til å reise på en annen måte. For å unngå å ramme den

lille gruppen som blir hardest rammet, kunne man med små og enkle grep ha løst det over skatteseddelen gjennom en fradragsmulighet. Eller tenk om man hadde tatt 5-10 millioner i året fra kommunene på Nord-Jæren og subsidiert de svake gruppene slik at de slapp bomavgiften. I stedet lar man syting fra et stort hylekor styre debatten.

Viktig

Når Ryfast står ferdig, venter prosjektlederjobb for Rogfast. Eiterjord er sikker på at den vil bli bygget, selv om det er skapt usikkerhet om prosjektet.

– Det er jeg helt sikker på. Argumentene er så gode og så mange, ikke minst samfunnsøkonomisk.

Eiterjord er ikke spesielt imponert av den usikkerheten som er skapt. Derimot er han mer positiv til konkurransen hans mangeårige arbeidsgiver har fått gjennom opprettelsen av Nye veier.

– Jeg mener det er bra at vi har fått en aktør med større frihetsgrad. Og jeg håper at vi får det samme. Vi kan bygge like raskt og billig om vi får muligheten.

Når Rogfast i beste fall står ferdig, nærmer Eiterjord seg pensjonsalderen. Han blir i så fall trolig en pensjonist av det spreke salget som fortsatt har en tenåringsdatter i heimen. For tre år siden ble han far igjen i godt voksen alder, og gleder seg over det hver dag.

«Hadde det blitt skrevet bok om bybaneprosjektet i etterkant, ville det blitt en skikkelig røverroman»

Gunnar Eiterjord

– Det er veldig kjekt, og veldig travelt, men det er når man blir litt eldre at man forstår hva som er viktig i verden.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

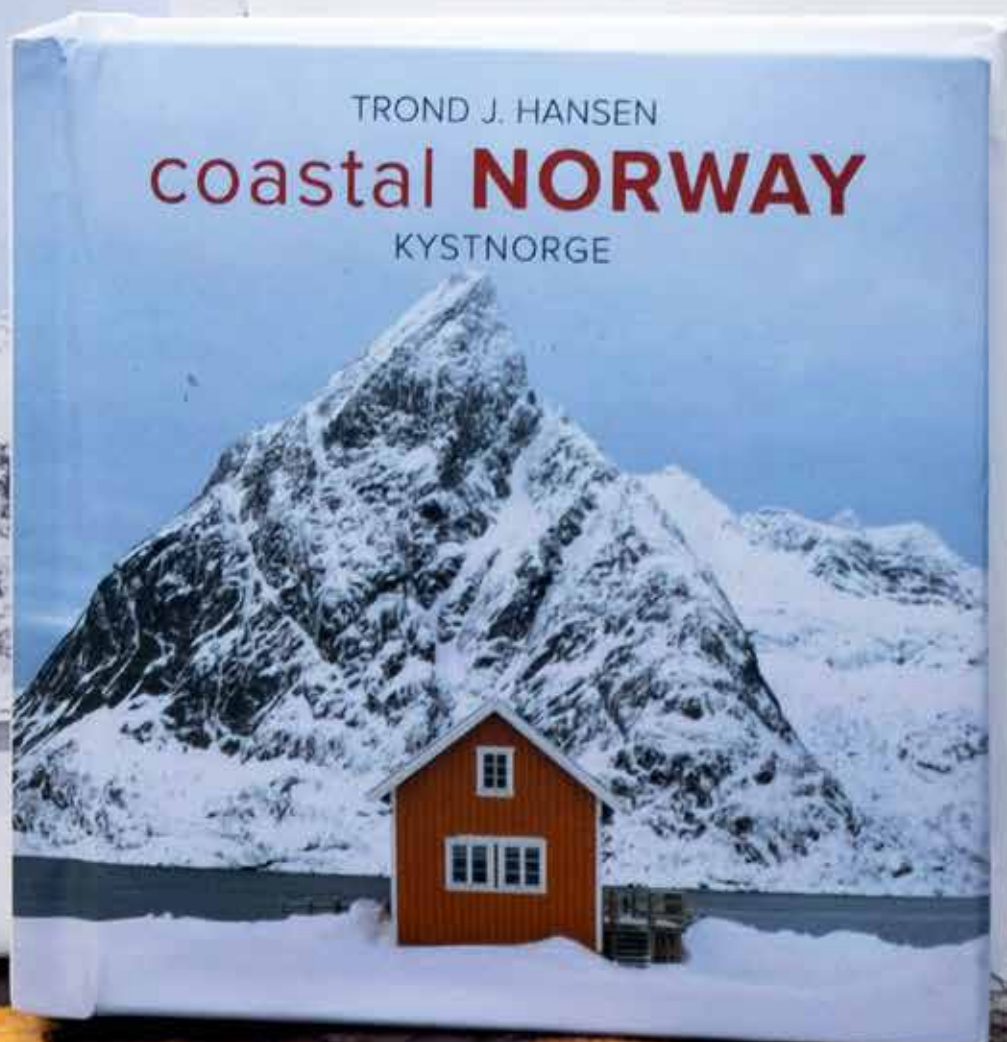
Regnskap + Revisjon + Rådgivning

Boken Coastal Norway / Kystnorge

Den lille boken Coastal Norway / Kystnorge er gitt ut av Jæren Forlag og forlegger Bjørn Moi på Bryne. I boken tar fotograf Trond J. Hansen leserne med på en fantastisk tur fra nord til sør. Han har fanget denne unike kystlinjen på sin spesielle måte, gjerne med detaljer som andre ikke legger merke til. Miksen av unik natur, flotte bilder og et uvanlig format gjør denne spesiell. Boken er nemlig bare 10x10 centimeter og leveres i en liten eksklusiv papirpose. Denne vekker dermed oppsikt og begeistring.



NORWAY
ORGE





Tar ansvaret for utdanning av sine ansatte



Dag Halvorsen, Kåre Ravndal og Stig Hølland er stolte over det bedriften har fått til, spesielt at de som en så stor aktør fortsatt har lokalt og aktivt eierskap.

Sig. Halvorsen har gått fra å være et rørfirma til å bli et stort konsern med over 800 ansatte over hele sørvestlandet. Nøkkelen til fremtidig vekst mender de ligger i å utdanne folkene sine selv, og de starter med lærlingene.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

«Skal du sammenligne selskaper som matcher oss i størrelse, så snakker du om eiere som sitter i Stockholm og Helsinki. Mens vi har et lokalt og aktivt eierskap, og det er vi stolte av.»

Dag Halvorsen

Inne i et trangt litte rom i tredje etasje på Herbarium i Stavanger jobber lærlingen Harald Jerstad. Han monterer en ventil som skal slippe ut luft, men ikke vann, fra snøsmelteanlegget på bygget. Det siste drøye året han vært lærling hos Sig. Halvorsen, og i løpet av våren 2021 vil han forhåpentligvis ta fagbrev som rørlegger.

– Jeg trives kjempegodt som lærling hos Sig. Halvorsen, og etter å ha jobbet 20 år som tømmermann har jeg erfaring med både å være lærling selv og jobbe med andre lærlinger, sier han.

I konsernet er det mellom 130 og 150 lærlinger innen de ulike fagene rør, elektro og ventilasjon. Å hente inn så mange lærlinger er en bevisst strategi som foreløpig har gitt gode resultater. Innen ti år er ikke personalsjef Stig Hølland sikker på om han kan skaffe nok kvalifiserte arbeidere utenom de han tar ansvar for og nærmest utdanner selv.

– Jeg tror det faktisk kan være vår

største utfordring om ti år og vi er nødt til å jobbe knallhardt for å få det til, sier Hølland.

Karriere

Han mener det er viktig som en lokal aktør, som brenner for lokalsamfunnet, å gi ungdommer som vokser opp her, muligheter. Ikke bare gjennom lærlingeordninger, men også videreutdanning og videre karriere i konsernet.

– Dermed må vi utdanne folk til det vi lever av og for at de ansatte skal bli værende i industrien. Mellom 80 og 90 prosent av lærlingene blir værende i konsernet etter endt læretid, forklarer han.

Bedriften har fått mye oppmerksomhet på grunn av sitt engasjement innen lærlingeordningen. I 2012 ble de kåret til fylkets beste opplæringsbedrift og de har hatt flere ledende politikere på besøk for å vise frem hvordan de gjør og tenker.

– Jonas Gahr Støre har vært her to ganger og vi har hatt Erna Solberg også på

besøk. Det er jo en del politikk i dette, sier Dag Halvorsen.

Utvikling

Han er arbeidende styreformann og har vært med “alltid” som han sier og sett hvordan selskapet har utviklet seg i takt med samfunnet gjennom årene. For bransjen har hatt en rivende utvikling de siste 25 årene. Ulike energikrav, som effektivisering og godt innemiljø har påvirket utviklingen og bransjen. Dessuten er det lite som tyder på at utviklingen vil bremse opp.

– På denne måten kan man si at vår virksomhet er delaktig i det grønne skiftet. Finne gode, energibesparende løsninger til både nye og gamle prosjekter, mener Dag Halvorsen.

Innen rør testes også ny teknologi og nye løsninger ut. Sammen med BATE renoverer de rørsystemene på Borettslaget Solhøgda i Stavanger. De srpøyter nytt belegget på innsiden av de gamle rørene for å fornye dem.

– Et eksempel på løsninger som vi ikke har gjort mye av, men som er effektivt fordi du slipper å skifte ut store deler av rørene ved å fornye dem, sier han.

Oppkjøp

Da rørleggeren Sigurd Halvorsen startet opp i Sandnes i 1946 så han kanskje ikke for seg at selskapet skulle bli regionens ledende innen tekniske byggfag. I starten var det privatmarkedet som var viktigst, men han fikk etterhvert et godt grep om bedriftsmarkedet. I 1985 begynte selskapet å kjøpe opp andre selskaper for å vokse. Røravdelingen til Erland Maskin på Bryne var først ut, så ble både Klepp Rør, Perrongen Rør, Storesund Rør og Finn og Albert Egeland kjøpt opp frem til 2008. I tillegg kom oppstart av egen avdeling i Ryfylke.

– Rundt årtusenskiftet skjedde det en stor omstrukturering i byggebransjen. Flere

SIG. HALVORSEN AS

- » Etablert: 1946
- » Daglig leder: Kåre Ravndal
- » Forretningsområde: VVS og elektro
- » Lokalisering: Sandnes (hovedkontor)
- » Omsetning: 947 millioner NOK (2018)
- » Internett: sig-halvorsen.no

Harald Jerstad er én av nærmere 150 lærlinger som jobber i Sig. Halvorsen-konsernet. De har en bevisst strategi for å utdanne og beholde folkene sine, og starter allerede med lærlingene.

regionale bedrifter ble kjøpt opp av store nasjonale eller internasjonale aktører. Vi kunne også solgt oss, men det passet ikke oss og den profilen vi har, derfor valgte vi denne løsningen som vi i ettertid er veldig fornøyde med, sier konsernsjef Kåre Ravndal som selv har vært i konsernet siden 1986

Milliardomsetning

For eksempel ble Block Berge ble kjøpt opp av Veidekke og AS Betong av Kruse Smith. For Sig. Halvorsen sto valget mellom å bli større og overleve, eller å bli kjøpt opp. De valgte å satse, bli større og gikk sammen med andre lokale firma og opprettet Norsk Rørallianse.

– Skal du sammenligne selskaper som matcher oss i størrelse, så snakker du om eiere som sitter i Stockholm og Helsinki. Mens vi har et lokalt og aktivt eierskap, og det er vi stolte av, sier Dag Halvorsen.

I dag ligger hovedkontoret på Vibemyr i Sandnes. Et helt vanlig kontorbygg, som ikke skiller seg særlig ut i mengden, huser konsernet som i år passerer én milliard kroner i omsetning. Totalt vil den ende mellom 1,1 og 1,2 milliarder kroner.

– For oss har det ikke vært et bevisst mål å passere milliard, det viktigste er å utvikle konsernet og rigge oss for fremtiden, men det er første gang vi kommer over én

milliard, sier konsernsjef Ravndal.

– Samtidig er det utvilsomt en milepæl som vi skal være stolte over, skyter Dag Halvorsen inn.

Digitalisering

Inne i bygget jobber det rundt 40 ansatte og resten jobber ute på alle de ulike prosjektene firmaet er involvert i. Fra Sunnhordaland i nord til Aust-Agder strekker nedslagsfeltet seg, der de 800 ansatte er spredd utover og utfører arbeid innen de ulike tekniske byggfagene. Konsernet bruker store ressurser for å digitalisere kommunikasjonen med de som jobber utenfor kontoret, og ser på det som en nødvendig effektivisering og modernisering som kommer både konsernet, de ansatte og ikke minst kundene til gode.

– Systemer som gjør at vi får timene direkte fra de ansatte, tegninger, skisser og annen kommunikasjon som vi før måtte sende fysisk, bidrar til at vi jobber mer effektivt, sier Ravndal.

Som følge av den digitale utviklingen har de også forbedret nettbutikken. I 2019 må man kommunisere med sine kunder, både privat og næringsliv, digitalt.

– Kundene etterspør for eksempel en nettbutikk, og da må vi snu oss rundt og tilby løsninger som kundene setter pris på.

Det handler også om at vi ikke må bli så topptunge i organisasjonen at vi ikke kan snu oss rundt på kort tid, og tilpasse oss markedet, sier personalsjef Hølland.

Faste ansatte

Inne på Herbarium har lærlingen Jerstad festet ventilen og skal ned i andre etasje for å fylle glykol på anlegget. Han både håper og tror han fortsetter i bedriften etter endt læretid. Helt i tråd med bedriftens ønsker og mål.

– Mange hos oss har begynt som håndverkere, men jobber i dag som tekniske spesialister eller ledere. De går gjerne hele løpet hos oss, fra ung og uerfaren til en erfaren ansatt med stort ansvar og kompetanse, sier Ravndal.

Derfor leter ledelsen ofte etter talentene internt når mellomledere og ledere skal ansettes. I bransjen er det nærmest et kontinuerlig behov for rekruttering..

– Vi vet jo hvem som vil noe mer og dette er vi bevisste på, sier styreformannen.

Han er likevel klokkeklar på én ting - de vil helst ha faste ansatte.

– Sig. Halvorsens mål er at alle, eller så mange som mulig, skal være fast ansatte. Vi må som andre også leie inn noen for å ta toppene, men prøver å unngå så godt vi bare kan, sier Dag Halvorsen.

VANNAUTOMAT ELLER KAFFEMASKIN?

Vi bidrar til økt trivsel på arbeidsplassen gjennom
LYKKE I HVER KOPP



Ta kontakt!

norskcaffe.no · post@norskcaffe.no · tlf. 457 71 771

Vil du skal beskytte deg i utlandet

I en verden som blir stadig mindre, blir det viktigere og viktigere å beskytte seg. I dette tilfellet beskytte sine interesser og verdier innen teknologi, design og varemerker. Siden 1950 har Håmsø Patentbyrå veiledet bedrifter gjennom patentjungelen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Rasmus Gjesing, Krister Mangersnes, Reidun Rosså Korsberg og de andre i Håmsø Patentbyrå kan feire 70 år med å beskytte bedrifters immaterielle rettigheter i 2020.

For et patentbyrå er det ikke uvanlig å måtte forklare hva de egentlig driver på med. For det er både komplekse saker og mye tverrfaglig kompetanse i Sandnes-firmaet som neste år blir 70 år.

– Kan dere på en enkel måte forklare hva dere driver med?

– Vi jobber innenfor immaterielle rettigheter, begynner administrerende direktør Rasmus Gjesing.

– Allerede der mistet du leserne, skyter Krister Mangersnes inn mens hans smiler.

– Ja, det vil si patenter, design og varemerker, forklarer Gjesing.

– For å forklare det nokså enkelt: Vi hjelper bedrifter å beskytte deres nye teknologi og oppfinnelser gjennom

patentering, og deres identitet og design via varemerke- og designregistrering, forklarer Mangersnes.

Så hva er et patent? De fleste av oss har hørt ordet og vet at det har noe med å beskytte oppfinnelser å gjøre. Wikipedia omtaler patent slik: Et patent gir innsyn i konkrete løsninger på et teknisk problem, samtidig som det beskytter mot at konkurrenter produserer og selger produkter der løsningen er benyttet. Et patent gir innehaveren enerett til å utnytte sin oppfinnelse kommersielt for et begrenset tidsrom, vanligvis 20 år. Et patentbyrå hjelper altså kundene sine å navigere gjennom en regelverk som kan virke både kronglete og komplisert.

– Ja, det er komplisert, og de som jobber med dette er veldig tverrfaglige. Her har vi både teknisk og juridisk kompetanse, samt innen språk og markedsføring, sier Gjesing.

Oppstart i kjellerstue

Eier man et hus eller en bil er det enkelt å låse disse for å vise hvem som har eierskap til disse eiendelene. I denne verdenen er det ikke like enkelt.

– Hvem har eierskap til informasjon og idéer? Hvem var først ute med en idé? Svarene er ikke alltid like opplagte, sier Mangersnes som er avdelingsleder for patenter i bedriften.

På kundelisten vil man finne alt fra den lokale varianten av Reodor



«Selv om det koster penger å beskytte dine rettigheter i starten, så er det en billig forsikring. Det kan nemlig bli dyrt senere.»

Reidun Rosså Korsberg

Felgen, til de aller største og globale oljeserviceselskapene. Hele spennet i næringslivet, men med ulike behov og problemstillinger.

– En ting er å sikre eierskap til det noen har funnet opp og være med å identifisere hva som er det nye sett i lys av hva som finnes fra før. Så har vi de sakene som er helt motsatt, der noen kommer og blir anklaget for å gjøre inngrep i andre sine rettigheter. Vi driver i skjæringspunktet mellom teknologi, jus og forretningsutvikling, sier Mangersnes.

Bedriften ble startet opp i en kjellerstue på Sandved i 1950. Advokaten Borge Håmsø fikk noen henvendelser fra plogfabrikken på Kverneland om patenter og Håmsø Patentbyrå ble til. Frem til tidligere i år var det en familiedrevet bedrift. Brødrene Eivind og Gunnar drev selskapet frem til

i sommer, da tok syv av de ansatte over eierskapet til selskapet som i dag har 37 ansatte.

– Da ingen fra tredjegenasjonen kunne eller ville ta over, var det naturlig at vi gikk sammen om driften, sier Mangersnes, som er styreleder og én av de sju partnerne i selskapet.

Innovasjonstetthet

Selskapet har hatt en jevn og rolig vekst over mange år, men det er først de 12-15 siste årene det virkelig har tatt av. I dag er patentbyrået det eneste med hovedkontor i Rogaland, mens de fleste andre sitter i Oslo. Samtidig er Rogaland fylket med flest patentsøknader i Norge, så flere av konkurrentene har startet lokalkontorer i regionen.

– Vår lokale tilstedeværelse er klart

en fordel når vi lever i et fylke med stor innovasjonstetthet, mener Mangersnes.

Håmsø har helt fra starten av vært ledende i Norge på å utarbeide nye patentsøknader for kundene. Mange av konkurrentene har i større grad levd av å representere utenlandske klienter i Norge, men endringer i regelverket har gjort det enklere å bruke sine europeiske agenter.

– Tidligere måtte man bruke en norsk patentagent for søknader i Norge, det gjelder ikke lenger. Mye av representasjonsmarkedet har derfor forsvunnet, men fordi vi har en stor andel norske kunder har det nye regelverket fått mindre konsekvenser for oss enn konkurrentene, forklarer Mangersnes.

Nylig har Håmsø opprettet et kontor i Kristiansand. Kundene er fra hele Norge, og olje- og gassbransjen er den største



kundegruppen. En næring som tradisjonelt sett har stått for mye innovasjon i regionen, og ikke minst teknologi som har blitt eksportert ut i verden.

– Historisk sett er kundene knyttet til olje og gass, men også akvakultur, oppdrett, og flere av oppstartsbedriftene er i kundeporteføljen, opplyser Mangersnes.

Ikke bare patenter

Men å beskytte sine verdier handler ikke bare om teknologi og patenter. Å beskytte sitt varemerke og design er også viktig i en tid der stadig mer kopieres. Selskapet har en egen avdeling som er eksperter på varemerker og design - altså beskyttelse av logoer og utseende til produkter.

– Vi har mange eksempler på bedrifter som tok disse truslene seriøst og nyter godt av den beskyttelsen de har, påpeker Reidun Rosså Korsberg som er avdelingsleder for varemerker og design.

En trend er at det er flere konflikter som ender i rettssak der folk er uenige om rettigheter. Viktige grunner til dette er tøffere konkurranse og et mer globalt marked gir rom for flere uenigheter.

– Selv om det koster penger å beskytte dine rettigheter i starten, så er det en billig forsikring. Det kan nemlig bli dyrt senere, mener Korsberg.

Kina har lenge blitt sett som en versting

innen kopiering av alt fra design til teknologi, men ifølge patentekspertene er ikke det nødvendigvis et helt korrekt bilde av virkeligheten lenger. Som en av verdens største innovatører innen teknologi, er også Kina blitt interessert i å beskytte sine teknologiske oppfinnelser.

