

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 01 · 2020 · ÅRGANG 26
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Frykter full stans i 2020

I 2020 skulle byggingen av samferdselsprosjekter for flere titalls milliarder kroner allerede vært i gang her i regionen. Nå er det meste på vent.

Side 8-17







UX 300e
Fra 369 900

 **LEXUS**
EXPERIENCE AMAZING

HELT ELEKTRISK. HELT LEXUS.

NYE LEXUS UX 300e

LEXUS ELECTRIFIED

Vår nye elbil, Lexus UX 300e, er det siste tilskuddet til Lexus' utvalg av luksuriøse, elektrifiserte SUV-er. Den forener elbilens fordeler med kjøreegenskapene og komforten du forventer av en Lexus. Blant annet er Apple Car Play og Android Auto standard, og det samme er Lexus Safety System +, med en rekke aktive sikkerhetsløsninger. Nå kan du bestille UX 300e hos Lexus Stavanger og bli blant de første i byen som kjører en helelektrisk Lexus.

Oppdag nye UX 300e på lexusstavanger.no

LEXUS STAVANGER
Vestre Svanholmen 9-11
Telefon 51 82 26 00
www.lexusstavanger.no

Åpningstider ma, on.-fr. kl 8.30-16.30, ti. 8.30-20.00, lø. kl 10-14.

Bilen på bildene har ekstrautstyr.
Pris er levert Stavanger.



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

07.01 Aksjeåret 2020

09.01 Cannes Lions

15.01 Bli en trygg selger

16.01 Kick-off for 50/50

17.01 Økonomisk kriminalitet

23.01 Utsikter2020

24.01 Lederskolen

28.01 Treffpunkt Sola

29.01 EK20

30.01 Byggebørsen 2020

06.02 Energiåret 2020

06.02 Kick off Styrekandidatene 2020

07.02 Agenda

07.02 Næringsprisen for Gjesdal



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

15.01 Spouse network program

16.01 New in town

18.01 Cross-country skiing for beginners

25.01 Cross-country skiing for beginners

28.01 Private economy

29.01 CV Registration

04.02 International Happiness



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: 26.

Redaksjonen avsluttet: 20. desember 2019



VÅRE UTFORDRINGER
I 2020
side 18



MANNEN SOM
BYGGER TAU
side 28



FELLESKJØPET I NYE
MARKEDER
side 34

Innhold

Samferdselsprosjektene	8
Utfordringer 2020	18
Spaltisten: Terje Eide	25
Fokus på ledelse i en spennende møtevær	26
Profilen: Ola Soppeland	28
Made in Stavanger	32
Lær av de beste: Felleskjøpet Rogaland	
Agder AS	34
Bedriften: SR Group AS	38
Spaltisten: Christian Rangen	41
Energikommentaren	42
Nye medlemmer siden sist	43
Styrelederen	44
LUNCH	45
Stavanger Chamber Internationals	46
Arbeidsliv	48
Nytt om navn	50

Tid for samling i bønn



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

For første gang på mange år har Rosenkilden en ganske pessimistisk sak på førstesiden i januar. Vi har våre grunner, for når de gule lysene på anleggsmaskinene slukkes, bør det blinke et rødt lys for politikerne og hele regionen.

Samferdselsprosjekter for milliarder av kroner er forsinket og utsatt grunnet en miks av sendreiktig politisk behandling, kostnadssprekker og omorganisering i Vegvesenet og i fylkeskommunen. Nå blir vi alle tapere. Tilbake i 2016 varslet vi nemlig investeringer for minst 50 milliarder kroner i løpet av de neste fire årene innenfor bygg og anlegg. Dette skulle generere flere tusen arbeids-plasser i en bransje som sysselsetter én av ti arbeidsfolk i vår region. En rekke av prosjektene, ikke minst innenfor eiendom, har også blitt gjennomført etter planen og har vært med på å hjelpe regionen gjennom de tøffe årene etter oljedturen i 2014. De aller største av samferdselsprosjektene som er bygd har vært Ryfast og Eiganestunnelen, som allerede var godt i gang i 2016. Utenom dette gigantprosjektet er det imidlertid få av de store varslede samferdselsprosjektene som har vært i nærheten å levere som forventet.

Bymiljøpakken skulle investere for 22 milliarder kroner i ny sykkelstamvei, bussveien, Transportkorridor Vest, E39 Smiene-Harestad og E39 Hove-Ålgård – for å nevne noe. Alt skulle ikke være ferdig før 2020, men allerede skulle det vært bygget for sju milliarder kroner – trodde vi i 2016. Først lot behandlingen i Stortinget vente på seg og, så har planleggingen tatt tid og vært komplisert, ikke minst på grunn av behovet for kostnadskutt. På toppen av dette

har det gått et helt valgår med en uavklart situasjon i styringsgruppen på grunn av bompengespørsmålet. Sykkelstamveien skal bygges, men ut over det er det høyst usikkert om noe som helst kommer i gang i 2020.

Rogfast var vi i alle fall bombesikre på at skulle være godt i gang lenge før kalenderen viste 2020. Saken tok riktignok sin tid gjennom Stortinget, men da den aller første salven ble fyrt av på Bokn i januar 2018 regnet vi med at landets mest samfunnsøkonomisk lønnsomme samferdselsprosjekt skulle realiseres. Den gang ei! Siden det eneste tilbudet på den første gigantkontrakten ble for dyrt, har nå prosjektet blitt utsatt på ubestemt tid. Det er håp om at det kanskje kommer på skinner igjen etter sommeren, hvis vi skal forsøke å være optimistiske. Vegdirektoratet ser ikke ut til å ha det travelt, og lyste nylig ut et konsulentoppdrag som skulle se på alle Rogfast-alternativ på nytt, inkludert videre ferjedrift. Det verste som kan skje nå er at det går politikk i det hele, og at saken skal utnyttes politisk både av opposisjon og posisjon før valget i 2021 – og at heller ikke regjeringen og stortingspolitikere får det travelt. Vi får krysse fingrene for at det ikke skjer.

På toppen av det hele har fylkeskommunen fra årsskiftet overtatt alt ansvaret for fylkesveiene, herunder utredning, planlegging, bygging, forvaltning, drift og

vedlikehold. Dermed skulle vi her lokalt hatt på plass rundt 200 nye medarbeidere, de fleste av dem overført fra Vegvesenet. Det har ikke gått på skinner, for å si det mildt. Like før jul manglet fortsatt 80 av dem. Det har også ført til utsettelse og forsinkelser av en rekke større og mindre prosjekter.

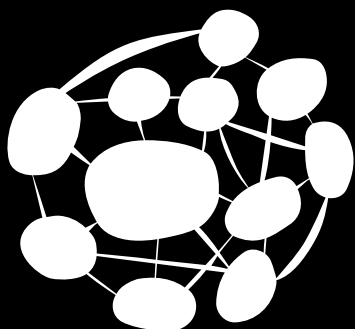
Tilbake står anleggsselskapene og deres tusenvis av ansatte, som helt siden 2016 har forberedt seg for å kunne ta på seg alle de store samferdselsprosjektene. Nå risikerer disse permitteringer og oppsigelser. Vi risikerer følgelig at de ikke vil være i stand til å kunne ta på seg oppdragene når de en gang kommer.

Tilbake står vi som region med skjegget i postkassen uten å få realisert samferdselsprosjekt som skal styrke vår konkurransekraft og hjelpe oss på vei mot å nå klimamålene.

Kanskje det nå er på tide med en samling i bønn? Kanskje det er på tide at hele regionen, med Storting og regjering med på laget, står sammen og gjør alt vi kan for at vi kan begynne å grave. Alternativet vil tære kraftig på den politiske troverdigheten både til regjeringen, Stortinget og lokale folkevalgte – mens bompengene strømmer inn i Bymiljøpakken og nesten ingenting blir gjort.



For første gang på mange år har Rosenkilden en ganske pessimistisk sak på førstesiden i januar. Vi har våre grunner.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE

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

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

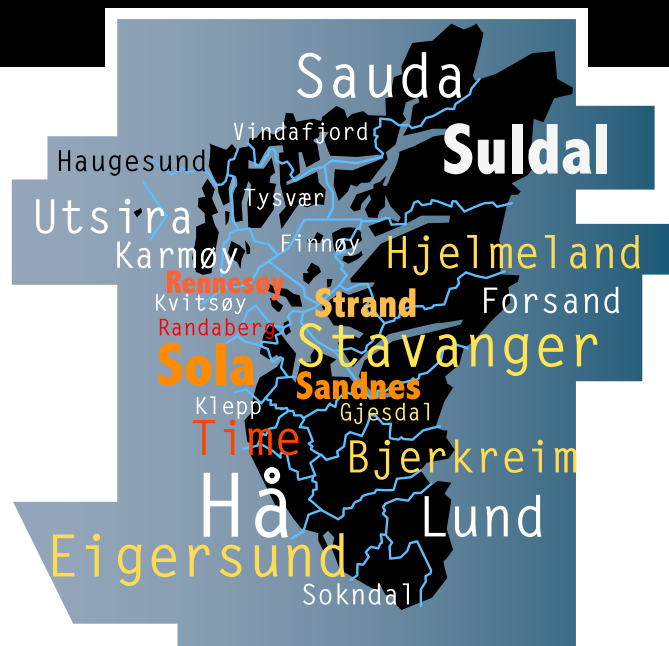
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



26 RESSURSGRUPPER

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

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

	FORUS Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585 gislehoey@gmail.com
	DALANE Leder: Geir Solve Hebnes Sleeland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 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@byggmeistersoren.no
	REISELIV Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848 gjermund.dahl@choice.no
	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



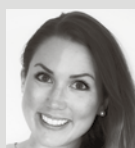
Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad



Offshore
STRATEGIKONFERANSEN

Er kompetansen fra olje og gass-industrien muskelen vi trenger for å nå klimamålene?

Kunnskap og teknologi for å gjennomføre det grønne skiftet er den røde tråden for **Offshore Strategikonferansen 2020**, som blir arrangert på 26 året i 2020.

Møt 300 ledere og premissleverandører hos Clarion Hotel Energy i Stavanger, og lær mer om hva som kreves av dagens og morgendagens leverandørindustri i Norges viktigste næring.

3-4 FEBRUAR 2020, CLARION HOTEL ENERGY

Delta på leverandørindustriens viktigste møteplass, og bli en del av diskusjonen om fremtiden i Norges største industri - meld deg på her:

[STRATEGIKONFERANSEN.NO](https://strategikonferansen.no)



Norsk Industri



CONVENTOR

Det store løftebruddet

Samferdselsprosjekter for flere titalls milliarder kroner skulle allerede vært i gang i regionen. I stedet opplever en samlet anleggsbransje større usikkerhet enn noen gang. Anbudskontrakter avlyses, store prosjekter er satt på vent og arbeidsplasser og lærlingeordninger er satt i spill. Mens politikere leter med lys og lykte etter å kutte kostnader og nøler med å iverksette tidligere vedtak, fører en omorganisering i Vegvesenet til at fagfolk forsvinner, kapasiteten begrenses og beslutninger utsettes.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Ålgard-Lyngdal



Bypakken



Ålgard-Hove



Rogfastprosjektet er utsatt på ubestemt tid og er i spill.

Det aller meste stopper opp

De fleste prosjektene er for lengst vedtatt og gryteklare. Nye veier, busstraseer, gang- og sykkelstier skulle sikre jobb til flere hundre arbeidstakere. Nå er alt i ferd med å stoppe opp. En hel næring er i ferd med å kastes ut i en krise ved inngangen til et nytt år.

Flere hundre anleggsarbeidere er allerede permittert, og flere risikerer permitteringer dersom ingen griper inn.

Årsaken til den vanskelige situasjonen er dels politiske omkamper og føringer, og dels konsekvensene av en større omorganisering i Statens vegvesen.

Fra 1. januar 2020 overtok Statens vegvesen ansvar for riksveiene. Oppgaver knyttet til fylkesveier skal ikke lenger utføres av Statens vegvesen, men av det enkelte fylke som eier fylkesveien. Det omfatter både utredning, planlegging, bygging, forvaltning, drift og vedlikehold.

Det betyr også fylkeskommunen overtar et stort antall medarbeidere fra vegvesenet, noe som ikke har gått problemfritt. Da

Rosenkilden gikk i trykken manglet fylket 80 av de 200 nye medarbeiderne man trenger for å ivareta arbeidet med fylkesveiene. Et stort antall medarbeidere i Vegvesenet har også sagt opp sine jobber. Det betyr stor mangel på blant annet byggeledere, og dermed stopper mange prosjekter opp.

Konsekvensene forsterkes gjennom politisk uenighet om både trasévalg, prioriteringer og behov for å kutte kostnader.

Det dreier seg om en rekke prosjekter: E39 Smiene-Harestad, E39 Hove-Ålgård, E39 Ålgård-Lyngdal, flere prosjekter i bymiljøpakken og ikke minst Rogfast, samt en rekke andre vedtatte og mindre anlegg som skal føre til bedre fremkommelighet for kollektivtrafikk, biler

og næringstransport, syklende og gående på Nord-Jæren.

Rogfast

Byggingen av Rogfast – verdens lengst og dypeste undersjøiske tunnel – skulle vært i gang for lenge siden. I 2012 ble prisen satt til rundt ti milliarder kroner, tre år senere over 14 milliarder. Reguleringsplanene ble behandlet og vedtatt i perioden 2013-2015, og stortinget vedtok prosjektet i mai 2017. Finansieringsplanen la til grunn anleggsstart ved årsskiftet 2017-2018, og prosjektet ble nå anslått til å koste rundt 16 milliarder kroner, med en statlig finansiering på over fem milliarder og resten gjennom bompenger.

De første mindre kontraktene knyttet til forarbeid ble inngått i november 2017



Rosenkildens forside for fire år siden.

og mars 2018. De første byggearbeidene startet i januar 2018. I november 2018 ble den første store kontrakten til en verdi av over tre milliarder utlyst, og i april 2019 nok en stor kontrakt. Høsten 2019 besluttet Statens vegvesen at tilbudet på Kvitsøy-kontrakten var for dyrt, og satt prosjektet på vent.

Prosjektet er nå satt i spill og utsatt på ubestemt tid. Rogfast har også tidligere blitt utsatt på grunn av ny konsekvensutredning og stortingsbehandling.

Smiene-Harestad

E39 Smiene-Harestad er en del av Kyststamvegen. Forslaget til planprogrammet var opprinnelig klart i 2010.

Oppstart på reguleringsplanen ble varslet i 2014, og prosjektet lå i utgangspunktet inne som en del av Bymiljøpakken og skulle finansieres av staten og gjennom bompenger. Kostnadsrammen var 3,2 milliarder kroner, og det opprinnelige målet var å starte arbeidet i 2019, i forlengelsen av Eiganestunnelen.

Prosjektet har blitt skjøvet ut i tid, dels fordi planleggingen har tatt lenger tid, dels fordi prosjektet ble dyrere enn

budsjettet og dels fordi regjeringen i den såkalte «bompengeskissen» før valget foreslo å ta prosjektet ut av Bymiljøpakken. Kostnadskutt vil innebære andre løsninger og trolig behov for ny regulering på et delstrekk.

Hove-Ålgård

Også strekningen E39 Hove-Ålgård skulle vært påbegynt. Planforslaget fra vegvesenet ble lagt frem i 2010. Etter flere års arbeid med ulike trasévalg, ble det i 2017 satt i gang et arbeid med reguleringsplan. Delstrekningen Ålgård-Figgjo ble vedtatt av kommunestyret i Gjesdal i fjor sommer.

Prosjektet ble opprinnelig utsatt fordi det manglet finansiering i første periode av Nasjonal Transportplan (NTP). Løsningen var å forskuttere utbyggingen gjennom Bymiljøpakken, men støtte på problemer rundt kostnader for vedtatt løsning. Prosjektet ble også foreslått overtatt av Nye veier, men blir liggende hos Vegvesenet. Delstrekningen Bråstein-Figgjo er fortsatt ikke ferdig regulert, og Vegvesenet må ha tillatelse fra departementet for å kunne starte arbeidet med den regulerte delen av strekningen.