– Kina er et eksempel der du kun har de harde rettighetene å falle tilbake på. Har du ikke disse på plass kommer du ingen vei, sier Mangersnes og får støtte av sjefen.

– Dessuten vil internasjonale investorer garantert spørre deg om du har patentene i orden, sier Gjesing.

Internasjonal

Å jobbe med immaterielle rettigheter krever bred og tverrfaglig kompetanse. Innenfor patenter jobber det hovedsakelig ingeniører med master- eller doktorgrad.

– For å få representere klienter mot det europeiske patentverket, som vi har sertifisering til, må du ha en teknisk utdannelse i bunn og en sertifisering på toppen - en sertifisering folk tar over en periode på tre til fire år, forklarer Mangersnes som selv har en spisset juridisk utdannelse.

Som med mange andre nisjebedrifter er det tidvis en utfordring å få tak i riktig kompetanse. Regelverket i Europa er veldig harmonisert, slik at det er enkelt å jobbe

på tvers av landegrenser. Dermed er flere av medarbeiderne rekruttert fra andre europeiske land og sjefen selv er dansk.

– I tillegg har vi en danske til, en svenske, en brite, en nederlander og en portugiser i selskapet. Så vi er veldig internasjonale, sier Gjesing.

Neste år fyller bedriften 70 år, men ingenting tyder på at de vil få noe mindre å gjøre. Snarere tvert i mot. For 40 år siden var 80 prosent av verdiene i et selskap materielle, i dag er nærmere 85 prosent immaterielle.

– Immaterielle rettigheter er et viktig område, nå har vi modernisert litt på profil og hjemmeside, fått et bredt forankret eierskap i bedriften og har stor tro på fremtiden, sier administrerende direktør Gjesing.

HÅMSØ PATENTBYRÅ AS

- » Etablert: 1950
- » Daglig leder: Rasmus Gjesing
- » Forretningsområde:
- » Konsulentvirksomhet
- » Omsetning: 74,4 millioner NOK (2018)
- » Ansatte: 37
- » Internett: patent.no

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



«Slå motstanderen flat – bruk advokat!»

AV FINN EIDE • partner og advokat i Deloitte Advokatfirma.

Overskriften til denne kronikken var en gang trykket på lightere som et herværende advokatfellesskap fikk produsert og delte ut i hopetall til byens drosjesjåfører. Mye har forandret seg siden da, både i samfunnet og i advokatverden.

Hensikten var selvfølgelig at drosjesjåførene skulle dele disse ut til sine kunder. Dette var på 1990-tallet – den gang den lokale advokatstanden stort sett besto av mindre, lokale firma – og da som regel knyttet sammen som kontorfellesskap. De fleste advokater drev som enkeltpersonforetak – eller som enkeltmannsforetak, som det het da. Det fantes advokatforetak, men de største i vår region talte da kun sju-åtte advokater.

Kundene, den gang som nå, var en blanding av privatpersoner, næringslivskunder og offentlig virksomhet. En vesens forskjell var dog at den enkelte advokat drev som en landhandler og betjente kunden med alle dennes behov, uansett rettsområde. Advokatene kom nok mer inn i saken når det oppsto konflikt enn hva tilfellet er i dag, særlig vis-à-vis næringslivskunder.

Større firma

I dag er den lokale advokatstanden mer enn fire ganger så stor i antall advokater, og det finnes knapt et eneste enkeltpersonforetak i vår region som ikke er knyttet til et større fellesskap. De fleste advokater i regionen er tilknyttet større firma – både lokale, nasjonale og internasjonale.

De største herværende advokatfirmaene i dag har mellom 30 og 50 advokater – og er gjerne også en del av et nasjonalt firma med totalt 200 advokater eller mer. Den enkelte advokat er i høy grad spesialisert, særlig gjelder dette de som retter seg mot næringslivet og offentlig sektor.

Advokaten brukes også stadig mer som en rådgiver for å unngå senere konflikter – eller bare for å sørge for at alt er i orden i en virksomhet. Også de som driver

virksomhet mot det private markedet, er i dag spesialisert innen områder som for eksempel straff, familie, barnevern og forbrukersaker.

Kompetent

Totalomsetningen i norske advokatfirma er i dag rundt 18 milliarder kroner der cirka 12 milliarder er såkalt forretningsjus, hvorav jeg vil anta cirka 0,7 milliarder kroner omsettes i Rogaland. I Stavanger-regionen har vi et meget kompetent advokatmiljø – og i større eller mindre grad spesialister innen de fleste relevante fagområder.

En ser likevel at en del virksomheter søker til Oslo når de behøver advokathjelp. Min oppfordring til lokalt næringsliv og offentlig sektor er å bruke lokale advokater der det er mulig, for å vedlikeholde og bygge opp en kompetanse som det ofte er nødvendig å ha tett på seg og lett tilgjengelig. Det er dumt å gå over bekken etter vann.

Økt mer

Over de siste 25 år er mitt inntrykk at omsetningen av advokattjenester har økt mer i Oslo enn andre steder i landet. Dette skyldes generelt økt rettsliggjøring i samfunnet, men også sentralisering. Oslo er hovedkontorbyen, mens Stavanger i stadig økende grad er blitt en filialby – heldigvis med noen fantastisk gode unntak. Dette får så være – slik er det, og slik blir det nok.

Det som likevel bekymrer meg, er at næringslivet i Oslo-regionen later til å ta inn over seg nye krav og forventninger langt raskere enn hva tilfellet er i vår region. I løpet av det siste drøye tiår, har det blitt stilt stadig større krav til virksomheter – med store konsekvenser – dersom en

ikke er «compliant». Her kan nevnes dokumentasjonskrav for internprising innen skatteområdet, personvernregler, HMS, hvitvaskingsregler og så videre. Mitt inntrykk er at næringslivet her «i provinsen» ikke følger dette godt nok opp – verken næringsliv eller forvaltning ønsker å bruke dyre advokater og konsulenter for å bli «compliant». En slik holdning og unnlatelse kan bli meget dyr for både virksomhetens ledelse, virksomheten selv og dens eiere. Det som fremsto som et dyrt advokatoppdrag kan fort ende opp med betydelig høyere beløp i bøter, skatt eller omdømmetap – i tillegg til en betydelig advokatregning for bistand til å gjøre det beste ut av situasjonen.

Større mangler

I forbindelse med oppkjøpsbistand; gjennomføring av due diligence, ser vi stadig at lokale virksomheter ikke er «compliant». Ofte er det større mangler enn hva en ser ved virksomheter som er eid ut fra Oslo eller utlandet. Dette bidrar til å redusere verdien til selskapet, eller i verste fall blir det en såkalt «partykiller» som gjør at kjøper ikke tør å investere i det som ellers er en fremtidsrettet og god bedrift, med spennende teknologi og flinke mennesker.

Verden har blitt mer transparent – det er ikke mulig å skjule seg noe sted, forventningene har blitt større og aldri før har det vært stilt større krav til den som skal drive virksomhet. I en rettsliggjort verden har heller ikke behovet for juridiske tjenester noensinne vært større. Hvis en går tilbake til lighterreklamen i overskriften, bør en nå skrive om budskapet til «Unngå å bli slått flat – bruk advokat» – og da helst en dyktig lokal en.

«Verden har blitt mer transparent – det er ikke mulig å skjule seg noe sted, forventningene har blitt større og aldri før har det vært stilt større krav til den som skal drive virksomhet.»

Finn Eide

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SIMON AF SANDE BYGGERIER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tore Bakken, 982 35 840,
tore@simonsande.no
Web: simonsande.no

Simon af Sande Byggerier AS er et norsk selskap som utvikler, produserer og selger fritidsboliger og boliger med høy standard. Selskapet har lokal tilknytning og begge beina plantet godt i bakken. Simon af Sande Byggerier utvikler sine egne konsepter med respekt for lokal byggeskikk og solid arkitektur, kundenes forventninger til originalitet og funksjonalitet, og med respekt for naturen, mennesket og miljøet. Selskapet bruker materialer som er naturlige og bærekraftige og samarbeidspartnere som respekterer og leverer slik det skal være.



LUMID

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Ove Midthun, 90479530,
jomidth@outlook.com
Web: lumid.no

LUMID AS er et konsultentselskap som tilbyr rådgiving i prosjektledelse. Daglig leder er Jan Ove Midthun som har lang erfaring fra forberedelse og ledelse av olje- og gassprosjekter i Norge, USA og Canada. Selskapet ble etablert i begynnelsen av 2019 og har siden starten vært involvert i forberedelsen av Stadionbasseng Prosjekt, et utviklingskonsept for lakseoppdrett.

Tjenestene inkluderer:

- Forberedelse av prosjekt – organisering og kontraktstrategi
- Prosjektledelse
- Uavhengig prosjektvurdering

LUMID AS

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.

FISHGLOBE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Hellestøl, 48 11 72 55,
tor@fishglobe.no
Web: fishglobe.no

Et lokalt selskap med fokus på ny patentert oppdrettsteknologi som setter en ny standard for lukket oppdrett i sjø. FishGLOBE sin lukket oppdrettsteknologi er utviklet for å gjøre laksenæringen enda bedre - mer lønnsom, mer bærekraftig og med høyere fiskevelferd. Lukket oppdrettsteknologi brukes blant annet for å unngå lakselus, hindre rømming samt mulighet for å samle opp partikulært materiale.



D2 PRODUCTIONS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Daniel Engen,
danielengenproductions@gmail.com
Web: d2profil.no

D2 eksisterer for å hjelpe deg og din bedrift med synliggjøring. Kommunikasjon, service og fleksibilitet er viktige verdier hos oss i D2, for at du skal få akkurat det produktet du er på jakt etter. Selskapet hjelper deg i hvert ledd fra tekstilvalg, design, plassering, trykk- og broderingsteknikk til ferdig produkt.



PDS GRUPPEN

Beliggenhet: Stavanger/Haugesund
Kontaktperson: Øivind Erland, 52709200,
oivind.erland@pdsgruppen.no
Web: pdsgruppen.no

PDS Gruppen består i dag av flere selskaper som leverer sine tjenester og produkter til både landbasert industri, havbruk og prosessanlegg/offshore. Alle selskapene utfyller hverandre slik at synergier optimaliseres og PDS Gruppen er i stand til å levere komplette prosjekter fra A til Å. I tillegg leverer PDS 3DNorway et bredt spekter av tjenester innen animasjon og visualisering. PDS Gruppen har totalt i underkant av 200 ansatte (2019).



KARETE&

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Karete Kristoffersen,
kontakt@kareteog.com
Web: kareteog.com

Karete Kristoffersen er gründeren bak det ny oppstartede selskapet KARETE&. Hun har 27 år nasjonal og internasjonal karriere fra et av verdens mest suksessrike kommersielle Retail selskaper, IKEA. Karete har mangeårig ledererfaring i ulike roller og nivåer, samt som prosjekt og prosessleder av innovasjonsgrupper og Coch/ fasilitator i kreativitet, ledelse, selvledelse, coaching utvikling og treningsprogrammer. KARETE& sier et stort rungende Ja til en modig, inkluderende og kreativ verden.



DESIGNPRODUKSJON

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Maiken Helene Kvammen,
99209936, maiken@designproduksjon.no
Web: designproduksjon.no

Designproduksjon ble stiftet 1. mars 2011. Selskapet er en videreføring av Kulisse-makeriet (etbl:1995) og har nå fått nye eiere. Selskapet produserer messesstands, teaterkulisser, scenografi, museumsutstillinger. Designproduksjon leverer også scenetepper til kulturhus, samlingslokaler, film- og teatre. Designproduksjon disponerer 800 m2 verksteder på Mariero i Stavanger. Verkstedene består av snekkerverksted, maler og monteringshall, lakkrom til sprøytelakkering, smie og rekvisittverksted samt stor systue.



EIGERSUND NÆRING OG HAVN

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Anne Vigdis Ellingsen,
anne.vigdis.ellingsen@egersund.kommune.no
Web: enhkf.no

Foretakets formål er å sikre kommunen et konkurransedyktig, miljøvennlig og samlet næringsarbeid. I dette ligger også ansvaret for å utvikle satsingen mot turisme og tomteutvikling både til bolig og næring. Foretaket skal arbeide for å bidra til boligbygging innenfor alle deler av kommunen. Foretaket har også til formål å stå for forvaltning og utvikling av kommunens sjøområder i henhold til Havne- og Farvannsloven.





50 fantastiske år

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

Nå har vi 50 fantastiske år bak oss som oljeland. Nå må vi utvikle oss videre.

Norge er et merkelig land. Hvilket land beslutter å bruke penger på å legge ned en lønnsom næring for heller å importere samme produkt. Det gjør kun et land hvor mange nok folk ikke har nærhet nok til den reelle verdiskapning og heller ikke nok forståelse hvor inntektene kommer fra. Men Norge har altså vedtatt å legge ned en lønnsom pelsdyrnæring. Symbolpolitikk for noen, men ruin for mange av de familier det gjelder.

Renere enn gjennomsnittet

Dette er et faresignal. Kan det skje med en næring, kan det kanskje også skje med en annen næring som er enda mer lønnsom. Ytterliggående personer og organisasjoner vil også legge ned norsk oljeindustri. Gjøre det de kaller å sette en slutt dato for en forurensende virksomhet. Men faktum er at Norge produserer olje og gass renere enn gjennomsnittet. Det nystartede Johan Sverdrup produserer olje med 0,67 kilo CO₂-utslipp per fat. Gjennomsnittet i Norge er åtte kilo. Det må kalles ren produksjon når gjennomsnittet i verden er 18 kilo. Skulle Norge slutte å produsere olje, ville andre ha overtatt Norges del av markedet og forurensningen ville gått opp og ikke ned. Det er markedet som styrer og ikke tilbudet. Skal forbruket gå ned må en gjøre noe med etterspørselen. Norge representerer bare to prosent av verdens produksjon. Samtidig er verdiskapningen av en oljearbeidsplass åtte ganger gjennomsnittet av andre norske arbeidsplasser. En fantastisk næring som Norge må videreutvikle.

Avhengig

Verden vil være avhengig av olje og gass i overskuelig fremtid. Se deg rundt. Hvordan ville PC-en din sett ut uten bruk av ulike plastprodukter? Hva med mobiltelefonen? Tesla-en. Sålene på skoene dine. Støvlene or regnklerne du og dine barn går med. Gå inn i en Biltema-forretning. Prøv å forestille deg at ingen av produktene skulle ha noen som helst deler av plast. Det vil være tilfelle om verden sluttet å produsere petroleum. Og for ikke å glemme. Har disse ytterliggående organisasjonene en plan for hvordan de skal isolere elektriske kabler vi frakter elektrisk strøm i, om vi var uten petroleumsprodukter?

Men Norge har fortsatt en stor fremtid som oljeland om vi vil. Ifølge Oljedirektoratet har Norge produsert mindre enn halvparten av hydrokarboner som en regner med finnes på sokkelen. Equinor har nettopp satt Johan Sverdrup i produksjon. De personene som en dag skal avslutte produksjonen på feltet, er sannsynligvis ikke født. Og markedet vokser med hele én milliard fat per dag i året. Det er ingenting som tyder på at vi når «Peak oil» med det første – uten at verden skulle oppleve en global økonomisk krise.

Ting tar tid

Teknologi utvikles, men ting tar tid. Equinor har satt som mål å utvikle flytende offshore havvind til å bli økonomisk konkurransedyktig i forhold til andre energiprodusenter innen 2030. Det er ambisiøst mål, men det er en fortsatt en lang vei å gå. Og Equinor har allerede jobbet med det i 15 år.

Uferdig teknologi og høy pris setter stopper for mange ting. Mens vi på grunn av våre oljeinntekter har råd til å subsidiere elektriske biler, demonstrerer folk i land som Ecuador mot forslaget om å oppheve subsidiene på bensin. Hvem tror på at vi i Norge hadde solgt 50 prosent andel av elbiler om de ikke var sterkt subsidierte. Andre land er ikke like heldige som kan spise av et oljefond for å subsidiere elektriske biler. Jeg var nylig i St. Petersburg. Jeg så ikke en eneste elbil. Jeg spurte om de ikke fantes. Det gjorde de, men det var sjelden og se. Samtidig fikk jeg opplyst at Mercedes i april i år hadde åpnet en ny fabrikk utenfor Moskva for å produsere 25.000 biler i året av E-modellen og større SUV-er. Russerne liker store motorer med den riktige lyden. De liker det de oppfatter som vestlige prestisjeprodukter.

Jeg reiser også en del til USA. Der ser jeg av og til noen Tesla på veien. Men jeg ser enda flere «Mobile Homes» som er ute og triller. I disse er det V8 og til V10-motorer som gjelder.

Mange år i bruk

Når vil vi se at bilene verden over i hovedsak forsynes med fornybar energi? Biler vi kjøper i dag ruller gjennomsnitt 13-15 år i Norge og langt mer i mange andre

land. Vi har nylig sett på TV at bilene har et liv i Afrika etter at de er utrangerte i Norge. Det vil med andre ord si at det tar lang tid fra siste fossilbil er produsert til den fases ut. I 2017 var fornybardelen av bilene som ble solgt bare 1,2 prosent. Så selv om andelen er stigende, er det veldig langt frem til at vi når en andel på 50 prosent. Bilprodusenter kappes om å tilby attraktive elektriske biler til de landene som subsidierer slike. Men vær samtidig klar over at når Mercedes investerer i Moskva for å produsere bensinbiler, har de tenkt å tjene penger på dette i mange år fremover. De vet hva de gjør.

En annen storforbruker er fly. Flyene som produseres flyr gjennomsnitt 25 til 30 år. Flytrafikken øker, og ingen er i nærheten av å utvikle batteridrevne eller hydrogendrevne fly for å overta for dagens konvensjonelle passasjerfly. Jeg ser at noen mener at turisme er den nye oljen. Men obs: De fleste turister kommer med fly. Og de som øker mest kommer langveis fra. Kina har for sikkerhets skyld valgt å utfordre Boeing og Airbus med flymodellen Comac C 919. Dette passasjerflyet vil komme i kommersiell drift neste år. Kineserne har arbeidet med denne flymodellen i 11 år. Når det tar så lang tid å utvikle et nytt fly basert på konvensjonell teknologi, hvor lang tid vil det ikke ta før alle disse flyene kan erstattes med fly drevet frem av fornybar energi? Det produseres for øvrig mer enn 2000 passasjerfly per år. Dette tallet er økende. Hensikten med fly er at de skal være i luften. Til det trengs det energi. De aller fleste av flyene som produseres i dag vil være i luften også etter år 2040. Noen også etter 2050.

Bra for klima

Så er spørsmålet: Skal vi trekke Norge ut av dette markedet for å gi vår del av markedet til andre produserende land? Hjelper det på klima? Det gjør ikke det. Så lenge det finnes kjøpere og Norge kan produsere olje og gass lønnsomt og renere enn gjennomsnittsproduksjonen i verden, så bør vi gjøre det. Det er bra for norsk økonomi og bra for klima. Men vi må ikke stå stille. Vi må utvikle teknologien videre. Vi må stadig teste og ta i bruk mer miljøvennlige løsninger som blant annet fangst og lagring av CO₂ for å nærme oss de klimamål som er satt.

VI TAR INNREDNING TIL NYE NIVÅER

Skal du innrede et verksted, en garderobe, et varelager eller et kontor?
Hos oss kan du velge blant utallige størrelser, kombinasjoner, farger og
låsemuligheter. Få det fargerikt, oversiktlig og stilig på arbeidsplassen!

ail.no



ART. M 23 ROBO P2 15 NH 39

AIL
ALF I LARSEN AS

51 44 35 00

post@ail.no

www.ail.no

ROGALAND – VEST AGDER – HORDALAND – TRØNDELAG – MØRE – ØSTLANDET

Velg AIL – din **tusenkunstner** i over 70 år.



STYRELEDER

Absurde konsekvenser av offentlige habilitetsregler

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Mange har kommentert fordelingen av politiske verv i styrer og eierforsamlinger, og stilt spørsmål ved visdommen i at styreverv blir fylt uten en vurdering av realkompetansen til medlemmene. Jeg skal la den debatten ligge. Minst like viktig er de til tider helt absurde konsekvensene av habilitetsreglene.

Prinsippet er i utgangspunktet greit: Ingen skal saksbehandle en sak hvor en selv eller nærstående kan få gevinst eller lide tap avhengig av utfallet. Helt fint. Men det gjelder også for politikere som bystyret har valgt inn i styrer og eierforsamlinger. Når bystyret har valgt en politiker inn i Lyses styre eller bedriftsforsamling, kan ikke den politiker lenger delta i diskusjoner eller avstemninger som vedrører Lyse. Det samme gjelder IVAR, havnen, museene og et mylder av andre små og store selskap og organisasjoner hvor bystyret utnevner medlemmer til styrer, representantskap eller bedriftsforsamlinger. Eneste unntak er kommunale foretak. Konsekvensen er altså en munnkurv: Bystyret velger sine representanter til selskaper hvor kommunen er eier, og de som dermed får førstehåndskjennskap til selskapene, får ikke lov til å snakke om dem.