Ålgård-Lyngdal

I 2015 ga samtlige berørte kommuner på strekningen klarsignal om at de ønsket en statlig plan for strekningen. Oppstarten med planarbeidet ble igangsatt i februar 2017. I mai i fjor ble planforslaget med anbefalte forslag til korridorer oversendt departementet.

Det er Nye veier som har ansvaret for å få bygget den over 200 mil langs strekningen. Kostnaden er beregnet til om lag 36 milliarder kroner.

E39 Ålgård-Lyngdal skulle også vært ferdig planlagt og snart påbegynt.

Strekningen har tatt lengre tid å planlegge enn forutsatt, samtidig som Bjerkreim og Eigersund ikke har sagt ja til bompengefinansiering. Bjerkreim har sagt nei, og Eigersund har utsatt behandling til etter at traséløsning var bestemt.

Det er per i dag usikkert når man kan komme i gang med byggingen.

Bymiljøpakken

I Bymiljøpakken skulle en rekke prosjekter ha vært under bygging eller kommet lenger. Det gjelder spesielt deler av Bussveien.

Prosjekter har dratt ut i tid, dels fordi planleggingen har tatt for lang tid, kombinert med behov for kostnadskutt. Til tross for at inntektene fra bompengene har sviktet i forhold til det opprinnelige målet, er situasjonen i dag er at det finnes en god del penger i pakken som står urørt.

Det er også blitt skapt betydelig politisk usikkerhet rundt finansieringen og bompengeinnkreving, og behovet for kostnadskutt har også ført til usikkerhet både om andre prosjekter i bypakken og prioriteringen av dem.

Transportkorridor Vest

Transportkorridoren er en viktig hovedvegforbindelse gjennom fire næringsområder i den vestre delen av Nord-Jæren, og ble vedtatt av fylkestinget for snart ni år siden.

Prosjektet er delt inn i fire delstrekninger, som alle er en del av Bymiljøpakken på Nord-Jæren.

Første etappe - fra Sola skole til Risavika, er ferdig regulert, men vil trolig ikke bli prioritert fordi det ikke ligger inne i statsbudsjettet i år. Utbygging av strekningen

Sømmevågen-Sola skole ble ferdigstilt i 2018.

Omstilling

Flere mindre prosjekter i tillegg til dette har blitt utsatt på grunn av manglende kapasitet til å planlegge og lede prosjektene.

Det innbefatter blant annet gang- og sykkelveier på Ognå og mellom Sviland og Bråstein.

Det skyldes i første rekke en omorganisering i Statens vegvesen. 200 ansatte fra Statens vegvesen skulle overføres til Rogaland fylkeskommune fra årsskiftet. Det er det ikke alle som vil, og flere kontrakter avlyses fordi Vegvesenet mangler folk. Både prosjektledere, byggeledere og ingeniører har sagt opp sine jobber det siste året.

– Vi må ta vare på lokale leverandører

– Vi må være flinke til å ta vare på et lokalt entreprenørmarked. Vi trenger det, sier prosjektleder for Ryfast, Gunnar Eiterjord.

Han mener offentlige etater – inkludert Vegvesenet og fylkeskommunen – må ha en ambisjon om å legge seg i selen for å bidra til å løse de utfordringene bransjen nå sliter med. Eiterjord etterlyser også klarere politiske prioriteringer.

– Vi må få til en oppdeling som ikke skaper problemer for omgivelsene. Både i forhold til å levere resultat og håndtering av kontrakter. Omorganisering skaper alltid uro, men her må man være fremoverlent. Det vil alltid være store internasjonale aktører som kan komme inn og løse de største prosjektene, men vi er avhengige av å ta vare på og videreutvikle et lokalt leverandør- og entreprenørmarked.

– Har du forståelse for at bransjen opplever situasjonen som veldig usikker?

– Ja, det er ikke lett å være entreprenør i en bransje og oppleve at det går sånn i rykk og napp. Dette handler både om kapasitet og forutsigbarhet. Man kan ikke bygge opp og ned over natten. Lokale leverandører er både flinke og effektive og besitter stor lokalkunnskap. Dette har

også noe med å utvikle flinke fagfolk i bransjen gjennom lærlingeordningene. Dyktige fagarbeidere er ekstremt viktig, sier Eiterjord.

Klar til å overta

Gunnar Eiterjord er i ferd med å avslutte Ryfast-prosjektet etter flere års arbeid. Fra 1. desember overtok han også prosjektlederansvaret for Rogfast, E39 Smiene-Harestad, E39 Ålgård-Hove og RV 509 Transportkorridor Vest. Prosjektansvaret ble framskyndet én måned.

Når Rogfast kommer i gang, er usikkert, og det hefter også usikkerhet om oppstart for de andre prosjektene.

– Usikkerheten handler først og fremst om tid. Vi lever i et krysspress mellom lokale politikere, næringsliv og trafikanter som ønsker å få dette gjennomført. Samtidig gis det føringer fra politisk hold, direktorat og departement i henhold til økonomi og prioriteringer. Men vi har klar prosjekter vi kan starte på allerede om noen måneder; første etappe på Hove-Ålgård, og Transportkorridor Vest fra Sømmevågen til Rosavika. Disse er ferdig

Gunnar Eiterjord overtar nå prosjektlederansvaret for Rogfast, E39 Smiene-Harestad, E39 Ålgård-Hove og RV 509 Transportkorridor Vest. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap.

regulert, men er ikke prioritert så rask gjennomføring på, verken i statsbudsjettet for 2020 eller så langt i Bymiljøpakken. Når politikerne velger å prioritere i rekkefølge, blir også gjennomføringsfarten deretter. Det er nøkkelen her.

Etterkontroll

En av utfordringene er at staten krever

Svært negative konsekvenser

– Dersom det blir tørke i det fylkeskommunale veimarkedet langt ut i 2020 vil konsekvensene for bransjen være svært negative. Det sier Julie Brodtkorb, administrerende direktør i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

– Så langt kjenner vi til at tre vei-prosjekter har blitt avlyst. Det store usikkerhetsmomentet er hvor mange prosjekter som settes på vent i 2020 som følge av denne omstillingen i Vegvesenet, sier Brodtkorb.

– Hvordan opplever du situasjonen for bransjen i regionen per i dag?

– Som i andre bransjer planlegger

entreprenørene ut i fra hvordan de forventer at markedet vil utvikle seg. Når prosjekter settes på vent skaper det selvsagt store utfordringer i form av overkapasitet. Jeg opplever at det er en spent stemning i bransjen om dagen.

Krevende

– Hvordan har Statens vegvesen selv taklet dette omstillingsarbeidet?

– Den endelige fasiten på det får vi først i løpet av 2020. Dette er utvilsomt en stor og krevende reform, men den har vært kjent siden våren 2017. Det er fortsatt flere hundre ubesatte stillinger i fylkeskommunene. Det gjør at jeg stiller spørsmål ved hvor stor kontroll det er på denne omorganiseringen. Det øverste ansvaret her ligger hos regjeringen.

– I hvilken grad har dette fått og vil få ytterligere konsekvenser for bransjen?

Så langt har vi sett permitteringer. Dersom det blir tørke i det fylkeskommunale veimarkedet langt ut i 2020 vil konsekvensene for bransjen være svært negative. Særlig for de små og mellomstore entreprenørene som i mindre grad deltar på de store riksveiprosjektene, sier Brodtkorb.



Julie Brodtkorb, administrerende direktør i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).



reguleringer. Også her er en delstrekning klar, hvor dilemmaet er det samme. Men vi er avhengige av å få klarsignal fra departementet så lenge det ikke foreligger en konsekvensutredning KS2.

Også på strekningen Smiene-Harestad må det kuttes kostnader, i størrelsen 400 millioner kroner.

Rogfast

Per i dag er Rogfast på vent, og fra flere hold er det skapt usikkerhet om prosjektet i det hele tatt blir realisert. Eiterjord er ikke i tvil.