Og det praktiseres med hard hånd. Selv i partigruppenes interne møter må representantene gå på gangen hvis de er innvalgt i et selskap som er involvert i en politisk sak. De som vet mest og forstår saken best, må tie.

Snakke med eierne

Selvsagt skal et styremedlem arbeide

for selskapets interesser, ikke ta partipolitiske hensyn. Det skal ikke stemmes internt i partigruppene over saker som skal opp i styrene. Det reguleres av lovverket. Men jeg snakker om den motsatte retningen: At representantene ikke får informere eierne om saker som berører selskapene. Hvordan kan man arbeide for selskapets interesser når man ikke engang får redegjøre for fakta i saksbehandlingen? Og aller mest: Hvorfor skal man være eierens valgte representant i et selskap, hvis man dermed ikke kan snakke med eieren om det som foregår i selskapet?

Et nærliggende eksempel fra i år er Forus Næringspark og IKDP Forus.

Forus Næringspark er heleid av kommunene Stavanger, Sandnes og Sola. Styret består av ni sentrale politikere som utvilsomt gjør en samvittighetsfull jobb, og som blant annet er kjent med at planendringene for Forus vil bety en heftig reduksjon i verdien av Næringsparkens eiendommer. Altså en desimering av verdien på kommunenes eiendommer i området, noe vi kunne lese om i sist utgave av Rosenkilden. Det har de ikke lov til å fortelle til sine medpolitikere eller respektive kommunestyre når

planendringene diskuteres, og de kan heller ikke delta i saksbehandling eller bystyredebatte om planarbeidet. «Han visste for meget», het det i gamle krimfortellinger. Dette er ikke så langt unna.

Tre løsninger

Jeg ser bare tre løsninger på dilemmaet. Man kan rekommunalisere eierskapet, altså slutte å ha styre og eierforsamlinger og la kommuneadministrasjonen styre det hele. Dette har ikke vist seg særlig gunstig, jamføre alle lovbruddene som nå avdekkes i Oslo kommune. Kontrollen blir ikke bedre av at byråkratiet overtar. Eller man kan velge inn eksterne, kompetente styremedlemmer som ikke er medlem av kommunestyrene, og gjerne la styreleder møte opp og informere politikerne underveis når saker skal behandles. Til sist kan man velge å fortsette som før, men endre habilitetsreglene slik at innvalgte styre- og eierforsamlingsmedlemmer får lov til å dele sin kunnskap med sine eiere. Da blir de også tvunget til å være helt oppdatert og kunnskapsrike om organisasjonene de representerer, hvilket for alle må sies å være et gode.

«Kontrollen blir ikke bedre av at byråkratiet overtar.»

Ådne Kverneland



TONS

av Børge Lund © B.Lund/distr./strandcomics.no



Politicians and Boardrooms

When the newly elected New Stavanger council convenes in November, a number of politicians will be appointed to new board positions within municipal and intercommunal organisations and companies. However, should it be left to politicians to secure and oversee these companies' strategies, economy and interests?

No, says former politician, Trond Birkedal. Yes, says former county mayor, Roald Bergsaker. Yes and no, says newly appointed Mayor of Stavanger, Kari Nessa Nordtun.

Approximately 197 persons from New Stavanger city council are needed to fill these aforementioned positions.



Recent Research:

County council challenges

Research done by Norce, shows the main challenge facing today's municipal structure in North Jæren is the political cooperation between the larger municipalities. This is in regard to land area and transport across the municipalities. The research also shows that the larger municipalities face the same challenges as the smaller municipalities when it comes to competence and capacity within council services. The finding for Rogaland is that the argumentation used by the department to highlight the benefits of merging municipalities is open to question. The research is still ongoing. Norce is currently analysing data in order to illustrate the consequences of these processes. However, Einar Leknes, Group leader for Climate, Environment and Sustainability in Norce, states that some results are ready.



The Roadbuilder

It's a paradox, but Gunnar Eiterjord is one person who won't be utilizing what he has spent a large part of his life constructing. He's been Project Manager for Ryfast for several years, and has supervised this gigantic project of subsea tunnels, underground city tunnels, roads and intersections, asphalt, stone and concrete. It's been a smooth run without major obstructions and the project is nearing an end. But there's one person who won't be a big end user of these roads and facilities, Eiterjord himself. When the working week is over, he's on his way to the mountains for some peace and quiet reflection.

Gunnar Eiterjord



UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 05.11 ENTREPRENEUR 2019: New opportunities in the energy sector.
- 13.11 Spouse network program - Tour of Figgjo Factory
- 21.11 Employment rights
- 29.11 Visit Lervig Brewery

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

Patent Protection

Local patent company Håmsø has experienced a real upsurge in the past 12-15 years. It's been one of a kind in Rogaland, as most patent companies are located in Oslo. Nevertheless, Rogaland has most patent applications in Norway, and this has led to many competitors opening smaller local offices in the region. In an ever shrinking world it is becoming more and more important

to protect inventions and trademarks. Safeguarding interests and investments within technology and design. Håmsø has guided companies through the patent jungle since 1950. It's not unusual for a patent company to have to explain what they do. It's very complex and there is an interdisciplinary team working at the company which marks its 70th anniversary in 2020.

Traineeprogrammer gjør bedriften din attraktiv

Traineeprogrammer gjør bedriftene enda mer attraktive i den knallharde konkurransen om kompetansen. Det vil Kristine Berg Marhaug at små og mellomstore, lokale bedrifter skal utnytte bedre.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

En gjennomgående tilbakemelding til Næringsforeningen i kontakt med ulike bedrifter i vår region er at det er veldig tøff konkurranse for å sikre seg den beste kompetansen, og at dette trolig vil bli enda tøffere i årene som kommer. De store nasjonale selskapene har ofte egne traineeprogrammer som lokale bedrifter ikke kan matche

– For de små og mellomstore bedriftene er det vanskelig å ha et eget program, og dermed må de gjøre en vanlig ansettelse uten noe apparat rundt. Det gir en klar fordel for de store aktørene, sier Kristine Berg Marhaug som er prosjektleder for Trainee Sørvest i regi av Universitetet i Stavanger og Næringsforeningen.

Fordel din bedrift

Gjennom traineeprogrammer kommer det faglig utvikling ved siden av arbeidserfaring og full lønn. Trainee Sørvest tilbyr mentorordning sammen med ulike faglige aktiviteter gjennom programmet, som gir merverdi til både kandidatene og bedriftene.

– En vanlig ansatt får som regel ikke den oppfølgingen som gis gjennom programmene, og dermed kan det være mindre attraktivt i den harde konkurransen, mener hun.

Vil du være enda mer attraktiv som arbeidsgiver er traineeprogram en god måte å bli synlig mot de beste kandidatene, mener Kristine Berg Marhaug, prosjektleder i Trainee Sørvest.

«Tallene beviser at en traineestilling er svært ettertraktet for nyutdannede. Man får ikke bare en jobb, men et slags forlengelse av utdannelsen, med lønn og nesten garantert fast jobb etterpå.»

Kristine Berg Marhaug

Traineeprogrammer er en unik overgang til arbeidslivet med mange muligheter, men kandidatene være kvalifiserte og motiverte for jobben. Læringskurven er bratt og meningen er å sikre at bedriftene får tak i toppkandidatene. Søkertallene til traineeprogrammene tyder på at mange

nytdannede foretrekker denne formen for overgang mellom studier og jobb.

– Ser man på søker tallene til traineestillinger gjennom de store programmene, er det helt klart at det gir en fordel for deg og din bedrift, sier prosjektlederen.



Mange søkere

Et eksempel er Bane NORs traineeprogram som de siste årene har hatt godt over 1000 søkere til et titalls stillinger. I 2016 var det eksempelvis over 1300 søkere til 15 traineestillinger. Equinor har gjerne hatt rundt 2000 søkere til sitt program. Bergen Næringsråd driver programmet Trainee Vest, som tilsvarer Trainee Sørvest. Årets kull startet opp i august, der 29 kandidater ble plukket ut blant 1200 søknader. De fleste andre regioner har også tilsvarende programmer, de de eldste har eksistert i over 20 år.

– Tallene beviser at en traineestilling er svært ettertraktet for nyutdannede. Man får ikke bare en jobb, men et slags forlengelse av utdannelsen, med lønn og nesten garantert fast jobb etterpå. Det er ingen grunn til at vår region skal være dårligere enn andre, så dette må vi få til her hos oss også, forklarer hun.

Tall viser nemlig at ni av ti traineer

blir fast ansatte etter at programmet er ferdig. Noen av de store bedriftene ha også programmer som gir automatisk fast jobb med en viss bindingstid etterpå.

Plass til flere

Her lokalt er prosjektlederen daglig i møter med potensielle medlemsbedrifter og samarbeidspartnere for programmet. Målet er at ledige traineestillinger i vår region skal publiseres i desember. Hvor mange dette blir er ikke klart enda.

– Akkurat nå er vi i en fase der vi skal signere avtaler med ulike bedrifter, slik at vi får mange gode og varierte stillinger tilgjengelig før jul, sier Marhaug.

Selv om mange bedrifter er interesserte og ønsker å bli med på ordningen, er det plass til flere. Dess flere som blir med, jo bedre blir programmet. Men det begynner å haste, vi vil gjerne få ut ledige stillinger ganske kjapt, forklarer hun.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

September 2019

3265

utlyste jobber



Indeksen er ikke oppdatert i denne utgaven, siden tallene ikke var klare da vi gikk i trykken. Det ble registrert 3265 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er tre prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor.

	sep.18	sep.19
Ledere	94	62
Ingeniør- og IKT-fag	607	588
Undervisning	161	290
Akademiske yrker	104	130
Helse, pleie og omsorg	446	505
Barne- og ungdomsarbeid	138	91
Meglere og konsulenter	144	164
Kontorarbeid	234	175
Butikk- og salgsarbeid	212	239
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	11
Bygg og anlegg	487	382
Industriarbeid	293	322
Reiseliv og transport	108	142
Serviceyrker og annet arbeid	124	149
Uoppgitt	11	15
Totalt	3172	3265

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.



▲ Leon Maudal og Rein Atle Ravndal forteller om godt samarbeid mellom Jansson & Larsen og Detotakst AS.

Regnskapsføring har aldri vært enklere

- Nå får du bedre oversikt, bedre råd og et system som alltid er på

Likt som for verden ellers, har digitaliseringsvinden feid over også regnskapsbransjen de senere år. Digitaliseringen har gitt oss smartere systemer og nye, brukervennlige verktøy. Bedrifter har fått en enklere hverdag og bedre oversikt. Moderne regnskapsbyrå, som Jansson & Larsen Regnskap, bruker mer tid på rådgivning enn før.

En som har kjent betydningen av de siste års endringer på kroppen, er Rein Atle Ravndal. Han er mangeårig byggmester og takstmann, nå eier av sitt eget foretak. Ravndal er også kunde hos Leon Maudal, daglig leder ved Jansson & Larsen sitt nyetablerte Sandnes-kontor. Disse to herrnene har kjent hverandre godt gjennom flere år, som gjør at smil og latter sitter løst når de møtes over en kaffekopp.

– Rein Atle er en ganske typisk kunde for oss i Jansson & Larsen Regnskap. Fokuset er drift, i en nisjebranse, orden i sysakene, og lokalt eller nasjonalt nedslagsfelt kjennetegner mange av våre bedrifter. Ja, i tillegg til at de har en travel hverdag da, forteller Leon Maudal.

Krevende hverdager

– Det siste kan jeg bekrefte. En vanlig arbeidsdag er spekket med kundebehandling, oppfølging av pågående prosjekt, og rapportskriving. Da er

det ikke mye tid igjen til å føre regnskap, smiler Ravndal, som etablerte takseringsbedriften Detotakst AS i 2013.

Fra ensomt kaos til samarbeid og kontroll

Før i tiden ble Ravndal, som så mange bedriftseiere, selv sittende med hundrevis av papirer, kvitteringer og bilag som måtte ryddes opp i. En ting er all tiden arbeidet tok, verre var den manglende oversikten opphopningen førte til.

– Å skifte regnskapsfører til Jansson & Larsen Regnskap er noe av det smarteste jeg har gjort. Før satt jeg mye alene med regnskapet på kveldstid. Inn og ut av nettbanken, fakturerte og betalte, og alt tok lang tid. Systemet som Jansson & Larsen Regnskap bruker, PowerOffice Go, i kombinasjon med rådgivningen Leon gir meg, gjør at hverdagen min er skikkelig smooth. Når jeg spør han om noe,

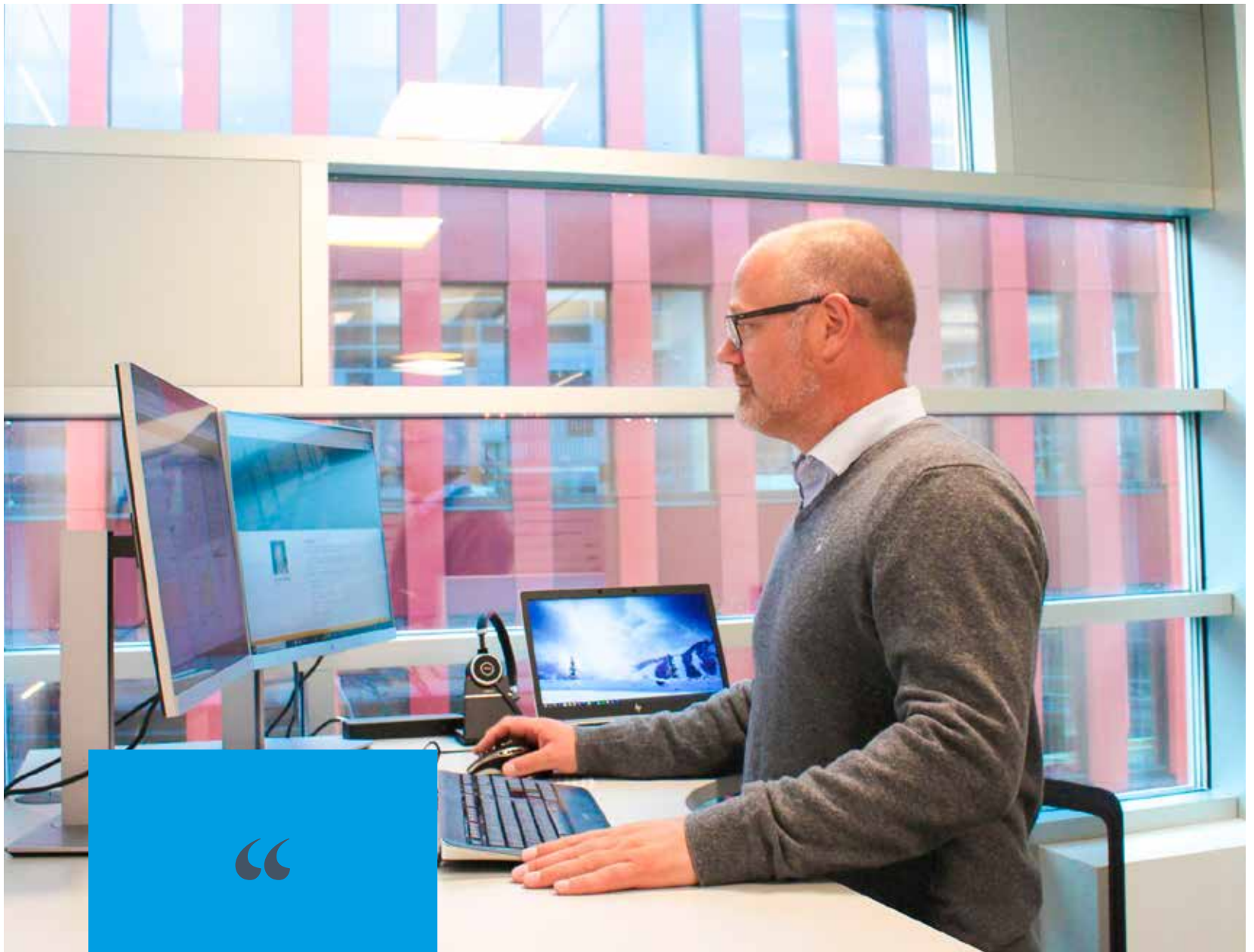
har Leon alltid et godt svar til meg. Rådene jeg får, gjør meg trygg på vegne av bedriften min, smiler Ravndal.

PowerOffice Go sparer tid og gir oversikt

Med mindre man selv er regnskapsfører, er sjansen stor for at du hater å føre regnskap. Softwaren PowerOffice Go har gjort tallføringen lett som en lek. Systemet er brukervennlig og lett å lære, ja en kan rett og slett si at det er tilnærmet idiotsikkert. Som bruker får man også integrasjon av det som trengs til å forenkle arbeidet, slik du ikke trenger å logge deg inn i flere portaler.

Alt samlet på en plattform

– Noe av det jeg liker best med PowerOffice Go er at jeg endelig har fått samlet alt som har å gjøre med penger inn og penger ut på ett sted. For eksempel er det nå ukesvis siden jeg var i nettbanken sist.



“

Å skifte regnskapsfører til Jansson & Larsen Regnskap er noe av det smarteste jeg har gjort.

Rein Atle Ravndal, Detotakst AS

▲
Rein Atle Ravndal forteller at Jansson & Larsen Regnskap har spart han for mye penger.

timer, eller kroner, Jansson & Larsen Regnskap har spart meg for, men at det er mange, det vet jeg. Et annet konkret eksempel på noe som før var manuelt og tidkrevende, men som nå går av seg selv, er at jeg også kan føre timene mine rett inn i PowerOffice Go-appen på mobilen, forteller Ravndal.

Jorden rundt med full kontroll

– Mange av våre kunder reiser mye med jobben, og liker å ta med seg jobben på ferie, sier Maudal hos Jansson & Larsen Regnskap.

– Jeg jobber like gjerne i Sandnes som i Tromsø eller Kristiansand, og da er det greit å bruke et regnskapsprogram som sikrer tett kommunikasjon med regnskapsfører. Siden Poweroffice Go er skybasert, kan jeg jobbe hvor som helst. Jeg har til og med sittet i en seilbåt i Kroatia og jobbet, forteller Ravndal.

Kompetanse og forutsigbarhet

Ravndal er ikke bare en fremtidsrettet mann, han ser også lyst på fremtiden.

– Ambisjonen min er alltid å bruke mest mulig tid på det jeg er best på, og det er profesjonell og trygg taksering for mine kunder. Da er det perfekt å ha alliert seg med den kompetansen som Jansson & Larsen Regnskap representerer. De sørger for at alt som har med regnskap å gjøre bare virker, avslutter Ravndal med et smil.

Jeg trenger ikke det, fordi jeg finner saldooversikt og får betalt fakturaer direkte i PowerOffice Go. At regnskapet er oppdatert og tilgjengelig for meg 24/7, gir meg kjærkommen oversikt i en travel hverdag.

Tid er penger

– Alle som driver egen business vet at tid spart er penger spart. Nå har ikke jeg regnet på hvor mange

Jansson & Larsen Regnskap As

51 84 66 80 | kim@jlr.no

NYTT OM NAVN



JONAS MENTZSEN NESBØ

Ny konsulent i Corporater

Jonas M. Nesbø startet 7.oktober i Corporater AS som konsulent etter at vi traff han på karrieredagen på UIS uken før. Jonas har jobbet fem år i UK hvor han har tatt sin master, og arbeidet med å vurdere EU sine bærekraftig taxonomi med sikte på integrering i et bredere globalt rammeverk for klima. Vi er glad å få Jonas med på teamet.



KENT PERSSON

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Kent Persson starter som Senior Engineer, innenfor Solution Advisory. Han har kunnskap om forretningsutvikling, prosjektledelse og strategiarbeid. Kent har tidligere vært ansvarlig for autonomt team med høyt fokus.



MAX CASTRO

Ny Cognitive Process Transformation Graduate i IBM

Max har sin mastergrad i petroleumsteknologi fra Universitet i Bergen (UiB). Fra studiet sitt har han erfaring med datateknologi i forbindelse med produksjonsstrategier for oljebransjen.



ELLEN SAMDAL

Ny Automation Developer Graduate i IBM

Ellen er utdannet sivilingeniør med mastergrad i informasjons- og kommunikasjonsteknologi fra Universitet i Agder (UiA). I masteroppgaven sin jobbet hun med objektlokalisering i bilder ved bruk av AI og maskinlæring.



RUNE VÅGE

Ny rådgiver coach i Evan Jones

Rune Våge er siviløkonom med spesialisering innenfor strategi og ledelse (MSc.). Han har mange års erfaring i ledelse og styrearbeid fra forskjellige bedrifter med fokus på organisasjons- og lederutvikling, salgsledelse, prosjektledelse, innovasjon, forretningsutvikling, internasjonalisering, restrukturering og refinansiering. Han har bransjeeerfaring fra olje/gass, verftsindustrien, oljeservice, bank/finans og forskjellige produksjonsbedrifter. Vi ønsker Rune hjertelig velkommen i Evan-Jones.