– Først og fremst fordi prosjekter som er fornuftige, blir realisert. Vi hadde noen dager i desember der E39 var stengt på grunn av været. Det ville vært helt utenkelig at E18 mellom Sandvika og Oslo, eller E6 mellom Hamar og Oslo, ville blitt stengt. En slik begrensning i et så viktig transportsystem vil ikke bli akseptert. Det gjenspeiler seg også i de samfunnsøkonomiske beregningene som er foretatt. Det er et solid flertall på Stortinget som vil realisere Rogfast. Fortsatt ferjedrift over Boknafjorden vil innebære to ting: En ekstrem oppgradering av ferjetilbudet, men også et tosifret milliardbeløp på å oppgradere Rennfast-tunnelene for å oppfylle de gjeldende kravene i EUs tunneldirektiv.

Vegvesenet har allerede gjort en oppdatert kalkyle for Rogfast i høst, der kostnadskutt i milliardklassen er funnet.

– Vi skal klare å kutte kostnader i en størrelsesorden som gjør at vi er under gjeldende kostnadsramme. Vi får en utsettelse for Rogfast, og prosjektet kommer, men absolutt tidligste tidspunkt for å starte bygging vil være høsten 2020, sier Eiterjord.

en såkalt KS2 – en konsekvensutredning som innebærer en etterkontroll av beslutningsgrunnlaget – etter at prosjektene er ferdig regulert. På strekningen Hove-Ålgård gjenstår det fortsatt et stykke mellom Bråstein og Figgjo som ikke er ferdig regulert, og dermed stopper hele prosjektet opp. Det mener Eiterjord burde være unødvendig.

– Vi har bedt om å komme i gang med en første etappe under forutsetning av at vi kan legge frem kostnadsoverslag som er innenfor styringsmålet som er satt. Tilsvarende er det for Transportkorridor Vest. Det var i utgangspunktet for dyrt. Vi har kuttet kostnader etter at vi overtok prosjektet, men da måtte vi finne andre løsninger som innebar nye

– Krevende situasjon

200 årsverk var beregnet overført fra Statens vegvesen til Rogaland fylkeskommune innen nyttår. Fortsatt mangler en rekke nøkkelmedarbeidere.

Tone Oppedal var fungerende regionvegsjef i Statens vegvesen Region vest frem til 1. januar i år. Hun sier til Rosenkilden at to av prosjektene som i fjor høst ble avlyst, skyldtes at ansatte som skulle ha ansvaret for prosjektene sluttet.

Da Rosenkilden intervjuet Oppedal like før jul, opplyste hun at det i hele Region vest på det tidspunktet var rundt 120 ansatte som har sagt opp jobben i Vegvesenet utover de som skal til fylkeskommunene.

I endring

– Hvor mange ansatte skulle etter – Hvor mange ansatte skulle etter planen vært overført til Rogaland fylkeskommune per 1. januar 2020?

– Statens vegvesen hadde beregnet i underkant av 200 årsverk.

– Hvor mange av de ansatte er per i dag overflyttet til fylkeskommunen?

– Dette er tall som fortsatt er i endring, men rundt 130 er nå overført, sier Oppedal.

Rosenkilden presiserer at dette er tall som forelå like før jul, og som kan ha endret seg noe etter at magasinet gikk i trykken.

– Hvordan vil du beskrive situasjonen per i dag?

– Det er en krevende situasjon siden vi har et svært høyt aktivitetsnivå i vår region og samtidig skal overføre både folk og oppgaver med tilhørende

system og utstyr til fylkeskommunene, samt omorganisere heile Vegvesenet fra regionale enheter til landsdekkende enheter. Men nå er vi i innspurten og målet er at både vi og fylkeskommunene er i stand til å løse oppgavene på en god måte for trafikantene etter nyttår, sier Oppedal.



Tone Oppedal i Statens vegvesen

– Utfordringene blir større i

Allerede i fjor høst begynte Bjelland AS å merke følgene av en omorganisering i Vegvesenet. Konsekvensene er ikke blitt mindre av at flere store prosjekt drar ut i tid som følge av politiske beslutninger.

– Utfordringen var stor siste halvår i 2019, og ser ut til å bli enda større i 2020, sier driftsleder Joakim Hetland.

Bjelland AS holder til på Orstad, og bedriften ble startet av Ole Bjelland i 2002. Selskapet har 130 ansatte og omsetter for rundt 300 millioner i året. De fleste oppdragene finner sted i Rogaland.

– Så langt har det vært nok oppdrag for oss her, sier Hetland.

Slik er det ikke lenger, til tross for at en rekke store veiprosjekter i regionen for lengst er vedtatt. Markedssjef Petter Bjelland jobber for tiden svært aktivt med å få inn nytt arbeid, og er selv involvert både anbuds- og kontraktfasen. Antall prosjekter er få, og konkurransen hard. Flere anbud er også avlyst som følge av manglende kapasitet i Vegvesenet.

– Jeg har inntrykk av at det brukes mye penger på offentlige bygg, men det

gir lite jobb for dem som arbeider med grunnarbeid.

Kontinuerlig

I 2015 fikk Bjelland sin første store jobb i Sømmevågen og det som er en del av Transportkorridor Vest. Meningen var strekningen skulle ferdigstilles helt til Hafrsfjord bru, og diskusjonen handlet mer om hva hvordan de skulle løse ny bru. Etter planen skulle alt være ferdig rundt 2022. Også arbeidet med Bussveien skulle pågå kontinuerlig fra Kvadrat mot Jåttå og Hinna, og flere andre større prosjekter skulle vært i gang. Deriblant E39 Hove-Ålgård, FV 505 Foss-Eikeland, E39 Bråstein og E39 Ålgård-Lyngdal.

– Det var hele tiden snakk om gjennomgående veier som det skulle jobbes kontinuerlig med. Vi var optimister, selv om det ene etter det andre ble stoppet. I

en periode var det likevel nok aktivitet til å holde hjulene i gang. Men etter hvert endret det seg, og når også Rogfast nå har stoppet opp, begynner det å bli kritisk. Alle store jobber man har snakket om og som vi har bygget oss opp mot, er stanset. Vi har utviklet kompetanse og styrke, og har hele tiden fått høre at vi vil ikke ha nok kapasitet om vi var for små. Når de aller største får de største oppdragene, betyr det større mulighet for oss som har kapasitet til litt mindre prosjekter. Men når Vegvesenet i tillegg omorganiserer og stanser andre prosjekter, blir det brutalt, sier Joakim Hetland.

Useriøst

Markedssjef Petter Bjelland er også frustrert. I høst fikk han beskjed om at en av jobbene selskapet hadde et stort håp om å bli tildelt, ble avlyst. På grunn av en



Markedssjef Petter Bjelland og driftsleder Joakim Hetland.

2020

rekke kravspesifikasjoner hadde selskapet også brukt svært mye tid og penger på anbudsprosessen.

– Vi føler oss misbrukt, og useriøst behandlet. Det finnes ikke engang en protokoll fra møtet i Vegvesenet der anbudet ble kansellert, og hvilke betraktninger som ble gjort. Dette har vi etterlyst flere ganger, uten å få svar. Det som blir sagt er at dette skjedde på grunn av omorganisering og manglende kapasitet, sier Bjelland.

– Vi har i ettertid av avlysningen blitt informert, via via, om at tildelingen var planlagt samme dag som den ble kansellert. Fem-seks entreprenører hadde brukt flere måneder på arbeidet og fra en halv til en million hver på anbudet. De burde vært ryddige og sagt at vi heller utsetter prosjektet. Dette er veldig uprofesjonelt, sier Hetland

Lite forutsigbart

Den politiske behandlingen er også en stor stressfaktor, og skaper veldig stor usikkerhet og liten forutsigbarhet.

– Vi er 130 ansatte i Bjelland, og dette er en familiebedrift. Vi kjenner på et enormt



Dette prosjektet på Foss Eikeland har gitt Bjelland tiltrengt arbeid, men flere andre prosjekter er avlyst eller utsatt.