MAGDA HOGNESTAD

Ny prosjektmedarbeider i Scan One

Magda Hognestad er ansatt som prosjektmedarbeider hos Scan One AS. Hun var tidligere ansatt fra 2011 til 2015, og har i mellomtiden vært rådgiver både hos UiS, Institutt for språk og kulturvitenskap og på Sølvberget bibliotek og kulturhus. Magdas talent for organisering og interesse for kunst og kultur blir et spennende tilskudd i gjenbyggingsprosessen av Scan One.



UNNI K. ULLAND

Ny Associate Partner i IBM

Unni returnerer til IBM etter en fem-års periode hos Engie/Neptune Energy, hvor hun ledet IT-organisasjonen (CIO) internasjonalt. Tilbake i IBM arbeider hun med markedsmuligheter for IBM i en tid hvor digitalisering står høyt på agendaen for oljeindustrien og andre i regionen. Unni har bred erfaring innenfor IT og forretningsutvikling. Hun har arbeidet med utvikling og drift av systemer, rådgivning, ledelse av system-implementeringer, endringsprosesser m.m. IBM styrker Stavanger-kontoret og ønsker Unni velkommen tilbake.



DAVID COHEN

Ny IT konsulent i Upheads

David kommer fra DXC. Han blir med på å styrke vår konsulentavdeling i Sandnes.



DUC LY

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Duc Minh Ly begynner som Senior Engineer, innenfor Project Management. Han har tidligere ledet utviklings- og tekniske infrastrukturprosjekter, samt ulike prosjekter innen endringsledelse.

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



MALENA HUSA HØIAAS

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

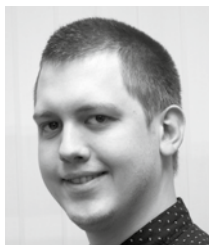
Malene Husa Høiaas er ansatt som regnskapskonsulent hos Jansson & Larsen Regnskap Sandnes. Malene kommer fra stillingen som regnskapsmedarbeider i Sparebank 1 Regnskapshuset hvor hun har vært ansatt i 8 år. Hun har 25 års erfaring fra ulike stillinger i regnskapsbransjen. Malene har bred og lang erfaring og vi ønsker henne velkommen til oss.



ESTER RAVNDAL

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

Ester Ravndal er ansatt som regnskapskonsulent hos Jansson & Larsen Regnskap Sandnes. Ester kommer fra stillingen som regnskapsansvarlig hos Aase Drift AS hvor hun har vært ansatt i 5 år. Før det har hun jobbet 13 år på regnskapskontor. Ester har bred og lang erfaring og vi ønsker henne velkommen til oss.



ANDERS HELGELAND

Ny IT-konsulent i Dataplan IT Partner

Anders Helgeland startet 1. oktober 2019 i Dataplan IT Partner AS som IT-konsulent. Han kommer fra IT Service AS der han tok læretiden innenfor dataelektronikerfaget.



ANNE CISSEL USKEN

Ny regnskapsfører i Dataplan

Anne Cissel Usken startet 1. september 2019 i Dataplan Sandnes AS som regnskapsfører. Hun kommer fra Klientregnskap Sandnes AS hvor hun jobbet som regnskapsfører.



ESPEN ERSTAD

Ny senior IT-konsulent i Dataplan IT Partner

Espen Erstad startet 1. oktober 2019 i Dataplan IT Partner AS som senior IT-konsulent. Espen har tidligere jobbet i Evry som seniorkonsulent.



LEIF ÅGE BERGE

Ny bedriftsrådgiver i Jansson & Larsen Regnskap

Leif Åge Berge er ansatt som autorisert regnskapsfører og bedriftsrådgiver hos Jansson & Larsen Regnskap. Leif Åge kommer fra stilling som regnskapssjef, er utdannet siviløkonom og har jobbet i regnskapsbransjen i 18 år og har følgelig bred erfaring med de fleste bransjer. Vi ønsker Leif Åge velkommen til oss.



MARIA BYGDEVOLL

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

Maria Bygdevoll er ansatt som regnskapskonsulent hos Jansson & Larsen Regnskap. Maria er nyutdannet siviløkonom med spesialisering innen økonomisk analyse. Maria er flink og lærevillig og vi ønsker henne velkommen til oss.



CATHRINE HÅLAND

Ny regnskapsfører i i Dataplan Regnskap

Cathrine Håland startet i Dataplan Regnskap AS avdeling Forus 1. september 2019 som regnskapsfører. Cathrine kommer fra Skatteetaten hvor hun jobbet som skatterevisor.

Velkommen til frokostmøter

hos Jansson & Larsen Regnskap Sandnes

Tirsdag 26.november

Hvordan øke lønnsomheten i din bedrift?
5 enkle tips fra våre bedriftsrådgivere

Torsdag 28.november

Demo av regnskapssystemet Poweroffice GO

Tidspunkt: 08.15-09.30

Adresse: Rådhusgata 3, 4307 Sandnes

Parkering: Parkeringshus i vågen

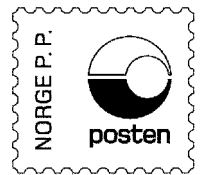
Det serveres lett frokost fra 08.15
Presentasjonen starter 08.30
Det er satt av tid til spørsmål

Påmelding sendes til post@jlr.no
innen fredag 22. november kl. 12.00.

Ved spørsmål ta kontakt med
foredragsholder Paul Asle Våge.
paul@jlr.no / 90 20 93 12

JANSSON & LARSEN
REGNSKAP

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



BØREHAUGEN

Et attraktivt forretningsmiljø på Holmen

HØYBYGGET

NYBYGGET

PAKKHUSET

*Mange bedrifter har
allerede tatt valget
om å ha kontor på
Børehaugen
på Holmen:*

- Nysnø Klimainvesteringer
- SpareBank 1 Boligkreditt
- Herfo Finans
- DSD
- Norled
- CapeOmega
- Melberg Partners

Tilgjengelig
450–1.400 m²
meget attraktive
kontorlokaler.



Erlend Aanestad
EIENDOMSSJEF

erlend.aanestad@herfofinans.no
400 77 625



Thomas J. Middelthon
DAGLIG LEDER/PARTNER

thomas.middelthon@colliers.com
901 34 575



ØKONOMISK
RAPPORT

2019

for Stavanger-regionen

God fart i Stavanger-regionen

Næringslivet i Stavanger-regionen går godt. I 2018 steg både totalomsetningen og lønnsomheten ytterligere. Det er utvilsomt energibransjen, sammen med industrien, som driver utviklingen.

1346 milliarder kroner i omsetning og et driftsresultat på 374 milliarder kroner. Det er årets fasit for Stavanger-regionen, etter at alle regnskap fra alle foretak registrert i Foretaksregisteret er samlet inn og sammenstilt. Dersom vi fordeler det hele etter hvilke kommuner selskapene har ansatte og aktivitet, viser tilsvarende tall 997 milliarder kroner i omsetning og 324 milliarder kroner i driftsresultat. Det er rundt én av sju kroner i omsetning på landsbasis og én av tre kroner i driftsresultat.

Bedriftene var optimistiske ved inngangen til 2018. Det viser seg altså at

det hadde de også all grunn til å være, når vi nå har gjennomgått alle regnskapene etter at fristen for å levere dem inn gikk ut i september.

Totalt over tre millioner regnskap fra alle selskaper i hele landet siden 2007, er med på å danne grunnlagene for tallene vi presenterer. Vi viser på den måten strukturene og gir deg et grundig bilde av utviklingen og hvor vi står – sammenlignet med resten av landet og de andre storbyene.

Det er altså energi, anført av olje- og gassindustrien, som styrer utviklingen. Fortsatt har ikke de andre bransjene

opplevd den samme veksten etter at oppturen startet igjen i 2016.

Detaljhandelen sliter merkbart med pressede marginer, og er kanskje den bransjen som bekymrer oss mest – siden det er en av dem som sysselsetter mest folk. Omsetningen er stabil, men lønnsomheten faller. Hotell, restaurant og reiseliv øker omsetningen, men har fortsatt negative tall samlet for tredje år på rad – selv om dette nå er redusert ytterligere. Bygg og anlegg merker også lite til den store oppturen, selv om aktiviteten er stabil og høy.

Næringsforeningens økonomiske rapport viser også denne gang med all tydelighet at næringslivet i Stavanger-regionen er kraftig dominert av energisektoren, og at Stavanger-regionen er den desidert mest lønnsomme i landet. Likevel holder vi bra følge også innenfor de andre storbyregionene – selv om bildet her er betydelig mer sammenlignbart.

Når du leser tallene i Økonomisk rapport, vær oppmerksom på følgende:

- I de samlede tallene for Stavanger-regionen under ett og for hver bransje i vår region i perioden fra 2007 til 2018, vil regnskapstall og antall ansatte

Arbeidsledigheten



2,2%

Tall fra NAV som viser ledigheten ved utgangen av oktober 2019.

Boligprisene



-0,7%

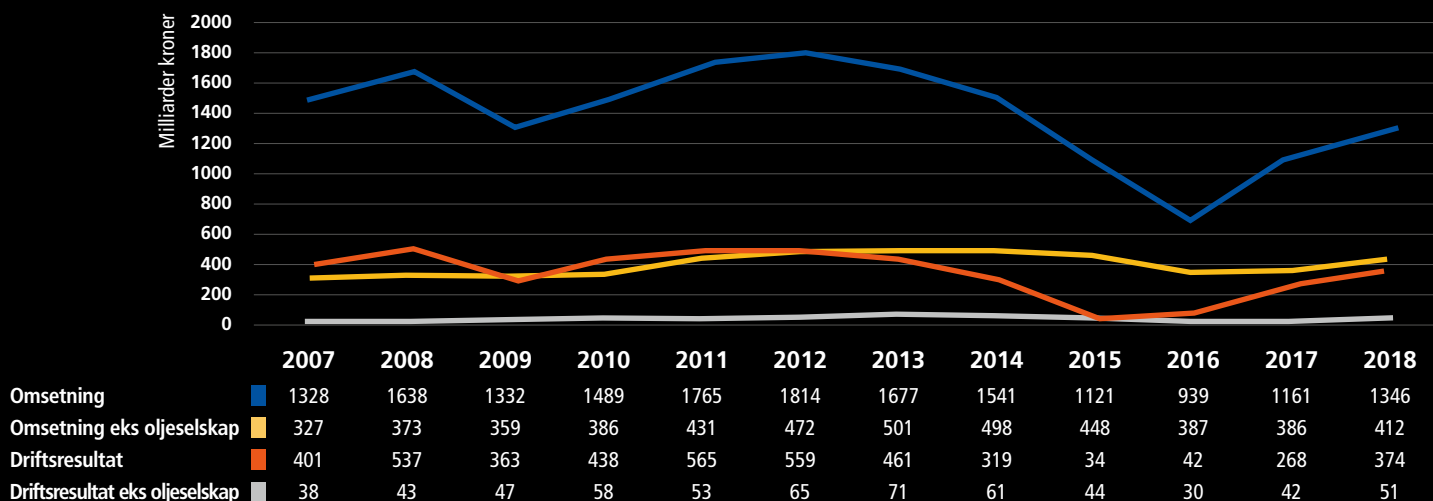
Tall fra Eiendom Norge, som viser utviklingen siste 12 måneder ved utgangen av september 2019 for storbyområdet Stavanger.

Samlede regnskapstall for Stavanger-regionen 2018

2018 | Omsetning: 1.346.169.053.000 kr | Driftsresultat: 374.336.317.000 kr | Antall ansatte: 134.098 | Antall selskaper: 21.484

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.





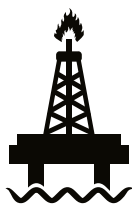
Det er heller ingen tvil om at det også på de fleste andre parametre indikerer en stabil utvikling. Unntaket er kanskje boligprisene, som er ned 0,7 prosent det siste året i storbyområdet Stavanger, ifølge Eiendom Norge. Arbeidsledigheten er nede på 2,2 prosent, ifølge NAV, noe som er det laveste siden 2015. Flytrafikken er også opp én prosent det siste året og antatte investeringer på norsk sokkel er forventet til å bli 174 milliarder kroner, litt lavere enn 2019.

Næringsforeningens konjunkturbarometer fra oktober 2019, viser også at bedriftene har tro på nok et godt år i 2020. 57 prosent tror på høyere omsetning neste år. I fjor trodde 64 prosent det samme. Tilbake i 2015 trodde kun 26 prosent på vekst. På den andre siden kan det være verdt å merke seg at 12 prosent tror på lavere omsetning neste år. Det er dobbelt så mange som i fjor, selv om det er langt unna de tøffe årene 2015 og 2016 der henholdsvis 35 prosent og 23 prosent trodde på nedgang.

- knyttes til der selskapet rapporterer.
- Alle tall er inflasjonsjusterte, med 2018 som utgangspunkt.
 - Vi har også gjort en sammenligning de tre siste årene der omsetning er fordelt basert på antall ansatte i hver enkel kommune i landet. Det gir et bedre bilde av reell verdiskaping.
 - I storbysammenligningen er alle tall fordelt basert på antall ansatte i hver enkel kommune, for å gi et såpass reelt bilde som mulig.
 - Strukturelle endringer, som bytte av hovedkontor eller annen endring av selskapsstruktur, kan påvirke tallene.
 - Bransjene er inndelt etter næringskodene som benyttes av Brønnøysundregistrene.
 - Offentlig virksomhet er unntatt fra tallene, men ikke aksjeselskaper eller annen kommersiell virksomhet som er helt eller delvis eid av det offentlige.
 - Stavanger-regionen er definert

- som dekningsområdet til Næringsforeningen, som inkluderer de fleste kommunene i Ryfylke, på Nord-Jæren, Jæren og i Dalane.
- Storbyområdet Stavanger er definert som kommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Norsk sokkel i 2019



174 mrd.

Tall fra SSB som viser forventede investeringer på norsk sokkel i 2020.

Flytrafikken

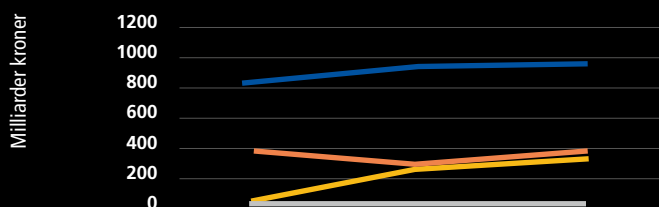


+1%

Tall fra Avinor som viser utviklingen hittil i år ved utgangen av september 2019.

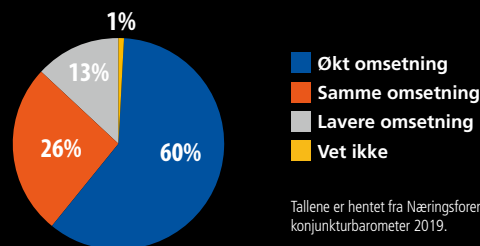
Justert omsetning og driftsresultat tre siste år

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte, og i tillegg er tallene fordelt i henhold til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune.



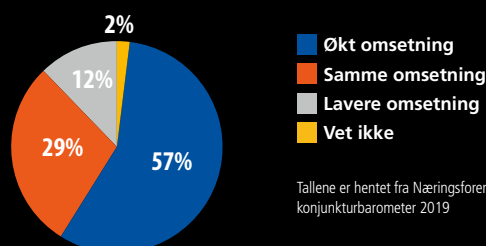
	2016	2017	2018
Omsetning	809	959	997
Omsetning eks oljeselskap	65	245	324
Driftsresultat	399	382	388
Driftsresultat eks oljeselskap	27	30	27

Dette tror bedriftene i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

Dette tror bedriftene i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.



Energisektoren, sammen med industrien, bank og finans, sørger for at driftsmarginen er høy i vår region.

Landets mest lønnsomme region og storby

Storbyen Stavanger er den desidert mest lønnsomme i landet. Det private næringslivet her bidrar med nesten 1,6 millioner kroner i snitt i verdiskaping. Driftsmarginen til våre selskaper er også på skyhøye 35 prosent. Selv uten oljeselskapene er vi fortsatt konkurransedyktige.

I sammenligningen av storbyene i Norge har vi i år tatt høyde for at selskapene ikke har all sin aktivitet der omsetningen rapporteres.

Alt etter hvordan selskapsstrukturen til det enkelte konsern og selskap er bygget opp, vil det nemlig variere mye om 100 prosent tilfaller et hovedkontor i en by eller kommune, eller om dette er delt opp i datterselskaper med regnskapsplikt. Men ofte vil mye bli rapportert inn fra og tilfalle hovedkontoret. Innenfor olje- og gassindustrien vil derfor Stavanger-regionen få ufortjent mye av omsetning og verdiskaping. Tilsvarende effekt får Oslo når det gjelder bank og finans – og en rekke andre bransjer. Det sier mye om strukturer og hvordan det går med bedriftene i et område, men gir et skjevt bilde av verdiskaping og aktivitet.

Med god hjelp fra Asplan Viak, har vi derfor bearbeidet regnskapstallene og fordelt dem basert på hvor selskapene har sine ansatte, siden dette er tall som er tilgjengelige. Dette vil dermed gi et betydelig mer sannferdig bilde av hvor verdiene skapes.

Stavanger på topp

Og det er ingen tvil. Selv om også nesten én av fem kroner selskapene i Bergen omsatte for i 2018 stammer fra de store oljeselskapene, sørger de samme selskapene for at storbyområdet Stavanger, som inkluderer Sandnes, Sola og Randaberg, troner på verdiskapingstoppen. Stavanger omsetter i rene tall for over 900 milliarder kroner, bare slått av Oslos 1612 milliarder. Bergen omsetter til sammenligning for i underkant av 500 milliarder og Trondheim 226 milliarder.



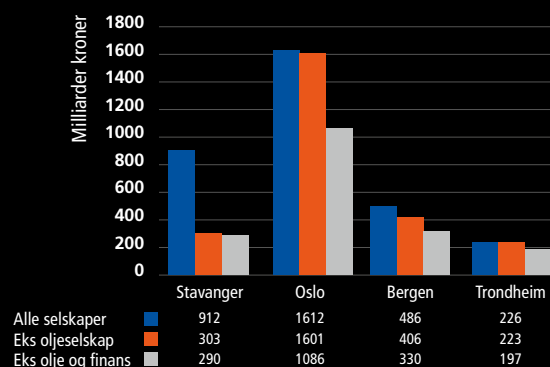
Verdiskapingstallene er enda mer imponerende for Stavanger sin del. 392 milliarder i 2018, sammenlignet med Oslos 507 milliarder, Bergens 116 milliarder og Trondheims 65 milliarder. Her må vi huske på at Stavanger er rundt en tredjedel av størrelsen til Oslo og mindre enn Bergen. Selv uten oljeselskapene, er vi på høyde med Bergen og langt foran Trondheim.

Et enda bedre bilde på situasjonen får vi når vi ser på selskapenes verdiskaping per innbygger. I Stavanger er den nesten 1,6 millioner kroner; i Oslo 753.000 kroner, i Bergen 413.000 kroner og Trondheim 336.000 kroner. Resten av landet utenfor de fire storbyene, har et snitt på 223.000 kroner per innbygger. Tar vi bort både oljeselskapene, samt bank- og finans, som blåser opp tallene betydelig i henholdsvis Stavanger og Oslo, holder Stavanger godt stand. 335.000 kroner per innbygger i 2018, høyere enn Bergens 305.000 kroner og Trondheims 277.000 kroner – og ikke milelangt unna Oslos 425.000 kroner.

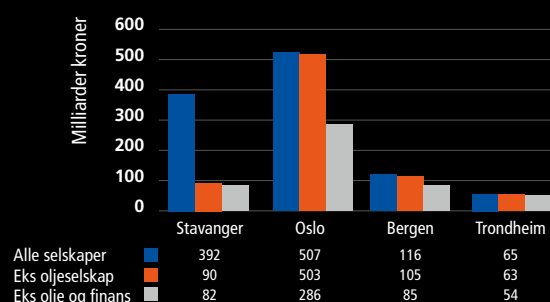
Lavere marginer

Men det er ikke bare rosenrødt. Gjennomsnittlig driftsmargin for selskapene i vår region, når vi ikke tar med oljeselskapene, er lavere enn i de andre storbyregionene. Ser vi på den enkelte bransje, som vi har gjort på de følgende sidene i rapporten, går dette ganske tydelig fram. I tillegg til energi, gjør industrien det godt hos oss – og også bank og finans. Mens detaljhandelen, bygg- og anlegg og hotell, restaurant og reiseliv har alle lavere marginer enn i de andre storbyene. Sistnevnte bransje har sågar negative tall samlet for tredje året på rad, selv om pilene peker i riktig retning.