SAMFERDSELSPROSJEKTENE

ansvar for de ansatte. Vi har bygget opp en stor kompetanse og økt antall ansatte gradvis for å kunne konkurrere om alle de prosjektene som har vært planlagt og vedtatt. Vi skal gjøre det vi kan for å unngå permitteringer eller oppsigelser. Utfordringen i dag er at om vi skal ha en mulighet for å komme i betraktning i mange av disse prosjektene, må man være stor nok. Bare det å håndtere en kontrakt

i dag med de kravene som stilles fra myndighetene, innebærer at vi må ha folk nok til å kunne håndtere det, sier Hetland.

– Det har alltid svinget litt, noe som også kan skyldes kalde vintre og andre forhold man ikke er herre over. Men usikkerheten rundt markedssituasjonen har aldri vært større så lenge jeg har vært med. Året vi går inn i er særdeles usikkert og krevende, sier Bjelland.

SANY

Seabrokers
Havnekraner AS

VERDENS STØRSTE PRODUSENT AV STACKERE KOMMER TIL NORGE

Vi er stolte over å ha landet avtalen som gjør at vi tar Sany sine stackere og storkrucker til Norge.

Kombinert med dyktige mekanikere og nytt verksted sentralt på Forus vil vi i Seabrokers Havnekraner kunne yte den beste service, og sørge for kontinuerlig drift for våre kunder.

Sany er kjente for å være:

- Innovative
- Komfortable
- Driftssikre
- Moderne teknologi
- Lavt drivstofforbruk
- 5 års garanti

Ta kontakt for å se hvordan en SANY maskin kan effektivisere din hverdag!

www.seabrokers.no - Telefon 51 80 00 00

SEABROKERS GROUP



– Usikkerheten er veldig stor, sier daglig leder i Stangeland Maskin, Tommy Stangeland.

– En utfordrende situasjon

– Med den solide kompetansen som finnes i bransjen, er situasjonen utfordrende og den skaper usikkerhet for en hel næring. Dette får direkte konsekvenser for menneskers arbeidsplasser, sier daglig leder i Stangeland Maskin, Tommy Stangeland.

Stangeland Maskin er en av landets største entreprenører med om lag 700 ansatte. I fjor høst avlyste Vegvesenet milliardkontrakten i Rogfast der arbeidsfellesskapet Implen Norge/Stangeland Maskin var eneste kvalifiserte tilbyder. Det er ikke det eneste som har skapt usikkerhet hos entreprenøren ved inngangen til et nytt år.

– Fra fylkeskommunen og Statens vegvesen sin side er det helt stillstand for tiden, sier Stangeland og henviser i første rekke til konsekvensene av omorganiseringen i Statens vegvesen.

– Det blir sagt at den reformen har man visst om i mange år men først i høst begynte noe å skje og da stoppet alt helt opp.

Vegvesenet bekrefter at om lag 120 personer i Region Vest har sagt opp jobben det siste halve året. Like før jul hadde man bare lyktes å få med seg 120 av totalt 200 som etter planen skulle over til fylket.

Kompetanse

Stangeland Maskin er et selskap som har tatt inn mange lærlinger og som er opptatt av å sikre kompetanse og tilvekst til næringen

også gjennom et godt skoletilbud. Med få prosjekter som i tillegg er lavt priset, kan dagens situasjon få store konsekvenser.

– Vi har ingen problemer med å se at det er en overkapasitet og vi har redusert en del, men vi ligger foreløpig på været og venter.

– Vi brukte veldig mye tid og mange konsulenter i denne anbudsprosessen. Vi var fem selskap som var med fra starten, og tre fikk gå videre. Av dem hadde vårt arbeidsfellesskap den laveste prisen. Likevel valgte Vegvesenet å avlyse. Det føles bittert, spesielt når situasjonen er som nå. Dette arbeidet hadde hjulpet veldig.

Viktig med forutsigbarhet

Stangeland opplever situasjonen for bransjen ved inngangen til et nytt år både som utfordrende og ubehagelig.

– Usikkerheten er veldig stor. Vi kan jobbe med et lavt prisnivå. Men når forespørsler uteblir for en hel bransje, får det konsekvenser for arbeidsplassene i en hel næring. Forutsigbarhet er veldig viktig. Vi går ut og sier vi trenger folk basert på alt det som er vedtatt skal bygges, vi utdanner, investerer og legger opp et

løp i forhold til dette. Når de premissene vi går i gang på i ettertid ikke viser seg å være riktige – også i forhold til utdanning og lærlinger – er ikke det greit. Vi vil at lokale folk skal bygge lokal infrastruktur, og vi er stolte rogalendinger. Vi har hatt et fantastisk søkerantall til utdanninger innenfor vår bransje, og statusen med å få seg et fagbrev har de senere årene økt. For å opprettholde rekruttering til bransjen, og sikre kompetansen lokalt, trenger vi prosjektene nå.

Må bygges

Stangeland legger vekt på at det som nå skjer, ikke bare er Vegvesenets sin feil.

– Vegvesenet har lyst til å bygge. De har fått tred ned over seg en ny driftsmodell, skulle satt funksjon høyere. Nye Veier bygger etter samspillskontrakter og bygger i jomfruelig terreng, mens Vegvesenet må ta tunge og sentrumsnære prosjekter, med omfattende reguleringer der naboer i mye større grad blir berørt. For oss er det viktigste at det bygges samferdsel. Enten det er veier, kollektivakser, sykkelveier og gangstier. Det er viktig for hele næringen og regionen, sier Stangeland.

Nye veier:

– Oppstart er usikkert

Det er usikkert når arbeidet med ny E39 fra Ålgård til Lyngdal kan starte.

– For strekningen Lyngdal – Ålgård ligger forslag til KDP ute til offentlig ettersyn. Denne er det Vegvesenet som har ansvar for. Det er kommunal- og moderniseringsdepartementet som skal vedta planen. Når det vil skje vet vi ikke, men vi håper på første halvår, sier prosjektdirektør Asbjørn Heieraas i Nye veier

Nye Veier har allikevel valgt å starte opp reguleringsarbeid på strekningen mellom Bue og Ålgård da det her er kun ett alternativ.

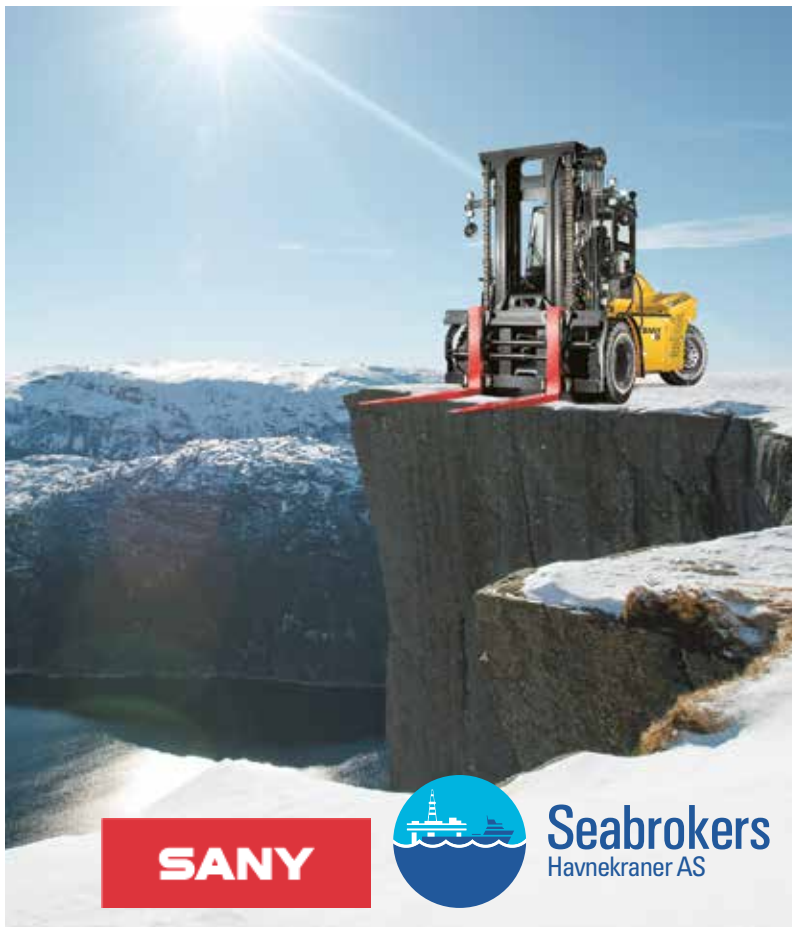
– Vi har sånn sett tjuvstartet litt på denne strekningen. Bompengeprosessen stoppet opp før sommerferien da

Eigersund og Bjerkreim ikke gikk inn for forslaget som ble lagt frem.