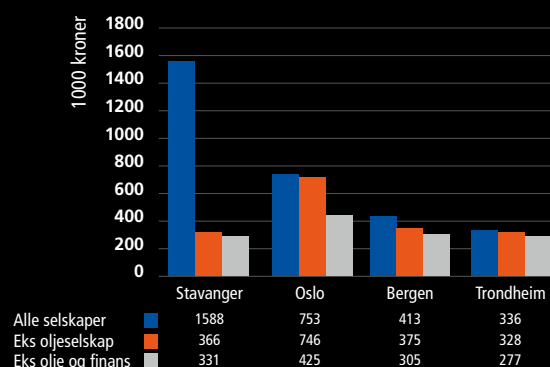
Storbyene: Omsetning i 2018



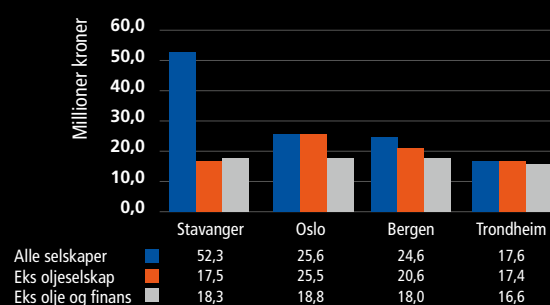
Storbyene: Verdiskaping i 2018



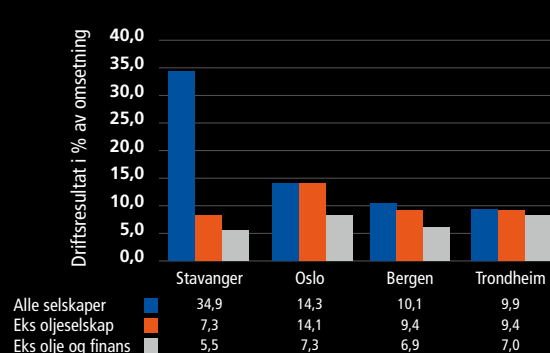
Storbyene: Gjennomsnittlig verdiskaping i 2018 per innbygger



Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i 2018



Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin per selskap i 2018



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret. Tallene er også fordelt i henhold til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune. Storbyområdet Stavanger er definert som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.



Harald Minge
Administrerende direktør
Næringsforeningen i
Stavanger-regionen

En uvanlig region

Mens energibransjen svinger seg mot gamle høyder er det utfordringer i flere andre næringer. Det er konklusjonen i Norges mest potente verdiskapingsregion.

Bedriftene i Stavanger-regionen øker omsetning og driftsresultat! Det betyr at rundt én av sju kroner av norske bedrifters omsetning og én av tre kroner i ditto driftsresultat – genereres av virksomheter herfra. Gjennomsnittlig verdiskaping per innbygger er nesten 1,6 millioner kroner i storbyområdet Stavanger. Oslo har under halvparten, cirka 750.000 kroner, Bergen 413.000 kroner og Trondheim 336.000 kroner. Tar vi bort de store oljeselskapene, samt bank og finans, som for Oslo er nesten det olje- og gass er for Stavanger, ligger vi fortsatt på 331.000 kroner, bak Oslo på 425.000 kroner – men foran Bergen på 305.000 kroner og Trondheim på 277.000 kroner.

Det store bildet

Økonomisk rapport viser ikke bare konjunktorene, mens også strukturen i vårt næringsliv. Ved å legge inn ti års historikk i målingene, gir rapporten oss det store bildet. Totalt over tre millioner regnskap fra alle selskaper i landet siden 2007, danner grunnlaget. I samarbeid med vår gode partner, Universitetet i Stavanger, er tallene grundig bearbeidet. Årets utgave av rapporten har dessuten enda bedre treffsikkerhet siden vi ikke kun viser omsetning der selskapene rapporterer, men også basert på antall ansatte i hver enkelt kommune. Hva er det som gjør denne rapporten så spesiell? For det første: Å lage en tilsvarende rapport for de andre norske storbyene fra år til år ville gitt mindre mening fordi svingningene er minimale. I de tøffe årene 2015 og 2016 var samlet driftsresultat for regionen vår henholdsvis 30 og 40 milliarder kroner. I 2017 var vi tilbake på 260 milliarder, mens vi nå ser en ytterligere økning på 30 prosent, altså ufattelige 374 milliarder i samlet driftsresultat. Tallene viser også hvor stor betydning det har for resten av nasjonen at Stavanger-regionen lykkes. For all del, den viser på en nådeløs måte regionens og landets økonomiske sårbarhet og er på ingen måte en sammenhengende suksesshistorie for alle næringer. Det er for eksempel grunn til trå varsomt når det gjelder vilkårene for detaljhandel.

Sterk konkurranse med netthandel gjør at marginene går ned og er lavest i Stavanger – sammenlignet med de andre storbyene – med svake 1,5 prosent. Hotell, restaurant og reiseliv har fortsatt negative tall, mens den store oppturen lar vente på seg i bygg og anlegg. Tvil om store infrastrukturprosjekter som Rogfast, E39 og bussveien og et salig rot når det gjelder bymiljøpakken – gir grunn til bekymring.

Diversifisering

Siden oljenedturen i 2014 har de fleste snakket om behovet for diversifisering. Men hvor lett er det å satse på nye muligheter når marginene i olje og gass er så mye høyere? Hvor er motivasjonen når omstilling er risikofylt, det er vanskelig å få tak i kompetanse og ledigheten er nede på 2,2 prosent igjen? Visst ser vi diversifisering i næringslivet, men hovedsakelig fra allerede etablerte bedrifter som satser nytt. Mye av dette foregår nettopp i energisektoren. Vår globalt ledende olje- og gassklynge setter seg i førersetet for å videreutvikle industrien og omstille den til framtidsrettede, bærekraftige energiløsninger som havvind. Eller de er i ferd med å flytte havbruket fra fjord til hav.

For en investor handler diversifisering om å spre porteføljen framfor å putte alle eggene i samme kurv. Mens du før kun satte pengene på iskremfabrikken, bruker du plutselig deler av midlene dine til også å investere i paraplyprodusenten. Risikoen blir dermed redusert, og du tåler både godt og dårlig vær. Dette er utviklingen for flere av de største oppkjøpsfondene som inntil nå kun har satset på olje og gass. Det store spørsmålet er hvordan energitransformasjonen vil slå ut på Økonomisk rapport de neste ti årene.

Hvor lenge varer oppturen?

Det er som vanlig usikkert hvor lenge denne oppturen varer for energinæringen. Tidsvinduet fram til neste nedtur bør brukes godt. Kontrollert omstilling i gode tider er bedre enn som en reaksjon når det går dårlig. Økonomisk rapport skal være et strategisk verktøy for en region med behov for omstilling. Den skal være vår hukommelse, men også et hjelpemiddel for å ta viktige framtidsbeslutninger. Dersom du ønsker å investere i et selskap, vil du gjerne se regnskapet først. Vurderer du å etablere din bedrift i en ny region, ønsker du regionens «regnskap», altså en skikkelig økonomisk rapport.



Partnerskap på kunnskap og omstilling

For Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger er det svært viktig å både bidra og lære av næringslivet i Stavanger-regionen. Svært mange av våre studenter får jobb i privat sektor i regionen etter endt utdanning.



Ragnar Tveterås
Prodekan for forskning,
Handelshøgskolen ved UiS



Ola Kvaløy
Dekan, Handelshøgskolen
ved UiS

Vi samhandler stadig mer med næringslivet i utdanning og forskning. På den bakgrunnen setter vi stor pris på samarbeidet med Næringsforeningen om utgivelsen av Økonomisk rapport. Handelshøgskolen ved UiS ønsker å være en ressurs for medlemmene til Næringsforeningen. I framtiden er vi også avhengige av å samarbeide enda mer med dyktige medarbeidere i medlemsbedriftene for å være relevante i utdanning og andre kunnskapsleveranser til regionen.

En sunnere balanse

Det økonomiske aktivitetsnivået har tatt seg opp etter konjunkturbunnen for petroleumssektoren som ble nådd i 2016. Fremdeles er vi ikke tilbake på det aktivitetsnivået i privat sektor som var like før oljeprisen stupte. Men det nivået var ikke bærekraftig på lang sikt, fordi kostnader var oppblåste og regionen var i ferd med å prise seg ut i konkurransen med andre regioner i inn- og utland. Økonomisk rapport indikerer delvis at bedriftene i regionen har blitt mer konkurransedyktige etter 2014, og nå har vi funnet en sunnere balanse. Samtidig har regionen fundamentale omstillingsutfordringer fram mot 2030. Økonomisk rapport viser tydelig hvor eksponert regionen vår er mot oljå når det gjelder blant annet lønnsomhetsmarginer og verdiskaping. Både gjennomsnittlig driftsmargin og verdiskaping per ansatt reduseres til en fjerdedel av sitt opprinnelige nivå når vi tar ut oljeselskapene. Heldigvis, kan vi vel nesten si, så har ikke vi fått en økonomisk overdose av at de enorme overskuddene i oljeselskapene går inn i regionaløkonomien. De forsvinner i stor grad ut gjennom skatter og utbytter til

stat og eiere i andre deler av landet og verden.

Store forskjeller

Det skal også påpekes at rapporten viser at selv hovedstaden vår er tungt vektet mot én sektor. Oslo er nemlig svært eksponert mot finans, en sektor som i Norge er direkte og indirekte avhengig av petroleumssektoren. Stavanger uten oljeselskaper og Oslo uten finans ligner mye mer på Bergen og Trondheim når det gjelder økonomiske nøkkeltall i næringslivet.

Rapporten viser store forskjeller mellom ulike deler av næringslivet når det gjelder lønnsomhet og verdiskaping per ansatt. Dette illustrerer at en vellykket omstilling avhenger av at vi omstiller oss mot sektorer som gir konkurransedyktig avkastning for kapitalen og høy lønnsomhet basert på høy produktivitet. Oljå har gitt oss en kompetansebase med dybde og bredde som gir oss muligheter for kunnskapsbasert omstilling både i den sektoren og i andre sektorer med lignende kompetansebehov.

Et handikap

For oss er det naturlig å peke på at en viktig faktor for en bærekraftig regionaløkonomi er at vi styrker tilbudet av kompetent arbeidskraft i regionen. Universitetet har vokst over tid. Men fremdeles har vi en langt lavere produksjon av kandidat med høyere utdanning enn de andre storbyene, både i absolutte tall og i forhold til størrelsen på næringslivet. Dette gir oss et handikap. Det er nemlig vanskeligere for regionen vår å trekke til seg talenter som er utdannet i andre byer.

Vi ser selv at unge mennesker fra andre regioner og land som studerer her fester

de første røttene til regionen. De må trolig ikke ha like høy lønn for å ta jobb i en av Næringsforeningens medlemsbedrifter, som andre kandidater som er utdannet av universiteter i andre byer og land. Dette slår delvis ut i lønnskostnader. Stavanger-regionen har et lønnsnivå, som justert for utdanningsnivå, ligger omtrent hundre tusen kroner over landsgjennomsnittet. Oslo, Bergen og Trondheim har et lønnsnivå som ligger på eller under landsgjennomsnittet justert for utdanning. Det er blant annet disse byene vi konkurrerer med i kunnskapsøkonomien.

Konkurransedyktig

Det er mildt sagt ingen banal øvelse å peke på hvordan vi skal omstille oss, og mot hvilke markeder. Men vi vet at vi må ivareta konkurranseevnen til oljå – den sektoren som bærer regionaløkonomien vår. Samtidig må vi sørge for å ha en konkurransedyktig hard og myk infrastruktur som basis for vekst i andre næringer. Det handler om utdanningskapasitet og attraktivitet for unge talenter fra andre steder. Det handler videre om å utvikle transportinfrastrukturen i en mer bærekraftig retning, uten å påføre oss kostnader og priser som svekker næringslivet vårt uforholdsmessig mye i forhold til de regionene vi konkurrerer med. Det handler også om offentlige planer og reguleringer som balanserer mellom ulike bærekraftshensyn, og samtidig ikke påfører bedrifter og husholdninger kostnadssjokk. Sammen med Næringsforeningen og medlemsbedriftene ønsker Handelshøgskolen ved UiS å styrke regionens kunnskapsgrunnlag for bærekraftig omstilling og lønnsomme bedrifter.

Enda sterkere tilbake

Få bransjer har opplevd en større økonomisk berg- og dalbane de siste årene enn energibransjen. Tallene for 2018 viser et kraftig hopp opp, etter kraftig vekst også i 2017.

Næringen har kommet sterkt tilbake etter flere svake år, et typisk trekk ved en syklisk bransje som vår. Vi har bedre kontroll på kostnadene og aktiviteten på sokkelen er høy, sier administrerende direktør i Vår Energi, Kristin Kragseth.

Det skaper både nye muligheter for mange leverandørbedrifter, og gjør at arbeidsledigheten synker. Antall søknader på utlyste stillinger har eksplodert, og bedriftene tjener igjen gode penger.

– Sterk kostnadskontroll er helt sentralt for fortsatt høy aktivitet.

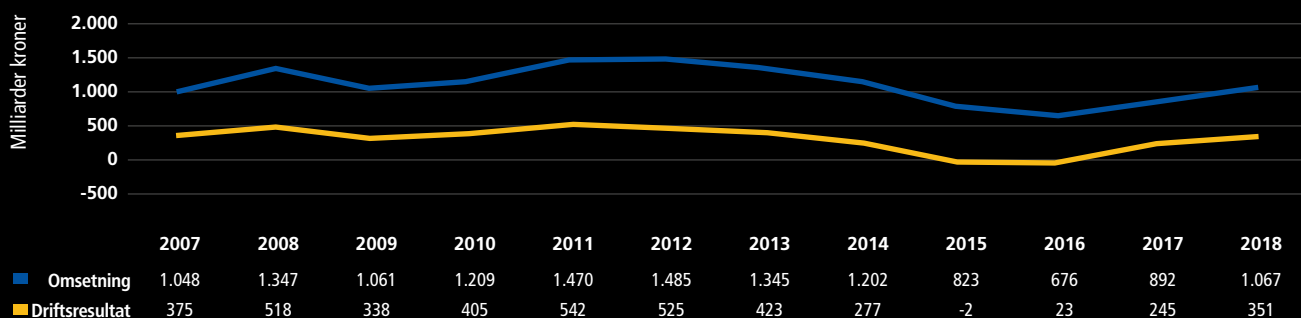
Kristin Kragseth mener sterk kostnadskontroll er helt sentralt for fortsatt høy aktivitet.

I 2018 økte omsetningen i energibransjen ytterligere. Det er selvsagt utviklingen innen olje- og gassindustrien som leder an, med en kombinasjon av høyere olje- og gasspriser og lavere kostnader.

2018 | Omsetning: 1.067.071.528.000 kr | Driftsresultat: 351.439.673.000 kr | Antall ansatte: 41.096 | Antall selskaper: 517

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.



«Næringen har kommet sterkt tilbake etter flere svake år, et typisk trekk ved en syklisk bransje som vår.»

Kristin Kragseth

Klimadebatten preger vår bransje, slik den preger de fleste andre næringer. Samtidig er det stor oppslutning om oljepolitikken, det viser også resultatet fra årets kommunevalg, der over 70 prosent av velgerne stemte på partier som støtter opp om dagens politikk, sier Kragseth.

Veksten

Omsetningen har økt fra 868 milliarder kroner til over 1000 milliarder i løpet av et år. Driftsresultatet viser også en kraftig vekst – fra 238 milliarder til 351 milliarder kroner.

– Vi begynner å se resultatene av restruktureringen som har foregått de siste årene, med flere nye, sterke aktører både på operatør- og leverandørsiden. Det er oppløftende å se at næringen igjen framstår som attraktiv blant arbeidstakere, også de unge. Vi opplever at kloke hoder strømmer tilbake. Klimadebatten, som har preget vår bransje i lenger tid, har kommet enda høyere på dagsorden siste år. Det jobbes målrettet langs hele næringskjeden for å bidra i positiv retning på dette området, sier Kragseth



Johan Sverdrup er det største funnet i Nordsjøen på mange år, og ble satt i produksjon nå i høst.

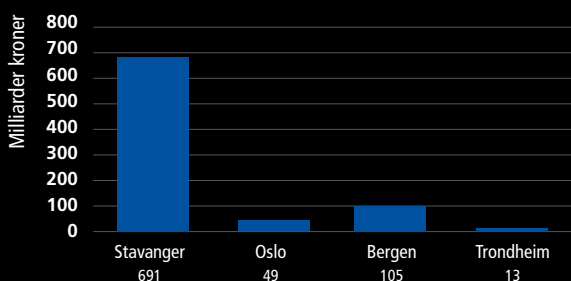
Restrukturering

De siste årene har også vært preget av oppkjøp og sammenslåinger, spesielt innenfor olje- og gass. Noen selskap har forlatt norsk sokkel eller planlegger å gjøre det, andre selskap har kommet til. Letevirksomheten er omfattende, men de store funnene har latt vente på seg de siste årene. Det innebærer også at framtidsutsiktene – ikke minst etter 2022 – er noe mer usikre.

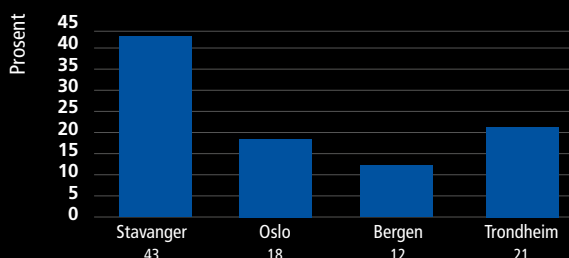
– Restruktureringen av sokkelen pågår fremdeles og vil være med å prege industrien også framover. Videre vil

klima- og energiparadokset stå sentralt. Vi må redusere klimautslippene, noe jeg opplever at tas på største alvor, og mye skjer på dette området. Samtidig er vår næring helt sentral i å dekke verdens voksende energietterspørsel. I dette bildet hører det med at inntektene fra olje og gass er en av hovedkildene til norsk velferd. En av de store utfordringene for vår bransje blir å skape forståelse for at det vil være både behov for, og plass til, norsk olje og gass som en del av energimiksen i lang tid framover, også innenfor Paris-avtalens mål, sier Kragseth.

Storbyene: Omsetning i 2018

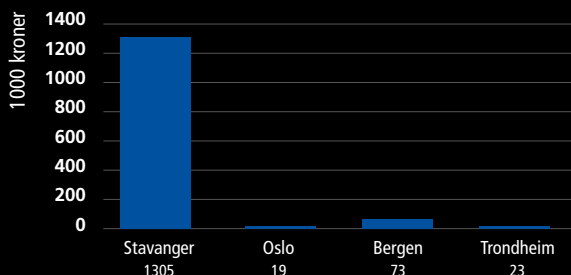


Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018

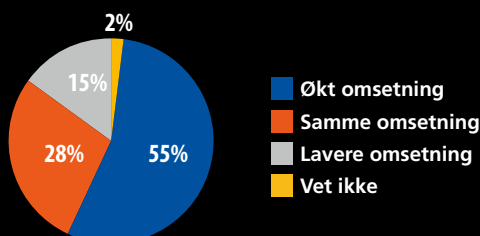


Tallene i storby sammenligningen er hentet fra Foretaksregisteret. Tallene er inflasjonsjusterte, og i tillegg er de fordelt i henhold til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune. Storbyområdet Stavanger er definert som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

Høy aktivitet og nye jobber

Verdiskapingen per innbygger i industrien i vår region er høyere enn noen andre steder i landet. Eldrebølgen og behovet for teknologisk kompetanse til andre energiløsninger, vil føre til mange nye jobber. Ståle Kyllingstad er optimist.

Ser man på bransjens omsetningstall og driftsresultat i fjor, er det også god grunn til det. Alle kurver peker oppover, og arbeidsmarkedet er tilbake til normalen.

– Situasjonen i dag er at store deler av industrien har høy aktivitet. Dette gjelder særlig innenfor ingeniørtjenester, V&M, nybygg og rigg. Imidlertid har mange selskap inngått lange avtaler i lavaktivitetsperioden, og derfor er prisene noe lave. Og enda er det ledig kapasitet innenfor supply- og riggrelaterte tjenester, sier konsernsjef i IKM-gruppen, Ståle Kyllingstad.

Store kostnadskutt

Industrien i Rogaland er fortsatt og i høy grad avhengige av utviklingen innenfor olje og gass. Da operatørselskapene strammet skruen som følge av en kraftig nedgang i oljeprisene for noen år siden, var det leverandørbransjen som fikk lide mest. Først og fremst i form av mange arbeidsledige, men også på bunnlinjen.

Hele bransjen har vært gjennom store kostnadskutt, og mange har også brukt tiden på nye produkter, nye markeder og nye produksjonsmuligheter.

Høyere

– Aktiviteten det siste året har blitt mye høyere. Det har vært inngått store kontrakter innenfor levetidsforlengelse av felt. Disse har havnet i Norge, og gir stor sysselsetting og lengre horisonter på ordreserven for flere av oss, sier Ståle Kyllingstad.

Det viser også igjen på tallene. I 2015 var omsetningen i bransjen på om lag 46 milliarder kroner, i 2016 falt den ytterligere til 42 milliarder. Året etter steg den merkbart, og i 2018 nærmet den seg 60 milliarder kroner.

Driftsresultatet i fjor sammenliknet med året før viser nær en dobling – fra 1,3 milliarder til 2,6 milliarder kroner.

Gradvis omstilling

Ståle Kyllingstad er derfor fortsatt optimist – i alle fall på kort sikt.

– Ja, jeg opplever en grei aktivitet i bransjen og jeg tror at den vil vedvare - i alle fall til over sommeren 2021. Men den gradvise omstillingen vil likevel fortsette som før, sier Ståle Kyllingstad.

Utviklingen i bransjen viser også på arbeidsmarkedstallene. Det er igjen stort behov både for ingeniører og folk med annen type fagkompetanse.

– Samtidig står vi overfor en eldrebølge. Det vil skape behov for nye ansatte. Våre teknologiske løsninger vil også bli levert i økende grad til fornybar energi i årene fremover, sier Kyllingstad.

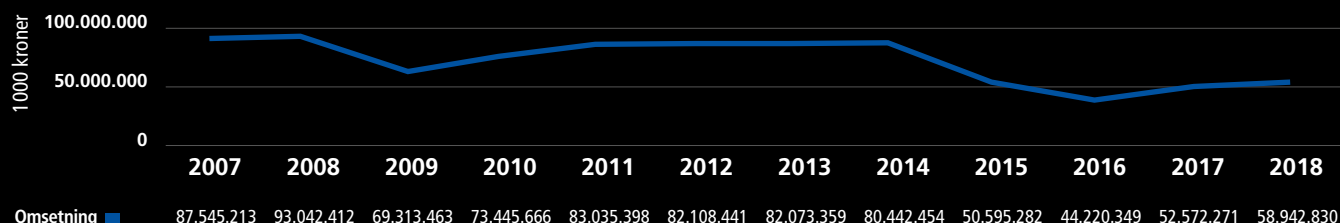
«Våre teknologiske løsninger vil også bli levert i økende grad til fornybar energi i årene fremover.»

Ståle Kyllingstad

Industrien i Stavanger-regionen utviklet seg positivt i 2019. Fortsatt ligger omsetningen etter toppårene, men spesielt driftsresultatene forbedret seg kraftig i 2018.

2018 | Omsetning: 58.942.830.000 kr | Driftsresultat: 2.584.557.000 kr | Antall ansatte: 8.591 | Antall selskaper: 758

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

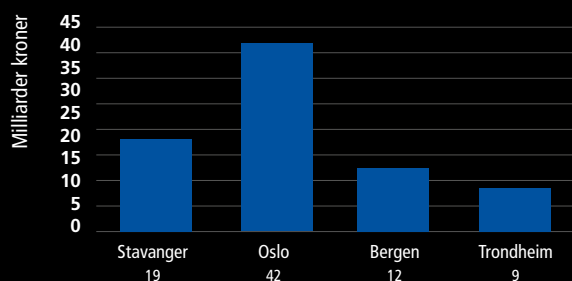


Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.

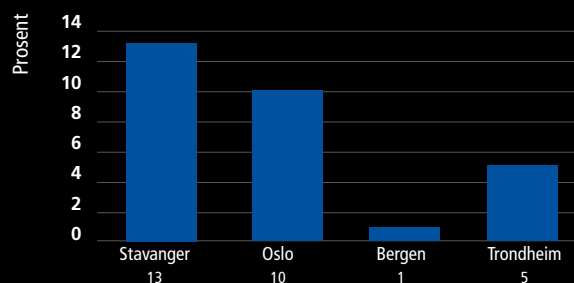


Ståle Kyllingstad er fortsatt optimist på industriens vegne. Bransjen hadde i fjor et samlet driftsresultat man må tilbake til 2007 for å finne lignende.

Storbyene: Omsetning i 2018

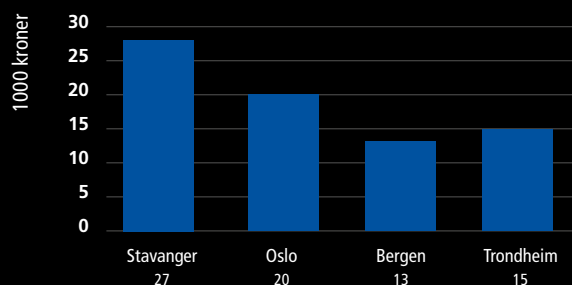


Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018

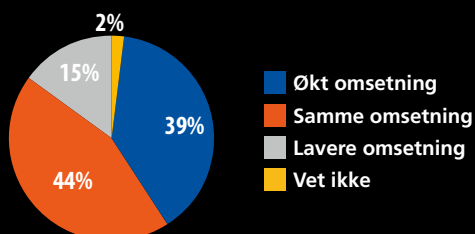


Tallene i storbyssammenligningen er hentet fra Foretaksregisteret. Tallene er inflasjonsjusterte, og i tillegg er de fordelt i henholdt til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune. Storbyområdet Stavanger er definert som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

Markedet på vei opp

Store prosjekter har preget regionen gjennom flere år, både i forhold til bygg og anlegg – ikke minst i samferdselssektoren. Men boligmarkedet er fortsatt usikkert, og kaster ikke like mye av seg for mange bedrifter i bransjen.



– Det er mange som konkurrerer om kundene, sier regiondirektør i Kruse Smith Entreprenør, Kristin Stømer Frafjord.

Vi opplever at markedet er på vei opp, og registrerer at det er mye spennende som rører seg i vår region, men boligmarkedet henger litt etter. Det er mange som konkurrerer om kundene, sier regiondirektør i Kruse Smith Entreprenør, Kristin Stømer Frafjord.

Ryfast, Bymiljøpakken og ny Bussvei, nytt sykehus og nye utbyggingsområder er blant prosjektene som har preget regionen de siste årene. Sysselsettingen har tatt seg ytterligere opp, det viser også på omsetningen.

– For byggebransjen er helt klart SUS2023-prosjektene viktig for mange aktører i vår region, både direkte og indirekte. Aktiviteten på Ullandhaug, både det som gjelder sykehuset og andre aktører, vil bety mye de neste årene, sier Kristin Stømer Frafjord.

Ikke samme trykk

For bransjen samlet sett var omsetningen i fjor på over 61 milliarder kroner – nesten én milliarder høyere enn året før. Men det samlede



driftsresultatet viser en nedgang på om lag 0,5 milliarder kroner.

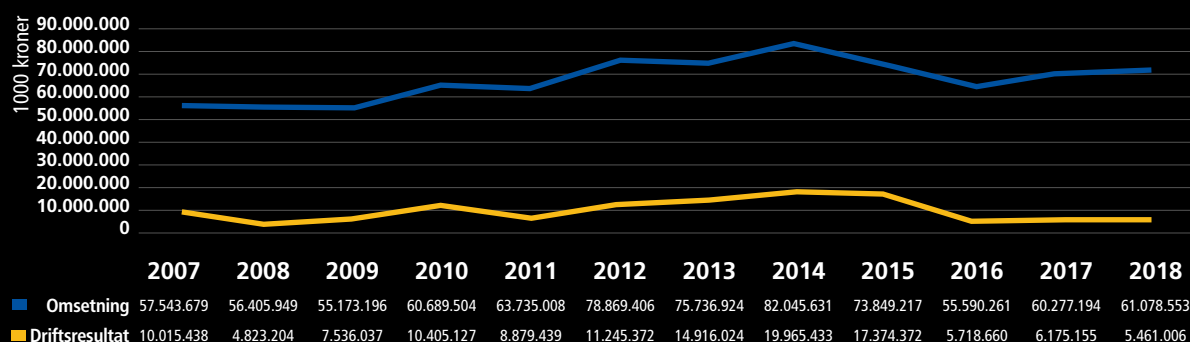
Prisene på boliger har holdt seg noenlunde stabile de siste par årene. Men det er fortsatt et stort antall boliger for salg og omsetningstiden er høy sammenliknet med årene før oljenedturen.

– Det er ikke like stort trykk fra private aktører, og det tar lengre tid fra idéene fødes til de realiseres. Det ligger

Bygg og anleggsbransjen øker omsetningen marginalt etter 2017, men driftsresultatene faller noe. Vi er fortsatt langt unna toppåret 2014.

2018 ■ Omsetning: 61.078.553.000 kr ■ Driftsresultat: 5.461.006.000 kr ■ Antall ansatte: 21.158 ■ Antall selskaper: 8.844

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.



Herbarium i Stavanger sentrum nærmer seg ferdigstillelse. Det er Kruse Smith som har stått for selve byggingen.

mange prosjekter i påvente av oppstart, men usikkerheten gjør det krevende å planlegge omsetning og bemanning frem i tid, sier Kristin Stømer Frafjord.

Prosjekter

Samtidig begynner Ryfast å bli ferdig. Det er skapt usikkerhet rundt Rogfast-prosjektet, og Bymiljøpakken skal kutte

kostnader. Igangsettelse av vedtatte veiprosjekter drar også ut i tid, og større byggeprosjekt som det nye hovedkontoret til SpareBank 1 SR-Bank og Herbarium i Stavanger sentrum, nærmer seg slutten.

Men samtidig planlegges det også for nye og store prosjekter. Stavanger har vedtatt en ny sentrumsplan som innebærer muligheten for en rekke nye

«Vi opplever at markedet er på vei opp, og registrerer at det er mye spennende som rører seg i vår region, men boligmarkedet henger litt etter.»

Kristin Stømer Frafjord

boliger og arbeidsplasser. Aktiviteten er også høy i havneområdet i Sandnes. Nye tall fra Statistisk Sentralbyrå viser også at befolkningsveksten har tatt seg opp. Det betyr at flere mennesker har behov for ny bolig.

Innkjøp

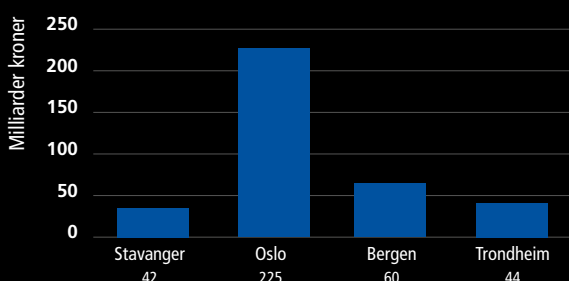
Et annet moment innenfor bransjen er at offentlige innkjøpere tar i bruk et bredere spekter av innkjøpsmetoder, for eksempel BVP og «design and build».

– Dette mener vi er positivt, og det underbygges også av Bygg 21-rapportene som nå foreligger. Ellers er digitaliseringsbølgen for alvor i ferd med å treffe vår bransje. Flere offentlige og private aktører etterspør digital byggkompetanse og digitaliserte prosesser. Kruse Smith har flere egne, spennende initiativ som rulles ut i våre prosjekter i disse dager, sier Stømer Frafjord.

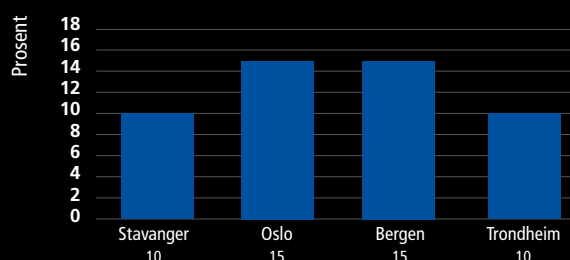
– Hvordan ser dere på tiden fremover for bransjen?

– Vi er optimister! Selv om vi kunne ønske at utviklingen og prosjektene gikk enda fortere, så vi ser vi absolutt at mange piler peker rett vei, sier Kristin Stømer Frafjord.

Storbyene: Omsetning i 2018

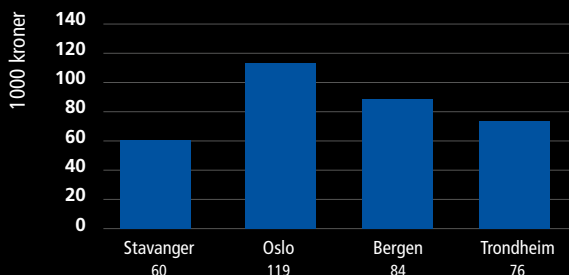


Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018

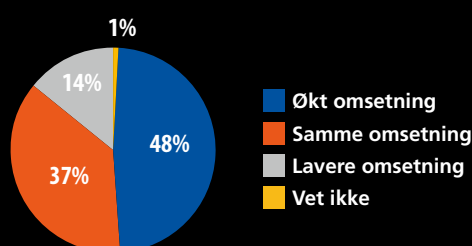


Tallene i storby sammenligningen er hentet fra Foretaksregisteret. Tallene er inflasjonsjusterte, og i tillegg er de fordelt i henhold til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune. Storbyområdet Stavanger er definert som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

MadlaLove fungerer i en tøff

I fjorårets rapport ville AMFI Madla lokke flere kunder med MadlaLove. Det har gitt resultater, med en god omsetningsvekst i 2018 og en enda mer positiv trend inn i 2019. Bransjen som helhet sliter med merkbart lavere marginer.

18. oktober kunne Anette Øfsti Worum og de andre ved AMFI Madla slippe jubelen løs. Kjøpesenteret vant prisen for Årets Kjøpesenter under Kjøpesenterkonferansen i Trondheim. I sterk konkurranse med andre sentre i Norge, ble Stavangers største kjøpesenter vinneren.

– Dette er helt fantastisk! Først og fremst er den en virkelig anerkjennelse til alle de 750 fantastiske medarbeiderne her på AMFI Madla og til den jobben de gjør med å spre masse MadlaLove til kunder og hverandre – hver dag! Det er utrolig kjekt å se hvor stolte alle er over at de jobber på Årets Kjøpesenter, sier senterleder Anette Øfsti Worum entusiastisk.

Attraktivitet

Etter noen hektiske dager i Trondheim og feiring med ansatte på senteret har hun endelig tid til et intervju. AMFI Madla skal være et nærsenter som har alt kundene trenger, samtidig som de byr på en opplevelse. MadlaLove er et løfte overfor kundene, og det har fungert. Nå tror senterlederen at prisen vil hjelpe senteret ekstra i tiden fremover.

– Jeg både håper og tror at prisen vil tiltrekke flere kunder som kanskje ikke har besøkt oss før. Så blir vi også ekstra attraktive som det senteret der flere

konsepter og butikker ønsker å etablere seg, forklarer hun.

Senteret har ingen ledige lokaler om dagen, og senteret hadde en fin vekst i 2018, med omsetningsvekst på 2,8 prosent. Det er langt høyere enn for hele næringen i regionen sett under ett. Den



ligger nemlig i underkant av 1,3 prosent.

– Etter noen år med flat utvikling er det gledelig å ha en positiv utvikling, for det har ikke vært en selvfølge i vår bransje, sier Worum.

Små marginer

Bransjen sett under ett sliter nemlig med marginene. Til tross for en svak økning i omsetning i bransjen, gikk både den inflasjonsregulerte omsetningen noe ned. Det akkumulerte driftsresultatet redusertes samtidig med drøye 60 prosent, eller 273 millioner kroner. Senterlederen tror det er flere årsaker til dette.

– Internett har gjort prissammenligning veldig enkelt, noe som videre gjør markedet mer transparent.

– Dette, i kombinasjon med smarte forbrukere og «salg alltid» fører naturligvis til lavere marginer og driftsresultat, sier hun.

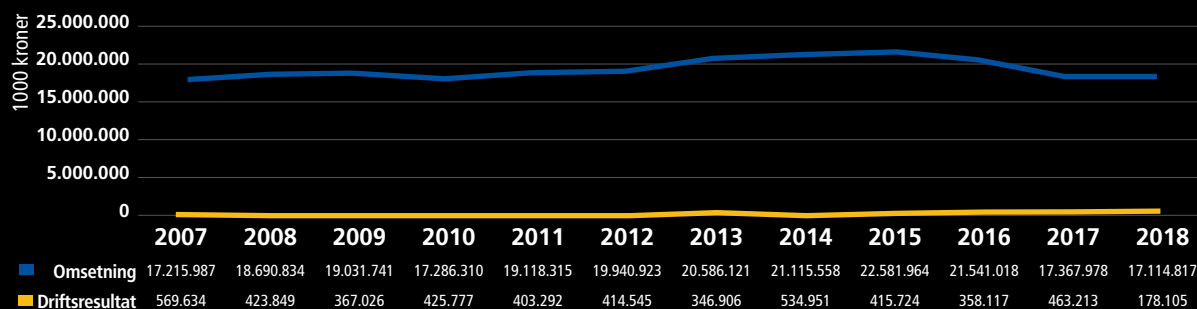
Tallene for hele landet viser samme tendenser, men langt mer positivt enn for vår region. Handelsnæringen nasjonalt hadde en omsetningsøkning på fem prosent, og kun 15 prosent nedgang i driftsresultat.

Senterleder Anette Øfsti Worum er strålende fornøyd med tingenes tilstand for AMFI Madla. Pris for Årets Kjøpesenter og omsetningsvekst er ikke hverdagskost i bransjen.

Omsetningen falt marginalt innen detaljhandel i 2018. De samlede driftsresultatene ble mer enn halvert.

2018 | Omsetning: 17.114.817.000 kr | Driftsresultat: 178.105.000 kr | Antall ansatte: 11.126 | Antall selskaper: 1.104

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.

bransje

– Undersøkelser viser imidlertid at kunder er villige til å betale litt mer for en vare hvis de får veldig god service i gjengjeld. Det er derfor MadlaLove er en ledestjerne for alle oss som jobber på AMFI Madla. Og bonusen er økt arbeids glede for oss alle, mener Worum.

Økt vekst

Med noen få måneder igjen av 2019 ser også inneværende år ut til å gi

senterlederen noe å smile for. De opplever nemlig en ekstra stor vekst i omsetningen til nå i år. Worum forventer at AMFI Madla passerer 1,5 milliarder kroner i omsetning før årets slutt.

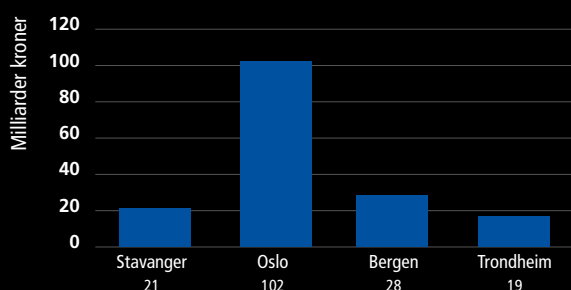
– Tallene så langt i år viser en flott utvikling med en omsetningsøkning på 10,4 prosent i tillegg til en økning i besøket på 3,4 prosent. Vi har all grunn til å være fornøyde, sier hun.

Nå håper senterledelsen at den positive utviklingen fortsetter, ikke bare for senteret, men for bransjen og regionen.

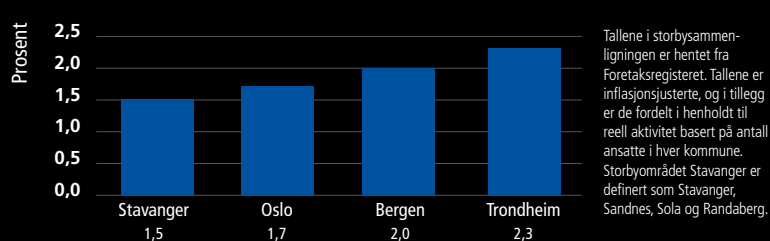
– Vi har klokkertro på en positiv utvikling for AMFI Madla fremover. Regionen går bedre totalt sett, vi har blitt Årets Kjøpesenter og våre fantastiske 750 medarbeidere blir bare bedre og bedre på å gi masse MadlaLove til alle kunder som kommer til oss, avslutter hun.



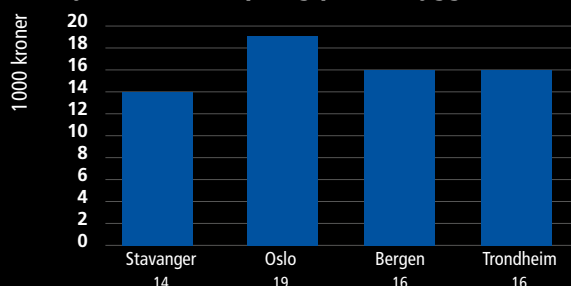
Storbyene: Omsetning i 2018



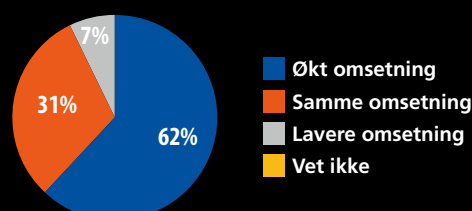
Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018



Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

2018 – et steg i riktig retning

Gjermund Dahl er positiv og mener markedet er på vei tilbake dit det bør være, men at det fortsatt er skjær i sjøen.

De siste årene har vært utfordrende for hotellene i regionen, men 2018 bød på flere positive tegn og piler som pekte rett vei.

Bransjen kommer kanskje aldri tilbake til tidene før 2014, men for hotellene er det både optimisme å spore, og tendenser som lover godt for fremtiden. Flere individuelle forretningsreisende er spesielt gledelig for bransjen, men også en omstilling som

gjør at turistene har blitt viktigere enn tidligere.