– Rogaland fylkeskommune har også, i hvertfall muntlig, sagt at de ikke vil garantere for kostnadene, noe som per i dag er en forutsetning for bompengeproposisjoner til Stortinget. Det er følgelig stor usikkerhet knyttet til finansieringen, sier Heieraas.

Nye veier kommer derfor ikke til å fremme noe nytt forslag før KDP er vedtatt, da Eigersund har knyttet spørsmålet om bompenger opp mot trasevalg. Hva som skjer videre er derfor usikkert.

– I og med at det er knyttet såpass stor usikkerhet til bompengeprosessen og dermed gjennomføringen av prosjektet, intensiverer vi i stedet arbeidet på strekningen hvor vi har finansieringen på plass mellom Kristiansand og Lyngdal.



EN AV VERDENS STØRSTE PRODUSENTER AV TRUCKER KOMMER TIL NORGE

Vi er stolte over å ha landet avtalen som gjør at vi tar Sany sine stackere og stor trucker til Norge.

Kombinert med dyktige mekanikere og nytt verksted sentralt på Forus vil vi i Seabrokers Havnekraner kunne yte den beste service, og sørge for kontinuerlig drift for våre kunder.

Sany er kjente for å være:

- Innovative
- Komfortable
- Driftssikre
- Moderne teknologi
- Lavt drivstofforbruk
- 5 års garanti

Ta kontakt for å se hvordan en SANY maskin kan effektivisere din hverdag!

Året 2020:

Hva blir viktig for regionen?

Hva er regionens største utfordring ved inngangen til et nytt år, og hva ser ulike aktører på som den viktigste saken i 2020? Rosenkilden har spurt 20 personer i ulike roller, og her er deres tanker og refleksjoner.

TEKST: STÅLE FRAFJORD





Eimund Nygaard, konsernsjef i Lyse:

Den viktigste saken etter mitt syn er at regionen samler seg om en omforent plan for hvordan vi skal få ned klimagassutslippene og dermed ta vår del av landets forpliktelser.

Dette vil også kunne innebære forretningsmuligheter for regionens næringsliv dersom vi griper mulighetene.



Tone Grindland, NHO-direktør Rogaland:

Rogalands bedriftsledere er fortsatt mer optimistiske enn ledere i resten av landet. Optimisme kombinert med kompetanse gir et godt utgangspunkt for å gripe mulighetene.

Rogalands næringsliv er eksportrettet. Samtlige kommuner i Rogaland eksporterer. Internasjonal politikk og forutsigbare rammebetingelser for handel av varer og tjenester er avgjørende for vekst og sysselsetting.

Varer og folk må fram, og det krever sterkt påtrykk fra hele fylket for å sikre realisering av store samferdselsprosjekter. E134, Rogfast og E39 er avgjørende for å nå klimamål, samt sikre forutsigbar framkommelighet hele året.



Stanley Wirak, ordfører i Sandnes:

Vi må fortsette å være flinke til å tilrettelegge for næringslivet i regionen, og kanskje spesielt i forhold til nye næringer. Vi er godt vant i denne regionen, men har kanskje ikke vært sultne nok i forhold til å tiltrekke oss unge med andre preferanser og bedrifter som ikke tilhører olje- og gassnæringen.

Politisk har vi vært gjennom en utfordrende periode og noen opprivende prosesser over tid. Det har vært vanskelig for mange. Alle må bidra til å gjøre hverandre bedre, og jeg synes vi nå er inne i et bedre spor. Det er viktig for regionen.



Elisabeth Saupstad, reiselivsdirektør i Region Stavanger:

Pilene peker oppover, arbeidsledigheten er på et meget lavt nivå og regionen forventer at denne trenden fortsetter i 2020, tross global uro.

Diversifisering vil fortsatt være viktig nøkkelord for å sikre et sterkere næringsgrunnlag for fremtiden og en må bygge videre og kapitalisere på de investeringer som nå er gjort i nye vekstnæringer for regionen. Vi må ta innover seg FN's bærekraftsmål og jobbe for å være en attraktiv region for fremtidens arbeidstakere. Jeg håper også vi som region klarer å løfte blikket, tenke mer helhetlig og forstå at vi er en liten prikk på kartet i den store verden, og at vi ikke klarer å løse de store linjene hver for oss.



Arne Austreid, konsernsjef Sparebank 1 SR Bank:

Vi gleder oss over at det nå går bedre. Oljenedgangen er lagt bak oss. Samtidig vet vi at nye utfordringer vil møte oss, når det grønne skiftet nærmer seg. Det må denne regionen ta inn over seg og ikke minst forberede seg til.

I 2020 handler det først og fremst om at vi må tiltrekke oss nok kompetente mennesker, som kan bidra til å holde hjulene i gang i eksisterende næringsliv, og bidra til omstilling i denne regionen.



Ole Petter Søllesvik, daglig leder i Kulturkompaniet:

Regionens viktigste sak? Det er et stort spørsmål! Jeg tenker på noe som er minst like viktig i 2020, som i 2019: Ledelse. Verden er i kolossal endring. Og sjefenes tid er over. Vi trenger ledere som sier «kom igjen!» og går foran, modige ledere i alle deler av samfunnet som tør være ekte, hele mennesker. Vi trenger ledere som ikke er opptatt av å se bra ut i Excel og Powerpoint, men de som bretter opp ermene, tør å satse, de som tør prøve på det ukjente. Det gleder jeg meg til å se mer av i 2020.


Ole Henry Slettan, banksjef i Handelsbanken Stavanger Straen:

Jeg vurderer omstilling i næringslivet i regionen som den viktigste saken i året som kommer. Fokuset på bærekraft og klimautfordringer har økt mer enn de fleste av oss forutså, og jeg ser ingen tegn til at dette fokuset avtar, heller tvert i mot. Bedrifter som i dag har sitt hovedmarked innenfor olje og gass, må i økende grad vri virksomheten over mot nye markeder, og kanskje også utvikle nye produkter tilpasset disse. Dette vil blant annet være en nødvendighet i forhold til tilgang til finansiering. En omstilling vil for de fleste bedriftene kunne være både kostbar og tidkrevende, og det vil derfor være viktig at denne starter raskt. God infrastruktur i regionen vil bety mye for en vellykket omstilling, og i så måte er en beslutning om Rogfast-utbygging og ny trase for E39 sørover en viktig sak å få på plass.


Kari Nessa Nordtun, ordfører i Stavanger:

Den viktigste oppgaven blir å sikre fortsatt vekst og verdiskaping i Stavanger. Vi må derfor arbeide helhetlig for å gjøre Stavanger til en enda mer attraktiv kommune å bo og jobbe i. Stavanger må videreutvikles som energihovedstad samtidig som vi tilrettelegger for nye næringer og etablering av nye fremtidsrettede bedrifter og arbeidsplasser.

Stavanger har lenge hatt den ekstremt privilegerte rollen som vertskommune for en av verdens sterkeste olje- og gassklynger. Når denne klyngen nå skal utvikles videre til å bli en mer komplett energiklynge med sterkere innslag av fornybar energi og smartteknologi, har vi som vertskap et stort ansvar for å skape en kommune som er attraktiv for kloke hoder. Vi må derfor kunne tilby både barnehageplasser, gode skoler, kulturtilbud, et velutviklet bysentrum og mulighet for rekreasjon i grønne og blå omgivelser.


Glenn Andre Kaada, teatersjef Rogaland Teater:

2019 har vært et utrolig spennende år for oss på Rogaland Teater. Etter flere år med utredninger om hvordan teateret bør rigge seg for fremtiden fikk vi løftet det ut til høring blant politikere, publikum og viktige samarbeidspartnere. Engasjementet har vært rørende.

Vi opplever et helt nytt momentum i dette prosjektet i det vi går inn i 2020.

Vi håper mange avklaringer vil bli tatt som vil definere det største kulturpolitiske løftet i denne regionen på over 100 år. Akropolisvisjonen blir en lokal milepæl både for kulturen, byutviklingen, innbyggerne og næringslivet.

Rogaland er en moderne og initiativrik region med en enorm evne til å mobilisere. Det merker vi på Rogaland teater.


Trine Stangeland, administrerende direktør i Sandnes Sparebank:

Det viktigste for denne regionen er å sørge for at vi er attraktive for selskaper og for mennesker også i fortsettelsen. Vi har trent og er trente på omstilling. Det må vi bruke fremover. Omstillingen i oljesektoren de siste årene har vært formidabel. Nå kommer et grønt skifte, her må vi se mulighetene. Dette skiftet er ikke midlertidig, som siste oljekrise dels var. Det betyr at omstillingen denne gangen må være mer langsiktig og bærekraftig. Vi er en region med mye attraktiv og relevant kompetanse. Vi er gode på samhandling, både mellom bedrifter, myndigheter og mot internasjonale aktører. Vi er også kjent for å handle raskt. Jeg mener vi må være bevisste våre styrker. Utnytte disse styrkene til å justere, tilpasse og endre våre forretningsmodeller, forretningsområder og produkter. Slik at vi sørger for at en attraktiv region, også i et fremtidsperspektiv.


Jan Inge Reilstad, leder for KÅKÅnomics:

Det mest spennende i 2020 blir om den nye Stavanger-plattformen blir et trygt og fritt dansegolv for byens og regionens innbyggere. Det var Tage Erlander som sa at politikernes oppgave er «å bygge dansegolv, slik at enkeltmenneskene kan danse sine liv». I en fragmentert, splittet og polarisert virkelighet er vår evne til å skape vital sammenhengskraft kanskje det viktigste. Kan de nye politikerne formulere den visjonen, det samfunnsprosjektet, som viser oss veien ut av det velsmurte oljeeventyret og kommer ungdommen i møte med skisser til et dansegolv med skikkelig klimaanlegg? Selv leder jeg økonomifestivalen KÅKÅnomics, som er et dansegolv for økonomi, politikk og demokrati. Kalle Moene vant vår nyinnstifta økonomipris, han kvitterte blant annet med å kalle opprør for kollektive forhandlinger der systemet ikke fungerer, og med at kreativ destruksjon er nødvendig for samfunnsutvikling – det er vår evne til å slippe tak i den trygge fortida og vende blikk og tankekraft fremover som er avgjørende, særlig under teknologiske revolusjoner, og som sikrer gode dansegolv for våre barn og barnebarn.

SKILT // BANNER // STAND



TRYKK // PRINT

SKJERMLØSNINGER //



PROFILARTIKLER //



**Med trykk
på opplevelse!**

Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

Haugesund

Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg

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



KAI HANSEN
TRYKKERI



Marianne Chesak, fylkesordfører:

Flere nye og grønne arbeidsplasser i regionen vår er sak nummer én. Kristin Skogen Lund sier at det ikke blir grønn omstilling med rød bunnlinje. Jeg mener at vi får rød bunnlinje uten grønn omstilling. Omstillingen skjer i veldig høyt tempo nå, og det gjelder å gripe de mulighetene vi sitter på akkurat her og nå. Da må vi også sørge for at bedriftene har tilgang på arbeidskraft. Heldigvis blir andelen som fullfører videregående opplæring stadig høyere, særlig i Rogaland. Men her kan vi aldri hvile, spesielt nå som vi ser at psykisk uhelse vokser i omfang. Vi må bli enda bedre til å se den enkelte og hjelpe dem til gode liv.



Klaus Mohn, rektor ved UiS:

Ved inngangen til 2020 saknar eg trykk i arbeidet med omstilling. Etter fire magre år for oljeverksemda let det no til at eit forbigåande oppsving har lagt omstillinga til side. Difor er det viktig å huske at når dette oppsvinget er bak oss, så står ein fortsatt tilbake med utfordringar. Regionen er prega av høge løner og kostnader, ein næringsstruktur med slagside mot olje og gass og eit etterslep i infrastrukturinvesteringar. Vidare er politikken i Stavanger-regionen forstyrra av regional rivalisering og utdanningsnivået er i underkant av andre norske storbyar. Alle desse symptoma reiser utfordringar for omstillinga som ligg føre oss, og difor burde dei få stor merksemd allereie i 2020.



Ståle Kyllingstad, konsernsjef i IKM-gruppen:

Regionen sin viktigste sak fremover, blir å bidra til at vi får en faktabasert diskusjon om energi og energimiks, inkludert olje og gass.

I dag er debatten preget av følelses-baserte standpunkter, og det kan i verste fall føre til svært gale beslutninger. Vi som land har alt å vinne på at debatten blir fornuftig, opplysende og faktabasert. Den ensidige negative vinklingen i enkelte politiske parti sine ungdomsavdelinger er direkte farlig for vår regions største industri, oljeindustrien. Her må hele regionen stille opp.

Verden har utvilsomt sine klimautfordringer, de må vi alle bidra til å løse. Det klarer vi ikke med følelser, men med rette logiske beslutninger, basert på fakta. Teknologi, også fra oljeindustrien, blir svært viktig for de fremtidige løsningene.



Jostein Kalsheim, eiendomsdirektør i Smedvig Eiendom:

Vår største utfordring er å bruke regionens ressurser og kompetanse til å skape nye vekstmuligheter. Det vi i den sammenheng gjerne undervurderer er hvor raskt et omstillingsbehov kan oppstå, hvor omfattende det kan være, og hvor lett det er å glemme hvor krevende og langsiktig et omstillingsarbeid virkelig er. Omstillingen må dessuten gjøres i "gode tider", når de nødvendige muligheter foreligger, når kompetanse og ressurser er tilgjengelige.

Omstilling krever et nært samspill mellom offentlig og privat sektor. Det krever også at offentlig sektor står samlet og opptrer enhetlig. Den brede politiske plattformen som synes å bli meislet ut i Sandnes er i den sammenheng både nødvendig og forbilledlig, men ikke tilstrekkelig før et tilsvarende samarbeid også etableres i både Stavanger og regionen ellers.



Geir Sølve Sleveland, direktør Grand Hotel Egersund:

Det viktigste for Dalaneregionen er samferdsel. Da tenker jeg på ny bru til Eigerøy og E39 med de muligheter det kan gi for regionen. Spesielt ved R2 og næringsområdet på Eigestad. Her er det regulert inn næringsareal både i Eigersund og Bjerkreim. Dette kunne resultert i et bra interkommunalt og privat samarbeid for utvikling av spennende næringsområde. Det kunne ført til bedre samarbeid i regionen ved å utvikle et slikt område sammen. Det vil i tillegg skapt arbeidsplasser, som igjen kan gi innbyggervækst i både Eigersund og Bjerkreim.

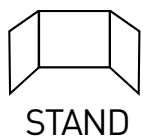
I tillegg er det ekstremt viktig at Eigerøy bru bli fremskyndet til denne NTP-perioden og ikke neste. Her har vi store industribedrifter som er avhengig av forutsigbarhet og trygge veiforhold.



VI HAR FLYTTET!

Stavanger Øst er fortsatt regionens kreative kraftsentrum. Derfor flytter vi kreative hoder, film- og fotostudio kun 100 meter – til nye og tilpassede lokaler i Ryfylkegata 22. Sammen med vår produksjonsavdeling på Ålgård, er vi nå enda bedre rustet til å skape spennende design, utsmykning og visualisering.

Velkommen!



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱
MULTIVISUAL

Ryfylkegata 22, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no



Eirin Sund, LO-leder i Rogaland:

Barnefattigdommen øker og forskjellen mellom de som har og de som har lite blir større. Dette rammer hardt. Det viktigste tiltaket for et godt liv er at folk har et arbeid å gå til med anstendige lønns- og arbeidsforhold.

En må «ramme inn» de som ikke kan stå fullt og helt i arbeid på en verdig og god måte.