– For oss har det vært en vekker. Vi sto med hele tyngden på én fot, og da den fikk seg et kakk bak kneet, sank vi helt sammen. Nå har vi lært at det ikke var særlig bærekraftig det vi drev på

med, forklarer Gjermund Dahl, som er hotelldirektør på Clarion Hotel Energy.

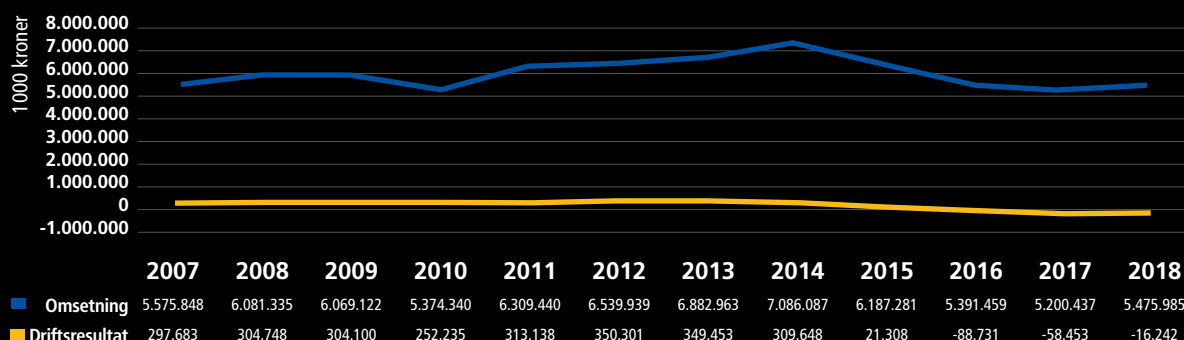
Reiselivsdestinasjon

Hotellet er store på idrettsmarkedet og konferansemarkedet. Selv om det er fremgang, ligger konferanse noe etter.

For første gang siden 2014 økte omsetningen innen bransjen, der hotellene står for en betydelig andel. Lønnsomheten bedret seg også, men fortsatt er det røde tall samlet.

2018 | Omsetning: 5.475.985.000 kr | Driftsresultat: -16.242.000 kr | Antall ansatte: 8.422 | Antall selskaper: 649

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.

– Veksten er størst i det individuelle bedriftsmarkedet, men vi savner kraftigere vekst i både gruppe- og konferansemarkedet. Sistnevnte er viktig for vårt hotell, sier han.

Gjennom de gode årene satset hotellene det meste på én bransje, og det gikk på bekostning av de andre markedene. De kunne velge bort turister i én måned, fordi de tjente nok på de andre månedene. Når kranene så ble skrudd igjen, måtte hotellbransjen tenke nytt, både om seg selv og gjestene. I dag er turistene viktigere enn på lenge.

– Det vi ser i dag er en mye større blanding av kundetyper. Vi er på god vei til å bli en reiselivsdestinasjon. For



«Når alle står og roper at «dette går til himmels», så bør minst én stoppe opp og rope «er vi sikre?»»

Gjermund Dahl

eksempel var det ikke mange turistbusser i Stavanger tidligere. For å få den til å komme i juli, må de komme også i mai og september. Da vi sa nei til mai og september, sa vi også nei til juli, og sånn tenker vi ikke lenger, sier han.

Økt omsetning

Trenden, med stort fokus på kostnader hos kundene, gjorde seg også gjeldende i 2008, under finanskrisen. Der flere bedrifter gjerne dro på todagers «kjektåhakonferanser» eller endagers

«måhakonferanser», drar de kanskje ikke på konferanser i det hele tatt nå. For et hotell som satser stort på konferansemarkedet, er dette dårlig nytt.

– Ingen ønsker å sløse penger, og det må vi både forstå og jobbe etter selv og gjøre oss attraktive. Dette krever at vi er kreative og både ser og skaper nye muligheter, forklarer Dahl.

Bransjens omsetning vokste med rundt 400 millioner kroner fra 2017 til 2018, samtidig som det akkumulerte underskuddet ble redusert. Dette er tendenser Dahl kjenner seg godt igjen i.

– Ja, dette er en utvikling som stemmer godt overens med våre resultater. Selv om det ikke er alle som har begynt å tjene penger igjen, så peker pilene i riktig retning. Noen hoteller mistet jo flere titalls prosent av omsetningen på kort tid, og det tar tid å bygge opp igjen denne, sier direktøren.

Survival mode

Da olje- og gassnæringen virkelig skrudde

igjen kranene i 2014, var det mange som fikk en lærepenge og noen burde kanskje ha blinket med varsellampene tidligere.

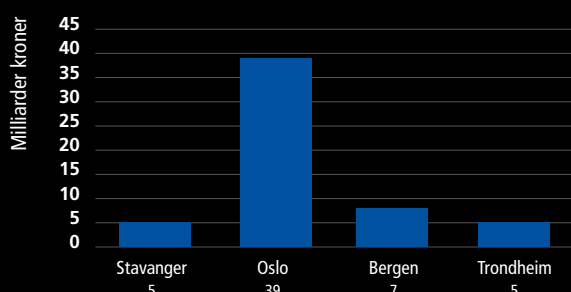
– Etter det som skjedde i 2014, lærte jeg at når alle står og roper at dette går til himmels, så bør minst én stoppe opp og rope «er vi sikre?», sier Dahl og fortsetter:

– Vi sto plutselig uten gjester og måtte ut og finne nye. Vi har omorganisert salgsapparatet vårt for å tiltrekke oss nye gjester, og jobber konkret mot andre bransjer og offentlige etater.

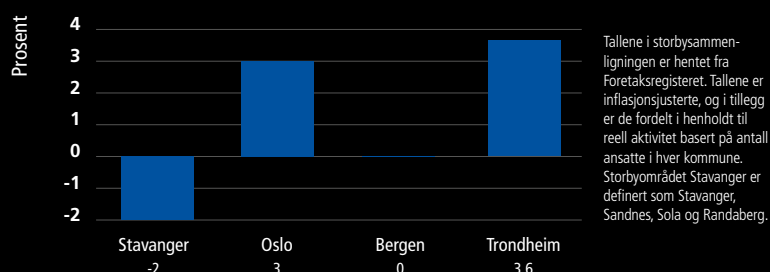
I perioden alt gikk på skinner ble det bygget mange nye, store og flotte hoteller i regionen. Disse krever en relativ høy omsetning for å tjene penger.

– Det vi ser nå når vi kommer opp i fart og omsetningen bedres, er at vi kan slippe opp håndbrekket bransjen har kjørt med de siste årene. Vi var i en såkalt «survival mode» en periode, der mye handlet om å komme oss gjennom uten å sløse verken tid eller penger. Nå skal vi øke omsetningen ytterligere, slik at bransjen kan tjene penger igjen, sier han.

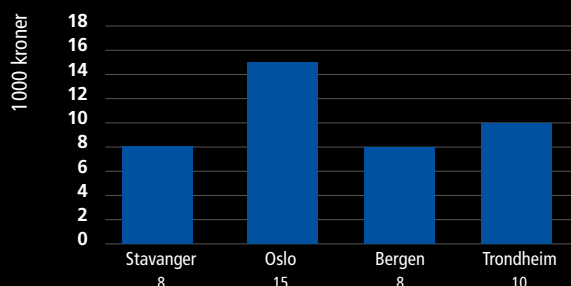
Storbyene: Omsetning i 2018



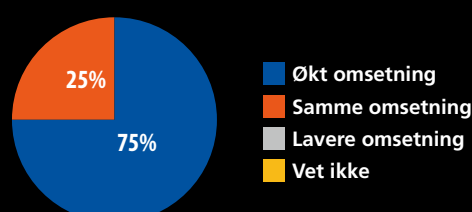
Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018



Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

Omstilling og knallhard konkurranse

I et marked preget av sterk endring og knallhard konkurranse, leverte både Sandnes Sparebank og bank- og finansbransjen et solid år også i 2018, selv om omsetningen falt noe. Banken merket spesiell vekst i personkundemarkedet.

Banken har bedret resultatene også på omdømme og kundetilfredshet, hatt en god vekst i utlånsvolum og renteinntekter. Kombinert med kostnadskontroll og reduserte tap, resulterte det i et rekordresultat etter skatt på 244,4 millioner kroner. Opp med 47 millioner fra 2017.

– Vi er godt fornøyde med resultatene. Å levere gode resultat kommer både kunder, eiere og samfunnet til gode. For året 2018 utbetalte Sandnes Sparebank kundeutbytte på dobbelt så mye som i 2017, hele 53 millioner kroner, sier administrerende direktør Trine Stangeland.

Kundeutbytte

Aktiviteten i regionen øker igjen, samtidig som endel selskaper har utfordringer med inntjeningen. Aktivitetsøkningen i regionen er i noen bransjer knyttet opp til store prosjekter som er i ferd med og avsluttes.

– I praksis betyr det at folk har jobb og tjener penger, som er bra for boligmarkedet og konsumet. Samtidig vil de bedriftene som har lav inntjening ha mindre kapasitet til å foreta investeringer fremover, påpeker Stangeland.

Spesielt personkundemarkedet har gitt vekst for Sandnes Sparebank, med stor vekst i antall kunder. Banken har også gitt tilbake i form av kundeutbytte.

– For personkundemarkedet merket vi spesielt vekst i 2018, og denne trenden har fortsatt inn i 2019. Fjoråret ga oss 2245 nye kunder og vi var én av to banker i landet som delte overskuddet med kundene våre. Det skaper begeistring og bidrar til økt kundetilfredshet, sier direktøren.

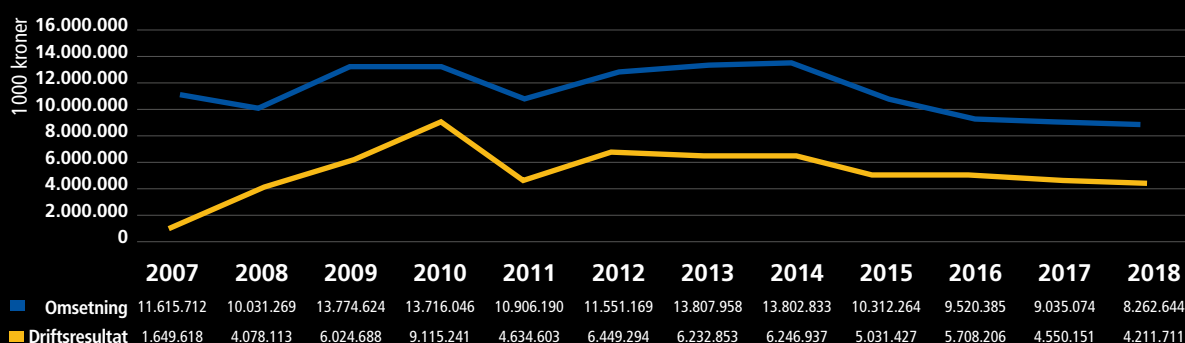
Digitalisering

Stangeland tror det blir viktig for bankene å holde på det lokale særpreget, nærhet til rådgivere, og kunnskap om kundene både de private og næringslivskundene. Dette er også bankens strategi.

Omsetningen innen bank og finans falt noe fra 2017 til 2018, men lønnsomheten holdt seg omtrent på samme nivå som året før.

2018 | Omsetning: 8.262.644.000 kr | Driftsresultat: 4.211.711.000 kr | Antall ansatte: 1.382 Antall selskaper: 1.859

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane. Tallene er inflasjonsjusterte.

«Megatrender i samfunnet viser at det lokale, trygge og nære blir viktigere for folk flest. Vi kjenner kundene våre og har som mål å være tett på.»

Trine Stangeland



– Megatrender i samfunnet viser at det lokale, trygge og nære blir viktigere for folk flest. Vi kjenner kundene våre og har som mål å være tett på. Mange selskaper har i perioden vi har lagt bak oss erfart at det har vært trygt og riktig for dem å ha vår rådgivning i ryggen. Denne rådgivningen, som er basert på kjennskap til kunden og det lokale næringsliv, tror vi også blir særs viktig i framtiden, forklarer hun.

Kundeadferden har endret seg drastisk de siste årene. Både bedrifts- og privatkunder ønsker å gjøre det meste av de daglige bankgjøremålene digitalt. Tjenester som Vipps tar over for tradisjonelle banktjenester, og digitale regnskapssystemer blir bedre integrert med banktjenestene. Bankene må dermed finne nye måter å sikre de gode kundeopplevelsene på.

– Vår erfaring og mening er at det fremdeles vil være et stort behov for rådgivning. Eksempelet med Vipps er for eksempel positivt for kundene, men medfører også at vi som bank stadig må jobbe mot å sikre de beste kundeopplevelsene på eksisterende og nye tjenester, mener hun.

Omstilling

For næringslivets del mener direktøren at vi i vår region tar inn over oss at vi også må fokusere på, og investere i andre virksomheter enn oljerelaterte, fremover. Det er viktig med oppstart av nye selskaper, men det er også viktig at store selskaper med tilgjengelig kapital tar ansvar for utvikling av nye industrier. Finansbransjen har også fått tydeligere krav rundt bærekraft.

– De siste årene har det blitt tydelige krav fra omgivelsene hvordan banker tjener penger, og bankers kapitalallokering er en vesentlig bidragsyter for å nå målene i Parisavtalen. For eksempel; hvilke banker låner ut

penger til kullkraftverk, gruveindustri og avskoging, spør Stangeland.

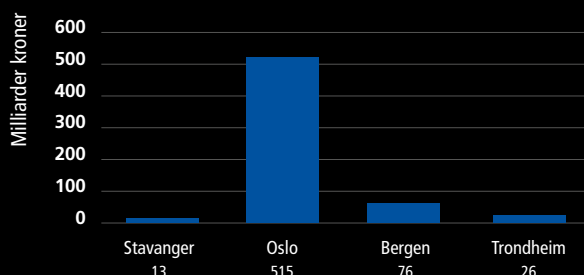
– Hva gjør Sandnes Sparebank i denne forbindelse?

– Vi har allerede gjort en del, blant annet fått en rating av etiskbankguide.no. Dette har økt vår bevisstgjøring rundt temaet, og vi kommer til å sette oss enda mer ambisiøse mål fremover, sier hun.

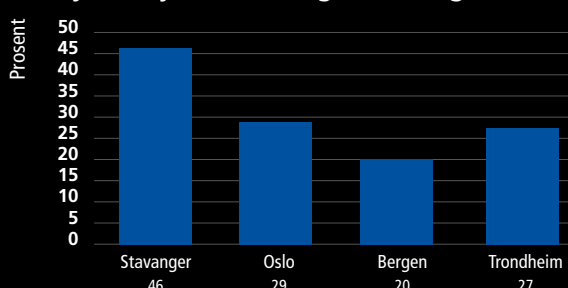
For bankene henger resultatene ofte sammen hvordan ståa er i resten av samfunnet. Høy aktivitet i regionen og lav arbeidsledighet er også positivt for bankene.

– Sandnes Sparebank har mål om lønnsom og bærekraftig vekst hvor samfunnsansvar vil stå sentralt, avslutter direktøren.

Storbyene: Omsetning i 2018

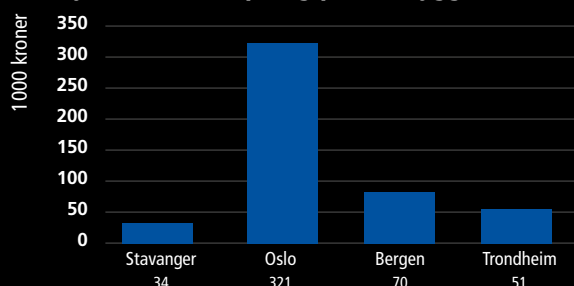


Storbyene: Gjennomsnittlig driftsmargin i 2018

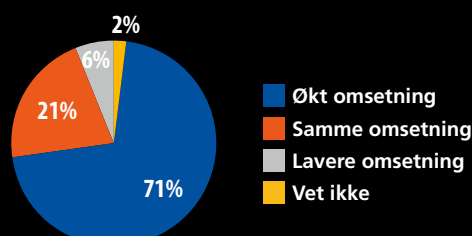


Tallene i storby sammenligningen er hentet fra Foretaksregisteret. Tallene er inflasjonsjusterte, og i tillegg er de fordelt i henhold til reell aktivitet basert på antall ansatte i hver kommune. Storbyområdet Stavanger er definert som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Storbyene: Verdiskapning per innbygger i 2018



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2020

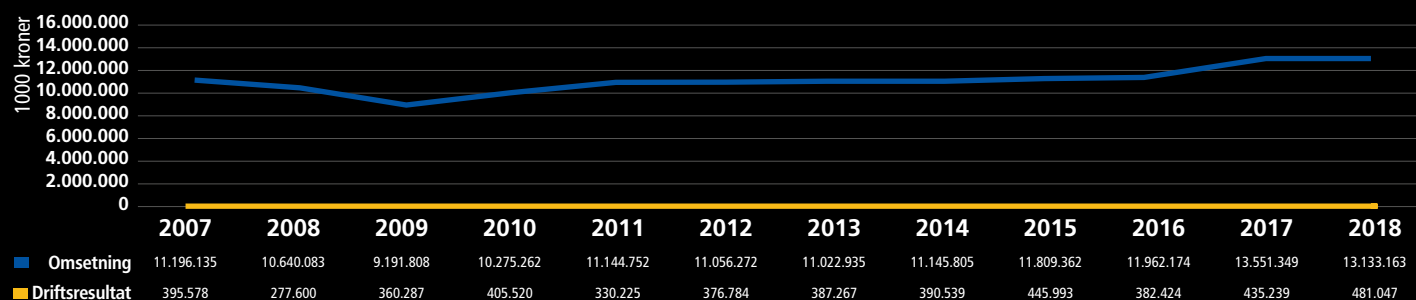


Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2019.

Bilbransjen: Omsetning og vedlikehold av kjøretøy og andre tjenester tilknyttet dette gikk marginalt tilbake i 2018, etter en mer eller mindre kontinuerlig vekst siden 2009. Lønnsomheten økte likevel noe.

2018 | Omsetning: 13.133.163.000 kr | Driftsresultat: 481.047.000 kr | Antall ansatte: 2.834 | Antall selskaper: 492

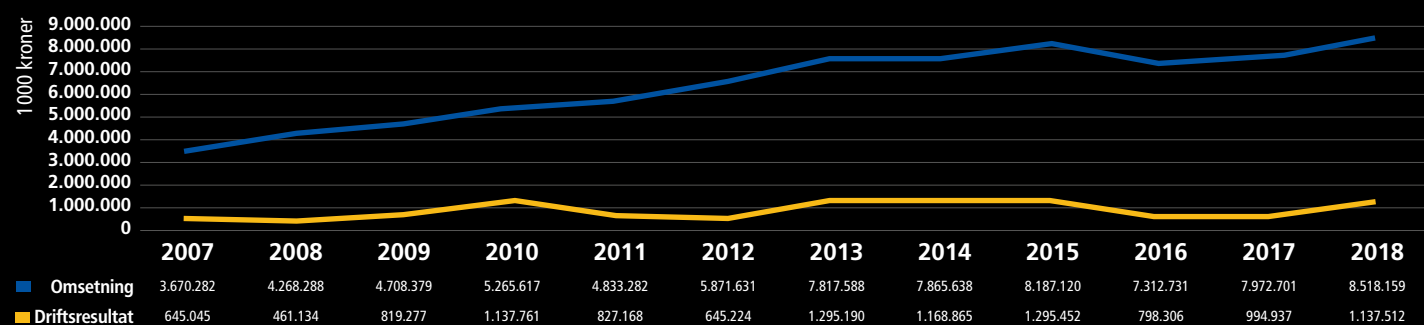
Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Informasjonsteknologi: En bransje som har vokst kraftig, og som gjør et nytt byks i 2018. Lønnsomheten stiger også, og nærmer seg nivåene vi så mellom 2013 og 2015.

2018 | Omsetning: 8.518.159.000 kr | Driftsresultat: 1.137.512.000 kr | Antall ansatte: 2.558 | Antall selskaper: 651

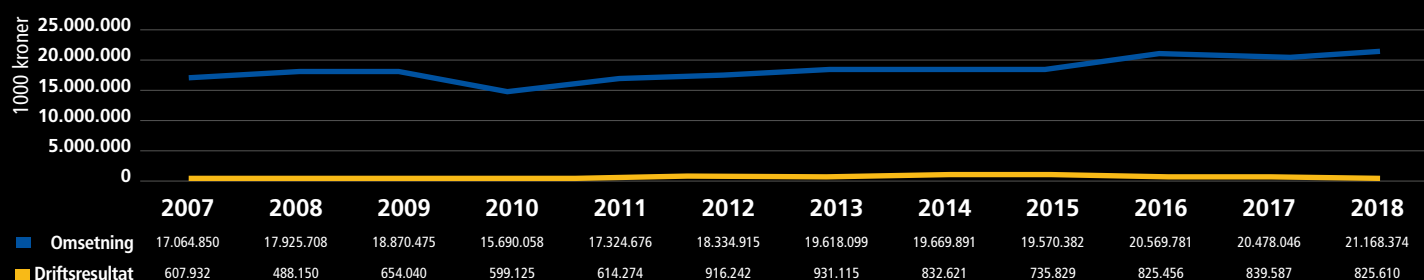
Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Landbruk og matindustri: Landbruk og matindustri er fortsatt i jevn vekst. Vi registrerer en liten nedgang i lønnsomheten i 2018, selv om det ikke er betydelig.

2018 | Omsetning: 21.168.374.000kr | Driftsresultat: 825.610.000 kr | Antall ansatte: 5.903 | Antall selskaper: 302

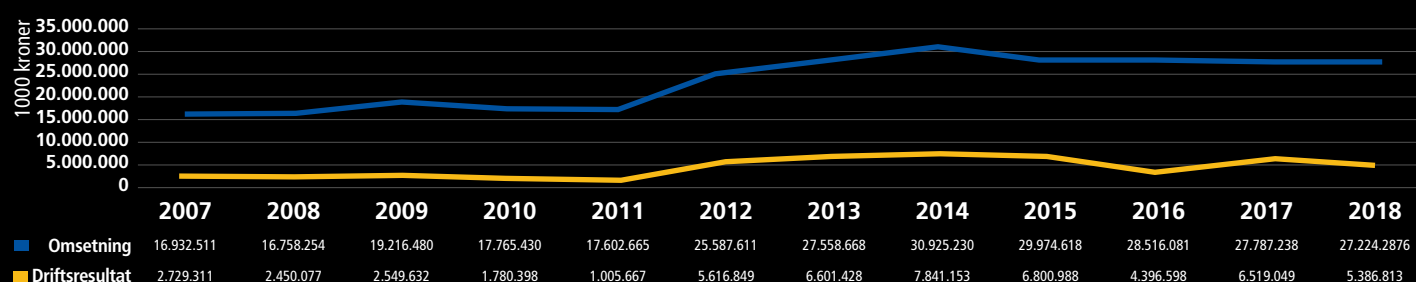
Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Transport: Bransjen har hatt en svakt nedadgående kurve siden toppen i 2014. Litt ned med omsetningen også i 2018, samtidig som lønnsomheten svekket seg.

2018 | Omsetning: 27.224.876.000 kr | Driftsresultat: 5.386.813.000 kr | Antall ansatte: 5.976 | Antall selskaper: 527

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Financial report for the Stavanger region 2019

Business is thriving in the Stavanger region. 2018 saw a substantial increase in revenue and profit, and without a doubt, it's the regions energy sector together with industry mobilizing this trend.

1 346 billion kroner in turnover, and an operating profit of 374 billion kroner. That's the blueprint for the region after all company accounts have been collated. By dividing numbers between the municipalities where the companies are located and have employees, the figures show 997 billion in turnover and 324 billion in operating profit. Nationally that's approximately one in seven kroner in turnover and one in three in operating profit.

The companies were optimistic at the start of 2018, and with good reason. The revision of these annual accounts shows positive results.

A total of three million company accounts nationwide, with a starting point in 2007, are the foundation for the numbers presented in this economic report. As a result, we can show you a comprehensive account of the development in this region compared to other parts of the country.

It's the energy sector, led by the oil and gas industry, driving this growth. So far, the other sectors have not experienced the same prosperity.

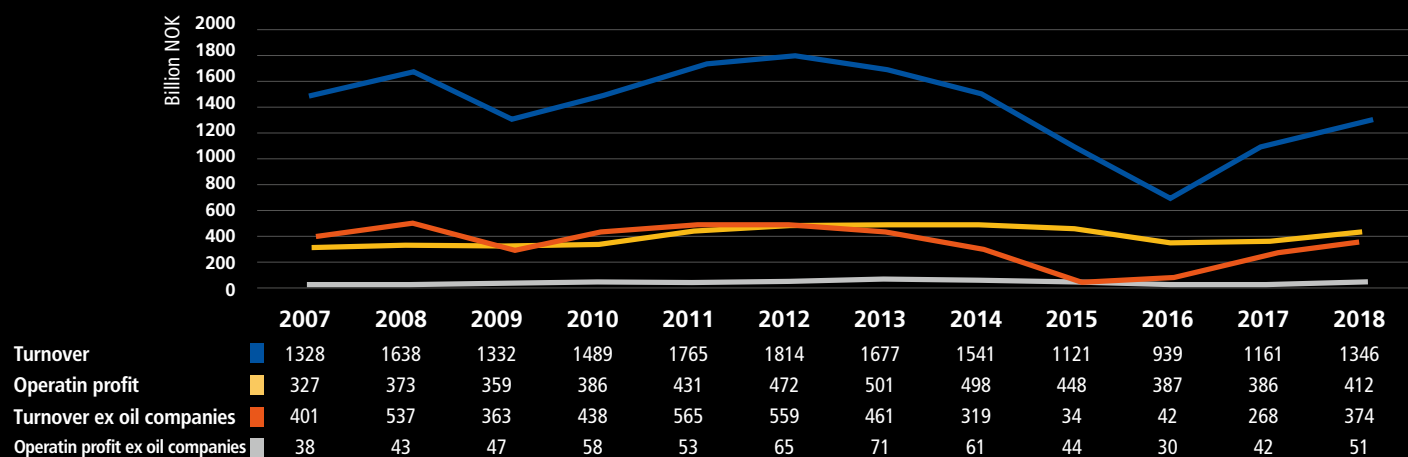
The retail industry is going through a challenging time with small profit margins and is the sector causing most concern as it is one of the major employers

in the region. Turnover is stable; however, profit is declining. The travel industry has had an increase in turnover but is still showing negative numbers for the third year running – if somewhat reduced. The construction industry hasn't felt the boom in the same way, even though activity is stable.

Once again, Stavanger Chambers financial report shows the dominance of the energy sector in the Stavanger region, and that it makes this region is the most profitable in the country. Excluding the energy sector, profitwise we're still comparable to the other larger cities.

Turnover and operating profits in the Stavanger Region

2018 | Turnover: 1.346.169.053.000 kr | Operating profit: 374.336.317.000 kr | Number of persons employed: 134.098 | Number of companies: 21.484



Energy

Increased turnover in 2018. Driving this growth, the oil and gas industry with increased oil and gas prices and lower costs.

Turnover: NOK 1 067 071 528 000

Operating profit: NOK 351 439 673 000

Number of persons employed: 41 096

Number of companies: 517

Industry

Positive development in 2018. Turnover still down compared to the most profitable years; however, operating profits were up in 2018.

Turnover: NOK 58 942 830 000

Operating profit: NOK 2 584 557 000

Number of persons employed: 8591

Number of companies: 758

Construction

A marginal increase in turnover after 2017, however operating profits somewhat down. Still far off operating profits from 2014.

Turnover: NOK 61 078 553 000

Operating profit: NOK 5 461 006 000

Number of persons employed: 21 158

Number of companies: 8 844

Retail

Marginal fall in turnover in 2018. Operating profits more than halved.

Turnover: NOK 17 114 817 000

Operating profit: NOK 178 105 000

Number of persons employed: 11 126

Number of companies: 1 104

Travel industry

For the first time since 2014, an increase in turnover, hotels were providing a large bundle of this. Increased profit, however, numbers still in the red.

Turnover: NOK 5 475 985 000

Operating profit: NOK -16 242 000

Number of persons employed: 8 422

Number of companies: 649

Financial institutions

There is a marginal decrease in turnover from 2017 to 2018, however comparable profit margins.

Turnover: NOK 8 262 644 000

Operating profit: NOK 4 211 711 000

Number of persons employed: 1382

Number of companies: 1859

Topp 200 virksomheter i

Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år	Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år
EQUINOR ASA	STAVANGER	483083652	18553	BILFINGER INDUSTRIER NORGE AS	STAVANGER	1232764	1168
TOTAL E&P NORGE AS	STAVANGER	35091000	118	SVERDRUP STEEL AS	STAVANGER	1152468	62
ESSO NORGE AS	SANDNES	31061000	406	AERO NORWAY AS	SOLA	1143732	190
A/S Norske Shell	SOLA	26519000	544	MAERSK INTERCEPTOR NORGE	STAVANGER	1120861	18
VÅR ENERGI AS	SANDNES	22113050	819	ROSENBERG WORLEY AS	STAVANGER	1091139	871
WINTERSHALL NORGE AS	STAVANGER	14087509	407	HELGØ MENY ROGALAND AS	STAVANGER	1053465	552
OMV (NORGE) AS	STAVANGER	13965955	95	OCEANEERING AS	SANDNES	1048457	649
SAIPEM LIMITED NORWAY				PRIMA JÆREN AS	HÅ	1014395	14
BRANCH	STAVANGER	13208231	7	SCHLUMBERGER INFORMATION			
NEPTUNE ENERGY NORGE AS	SANDNES	10464138	332	SOLUTIONS AS	SOLA	1011248	455
DEA NORGE AS	STAVANGER	9317019	92	BERTELSEN & GARPESTAD AS	EIGERSUND	890240	215
AIBEL AS	SANDNES	7285519	3221	KVERNELAND GROUP			
SCHLUMBERGER NORGE AS	SOLA	6992895	1739	OPERATIONS NORWAY AS	KLEPP	887257	543
INEOS E&P NORGE AS	STAVANGER	6908600	54	SV BETONG AS	SANDNES	887185	168
SKRETTING AS	STAVANGER	6626018	352	MASIV BYGG AS	KLEPP	885543	65
SOLVEIG GAS NORWAY AS	STAVANGER	6540000	5	IKM TESTING AS	SOLA	862694	552
REPSOL NORGE AS	STAVANGER	6497300	280	WEATHERFORD NORGE AS	SANDNES	837593	327
HALLIBURTON AS	SOLA	5454000	2069	AKVA GROUP ASA	EIGERSUND	819977	163
ASKO ROGALAND AS	GJESDAL	5220229	247	MRC GLOBAL NORWAY AS	STAVANGER	800834	260
SPAREBANK 1 SR-BANK ASA	STAVANGER	4639000	961	LYSE FIBER AS	STAVANGER	766864	46
BAKER HUGHES NORGE AS	SOLA	4009627	1233	NORGESDEKK AS	SANDNES	765255	112
CONOCOPHILLIPS NORGE	SOLA	4001000	1858	TENARIS GLOBAL SERVICES			
KUFPEC NORWAY AS	STAVANGER	3907692	22	NORWAY AS	STAVANGER	718668	20
SUBSEA 7 NORWAY AS	STAVANGER	3901171	554	SEADRILL NORWAY CREW AS	STAVANGER	711063	924
PGNIG UPSTREAM NORWAY AS	SANDNES	3569054	40	TITANIA AS	SOKNDAL	699228	217
LYSE PRODUKSJON AS	STAVANGER	3417507	65	BERTEL O STEEN ROGALAND AS	SANDNES	697445	148
LOTOS EXPLORATION AND				SKAGEN AS	STAVANGER	683831	76
PRODUCTION NORGE AS	STAVANGER	3291510	30	TEKNISK BUREAU AS	STAVANGER	656775	475
ARCHER AS	STAVANGER	2477211	1604	INTERWELL NORWAY AS	STAVANGER	653235	178
COSL OFFSHORE MANAGEMENT AS	SANDNES	2427232	280	ALTUS INTERVENTION AS	STAVANGER	638148	358
NORLED AS	STAVANGER	2336250	1195	WESTERNGECO AS	SOLA	635988	53
ALTIBOX AS	STAVANGER	2206645	212	MALTHUS UNITEAM AS	SANDNES	634636	98
HELI-ONE (NORWAY) AS	SOLA	2139890	337	ASCO NORGE AS	SOLA	631967	233
BRISTOW NORWAY AS	SOLA	2100081	428	SAR AS	SOLA	630913	301
FATLAND JÆREN AS	SANDNES	1921974	153	NOOVA ENERGI SYSTEM AS	GJESDAL	621138	25
RISA AS	HÅ	1839983	537	CAMERON NORGE AS	RANDABERG	614614	154
LAERDAL MEDICAL AS	STAVANGER	1775116	409	JÆDER ÅDNE ESPELAND AS	GJESDAL	601830	131
APPLY AS	STAVANGER	1710399	788	KITCHN BUTIKKDRIFT AS	SANDNES	601295	654
SILEX GAS NORWAY AS	STAVANGER	1649863	4	ESS SUPPORT SERVICES AS	STAVANGER	599364	543
GASUM AS	SOLA	1613899	56	JÆRENTREPRENØR AS	HÅ	597890	108
LYSE ENERGISALG AS	STAVANGER	1561527	16	ØSTER HUS AS	SANDNES	596033	4
SAIPEM OFFSHORE NORWAY AS	STAVANGER	1552244	4	SPIRIT ENERGY NORWAY AS	STAVANGER	595430	148
STANGELAND MASKIN AS	SOLA	1546464	748	EGERSUND NET AS	EIGERSUND	585829	172
FJORD LINE AS	EIGERSUND	1536527	176	BLOCK BERGE BYGG AS	KLEPP	578440	193
LYSE ELNETT AS	STAVANGER	1527609	359	SYSTEMAIR AS	SANDNES	576571	137
KAEFER ENERGY AS	STAVANGER	1522081	988	GMC MARITIME AS	STAVANGER	568527	104
KVERNELAND BIL AS	SANDNES	1478693	283	SAIPEM S P A			
KOLUMBUS AS	STAVANGER	1423703	74	filial av utenlandsk foretak	STAVANGER	566588	3
DEN STOLTE HANE AS	HÅ	1422236	381	NES GLOBAL TALENT NORGE AS	SANDNES	551429	294
MØLLER BIL SØR-ROGALAND AS	STAVANGER	1422218	264	CEGAL AS	SANDNES	548478	283
FISKÅ MØLLE AS	STRAND	1346200	110	BILPAVILJONGEN AS	SOLA	545105	44
CHC HELIKOPTER SERVICE AS	SOLA	1328568	325	BAVARIA VEST AS	STAVANGER	540157	95
NORDAN AS	LUND	1291284	638	KJOSAVIK AS	STAVANGER	532938	194
MAERSK INVINCIBLE NORGE	STAVANGER	1280809	19	AARBAKKE AS	TIME	527300	301

Stavanger-regionen

Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år	Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år
PRIMA SLAKT AS	HÅ	514563	6	TECHOUSE AS	SANDNES	288222	63
BOREAL TRAVEL AS	STAVANGER	509999	321	AMKA HOLDING AS	STAVANGER	287683	708
NORSEA AS	STAVANGER	496522	244	SWIRE OILFIELD SERVICES AS	SOLA	287123	149
SR GROUP AS	SOLA	479636	126	SEABROKERS			
ODFJELL WELL				FUNDAMENTERING AS	STAVANGER	286252	66
SERVICES NORWAY AS	SOLA	476106	147	TENDEKA AS	STAVANGER	285674	3
FJORDKJØKKEN AS	HÅ	466655	189	VELDE ASFALT AS	SANDNES	284889	123
FISKÅ MØLLE MOSS AS	STRAND	462664	8	PETORO AS	STAVANGER	280470	63
ARCHER NORGE AS	STAVANGER	455426	255	BJELLAND AS	KLEPP	277299	135
ROXAR FLOW MEASUREMENT AS	STAVANGER	452744	202	BYGGMESTER SAGEN AS	STAVANGER	276915	106
MENTO AS	SOLA	449494	125	H E SEGLEM AS	EIGERSUND	275568	17
KINLY AS	SANDNES	442356	164	TEC CON NORGE AS	RANDABERG	274995	23
FRØILAND BYGG SKADE AS	STAVANGER	432708	402	HOUSE OF YARN AS	TIME	274108	165
LYSE NEO AS	STAVANGER	424878	42	COVENT AS	BJERKREIM	272142	123
NORSTONE AS	SOLA	423255	81	RENTAL.ONE AS	HÅ	269918	49
SVEN KVIA AS	STAVANGER	408622	69	GRUDE BYGG AS	KLEPP	262360	52
TAMPNET AS	STAVANGER	407029	66	SANDNES GARN AS	SANDNES	257981	101
OCEAN INSTALLER AS	STAVANGER	405283	103	PETROLEUM TECHNOLOGY			
ØGLÆND SYSTEM AS	KLEPP	397579	162	COMPANY AS	STAVANGER	256820	85
SCANDINAVIAN FITTINGS				SAIPEM DRILLING NORWAY AS	STAVANGER	254888	220
AND FLANGES AS	SANDNES	390846	76	ELCOR AS	STAVANGER	250819	173
TOYOTA SØRVEST AS	SANDNES	388450	74	R. STAHL TRANBERG AS	STAVANGER	249542	93
GILJE TRE AS	GJESDAL	387321	217	ÅLGÅRD OFFSET AS	GJESDAL	248535	77
NORDIC CRANE VEST AS	SANDNES	385084	192	TIOS AS	STAVANGER	244050	41
DOVRE GROUP PROJECTS AS	STAVANGER	384177	203	VENTOR CONSTRUCTION AS	STAVANGER	243692	917
EIENDOMSMEGLER 1				LYSE DIALOG AS	STAVANGER	241845	190
SR-EIENDOM AS	STAVANGER	382409	226	HITECVISION ADVISORY AS	STAVANGER	239313	67
KLUGE ADVOKATFIRMA AS	STAVANGER	382052	146	D. DANIELSEN AS	STAVANGER	236562	58
NALCO NORGE AS	SANDNES	375293	28	BIRKEN & CO AS	SANDNES	234690	13
IKM CONSULTANTS AS	SOLA	374305	154	WESTGASS AS	STAVANGER	233134	3
DNF AS	KLEPP	368507	134	ACONA AS	STAVANGER	232329	29
SEMCO MARITIME DRIFT AS	SOLA	359351	304	NORRØNA STORKJØKKEN AS	STAVANGER	231527	56
STAVANGER AFTENBLAD AS	STAVANGER	358164	97	FABER BYGG AS	STAVANGER	231233	86
TOTAL BETONG AS	TIME	345591	87	HITEC PRODUCTS AS	SOLA	228543	113
MOTOR FORUM AS	SANDNES	345309	63	MDE NORWAY AS	STAVANGER	225920	164
SIG HALVORSEN AS	SANDNES	345307	268	NORTEMP SPEDISJON AS	SANDNES	223956	13
ÅLGÅRDS AUTO AS	SANDNES	344414	57	HÅKULL AS	SANDNES	220752	52
ARCHER OILTOOLS AS	SANDNES	332107	119	EXPRO NORWAY AS	SOLA	220218	122
SCHOU NORGE AS	KLEPP	330472	39	WESTCO MILJØ AS	STAVANGER	219270	111
JÆREN OLJE AS	HÅ	327805	10	FRETEX JOBB OG OPPFØLGING AS	SANDNES	218798	278
MARTINSEN AS	TIME	320361	62	KNAPPHUS ENERGI AVD.			
COMROD AS	STRAND	319174	96	STAVANGER AS	TIME	218586	8
TEEKAY SHIPPING NORWAY AS	STAVANGER	314292	100	RANDABERG INDUSTRIES AS	RANDABERG	216984	65
NORSK OFFSHORE CATERING AS	SOLA	310433	331	SEADRILL EUROPE			
LYSE AS	STAVANGER	306510	115	MANAGEMENT AS	STAVANGER	214479	64
SEMCO MARITIME AS	STAVANGER	304439	54	KVIA ENTREPRENØR AS	HÅ	214312	52
SANDNES & JÆRBETONG AS	HÅ	303201	52	ØRLAND TRANSPORT AS	SANDNES	213694	183
KAPH ENTREPRENØR AS	STAVANGER	298938	184	MODEX AS	TIME	213544	72
VALVISION AS	STAVANGER	298153	17	REKEFIJORD STONE AS	SOKNDAL	213514	40
PROSERV NORGE AS	STAVANGER	295195	90	NORDBØ MASKIN AS	KVITSØY	212353	114
NOV WELLBORE TECHNOLOGIES				MODENA FLISER AS	SANDNES	212233	70
NORWAY LLC	STAVANGER	293946	90	WESTCONTROL AS	STRAND	210788	97
NSE INDUSTRIER AS	STAVANGER	293632	665				
JÆREN TRAKTORSENTER AS	KLEPP	288994	62				

* Listen viser de 200 største selskapene i Stavanger-regionen med ansatte, basert på rapportert omsetning i 2018.



Utgis av:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
i samarbeid med Universitetet i Stavanger.
Tallmaterieill er utarbeidet med assistanse
fra Asplan Viak og Bisnode.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen
PB 182, 4001 Stavanger
Telefon: 51 51 08 80
Epost: post@naeringsforeningen.no
Nettside: naeringsforeningen.no

Kilder: Brønnøysundregistrene, Bisnode,
NAV, Avinor, SSB, Eiendom Norge,
Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Redaksjonelt innhold: Ståle Frafjord, Lars
Idar Waage, Ragnar Tveterås, Egil Hollund.
Foto: BITMAP, Adobe Stock
Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri
Opplag: 14.000

 **NÆRINGS
FORENINGEN**

 Universitetet
i Stavanger

HANDELSHØGSKOLEN VED UIS