Vi ser nå en oppgang i deler av næringslivet. Dette må forvaltes klokt. Vi må utdanne ungdommene våre i de fagene samfunnet etterspør, nå og fremover, og vi må ha læreplasser nok. Samtidig må vi styrke forskning og utvikling og videreutvikle vår stolte industrihistorie. Vår region må være ledende for å få på plass fangst og lagring av Co2, og tørre å ta diskusjonene om hvor og hvordan vi skal nå våre klimamål. Dette kan ikke være en enten/eller diskusjon. Vi trenger også politikere som evner å ta og stå i tøffe beslutninger. De kommer garantert!



Anne Cathrin Østebø, daglig leder i Validé:

Viktigste saken er omstilling. Vi har et utrolig spennende næringsliv med mange muligheter, og har allerede sett kimen til nye spennende initiativ innen finansnæringen (4D Venture, DSD, Lærdal, Validé Invest, Lyse, SR Bank mm). Det å skape muligheter til å utvikle næringslivet i ulike markeder gjennom helhetlig verdikjede fra ide, start-up, industri og investeringsmiljø vil være viktig enten det gjelder helse, energi, akva, IKT eller turisme.



Hans Inge Skadberg, varehussjef IKEA:

Som leder for ressursgruppen på Forus, så er IKDP Forus den klart viktigste saken ved inngangen til et nytt år. Dette er en plan som har store konsekvenser for mange selskaper, og veldig mange arbeidsplasser. Både på kort og lang sikt. Derfor har det også vært mange og kraftige reaksjoner på planen. Mye har blitt bedre underveis i prosessen, men det gjenstår enda mange viktige punkt som bør endres. Når også eierkommunene heller ikke er enige om veien videre, så gir det grunn til bekymring.



Anette Sigmundstad, lufthavndirektør Avinor Sola:

Regionens hovedutfordring er et svakt turistbrand. Hovedtilbakemeldingen fra flyselskaper som er avventende med å etablere seg ved Stavanger lufthavn Sola, er at Stavanger/Rogaland er lite kjent som turistdestinasjon, og er lite kjent internasjonalt. Flyselskapene mener at Bergen og Oslo p.t. står mye sterkere som destinasjon for turister. Dette er en utfordring for hele næringslivet i Rogaland, og betyr at vi må arbeide sammen for å endre oppfattelsen av regionen mer enn "bare" oljehovedstaden. For å få de rutene næringslivet trenger, må vi fylle flyene med innkommende turister. Dette er vår felles utfordring.

Parallelt med dette må en ta innover seg miljøpåvirkningen av økt aktivitet innen all form for transport, og må jobbe med løsninger som reduserer klimaavtrykket. Omlegging fra fossil til utslippsfri transport både i luft, på bakken og til sjøs vil kreve blant annet en omfattende elektrifisering av transportsektoren, som vil gi en stor økning i elektrisk effekt-behov til lading av fly, busser, biler og skip.



Klar – ferdig – gå!

TERJE EIDE • rådgiver og partner i Markedsføringshuset

Har alle lest strategiplanen, vet alle hvor de skal? Har dere nok og riktig drivstoff?

Starten på et nytt år er alltid spennende. I en region preget av optimisme har mange laget offensive planer og budsjetter. Noen skal gå i kjente spor, andre skal samtidig trække opp nye løyper. Det første kvartalet vil gi viktige svar på om målene er innen rekkevidde.

Vår rolle i bedriftene vi samarbeider med er å sørge for at kundens stemme blir hørt og forstått. 20 års erfaring, i tett samarbeid med bedrifter i alle bransjer og størrelser, har lært oss mye om hva som skaper resultater. Vår erfaring støtter forskningen som er tydelig på verdien av å lytte profesjonelt til markedet og skape høy kundetilfredshet.

I en relativt fersk langtidssstudie ledet av Claes Fornell, av mange regnet som verdens fremste faglige ressurs innen kundetilfredshet, dokumenteres det at kundetilfredshet er en svært sterk lønnsomhetsdriver. Over en periode på 15 år presterer en portefølje av bedrifter med fornøyde kunder en samlet vekst på 518 prosent, mot 31 prosent for S&P 500-indeksen. Kundetilfredshetsporteføljen presterer vesentlig bedre enn andre selskaper i 14 av 15 år både i USA og Storbritannia.

Underprioritert

2019-tall fra Norsk Kundebarometer tyder på at Claes Fornell også snakker om Norge. Bransjerresultatene viser at kundetilfredshet er underprioritert i en rekke bransjer. Med snittnivå i bransjene som i beste fall genererer middels fornøyde kunder, er potensialet betydelig innen byggevarer, dagligvarer, eiendomsmegling, elektronikk, bank, kapitalforvaltning, klær, møbler, persontransport, strømleverandører, strømmetjenester og TV-distribusjon.

I et landskap preget av nødvendig omstilling i mange bedrifter og kjøperadferd

i rask endring, er det mer krevende en noen gang å gjøre riktige veivalg.

Anbefalinger

Når vi lytter til forskningen rundt lønnsomhetseffektene av å skape fornøyde kunder, er det noen grep vi tror mer på enn andre. Her er tre anbefalinger som virker uavhengig av strategi:

1. Gå kundeveien

Logikken er enkel. Ta på deg kunden sine sko. Vær brutalt ærlig. Gå kundeveien og sørg for å ha topp kvalitet i alle berøringspunktene mellom kunden og dine løsninger. Dersom du har mange ulike målgrupper, så sørg for at løypa går opp og beskrives av de som kjenner behovene. Ikke la mann 50+ gå opp kundeveien om målgruppen er småbarnsfamilier. Gå gjerne også opp konkurrentenes kundevei. Kanskje det er noe å lære?

2. Ha enkle og tydelige budskap

Ikke sett opp flere høyttalere om dere bare sender støy. For alle som jobber med merkevarebygging og kommunikasjon er det lett å bli usikker nå. Den nye verktøykassen til markedsavdelingen består av «nye» verktøy mange har begrenset erfaring med. Det kan få mange til å tenke at det var lettere før. Sosiale medier med regler som endrer seg hele tiden stiller krav til å være oppdatert som få klarer å holde tritt med. Oppsidene kan være store for de flinke, men resultatet kan fort bli kostnads- og tidskrevende uten å skape effekt.

Vår anbefaling er å jobbe med å utvikle enkle og tydelige budskap som treffer kundenes behov. Vær tålmodige og konsistente. Det hjelper ikke å montere opp flere høyttalere dersom dere bare sender støy og utydelige budskap. Vær heller god i få kanaler enn halvdårlig i mange. Litt

for mange ser ut til å tro at gode ideer kan erstattes av mer lyd i flere kanaler. Invester i en god kommunikasjonsplattform med enkle tydelige budskap.

3. Bruk hodet, ikke magen

Bedrifter og ansatte som tar beslutninger basert på profesjonell kundeinnsikt treffer oftere planken både på drift og innovasjon. Du vil at organisasjonen skal ha god innsikt i hvordan dere oppleves av kundene. Hvor er dere dyktige, hva må forbedres, hvilke forventninger har kundene og hvordan endres disse?

Spørsmålet er aldri OM dere skal jobbe med kundeinnsikt, det handler kun om HVORDAN. Våre anbefalinger til kunde- og markedsinnsikt er enkle:

- La kundene evaluere dere jevnlig. Spør om det som betyr noe for kunden. La det handle både om fortid og fremtid
- Jobb helst med åpne tilbakemeldinger. Det skaper bedre vilkår for riktig oppfølging
- Kartlegg styrken i merkevaren jevnlig. Er dere riktig posisjonert? Hvordan utvikler merkevaren seg?

Kundeinnsikt bygger selskapsverdi

Det er fortsatt bedrifter som baserer sine prioriteringer på antakelser om hvordan de vurderes av kundene. Diskusjonene i ledergruppen baseres på anekdoter eller lyden fra de kundene en snakket med i går. Ikke la slik-gjorde-vi-det-i-går-gjengen vinne.

Vi har opp gjennom årene jobbet med både kjøpere og selgere av bedrifter. Dokumentert kunnskap om kundetilfredshet, lojalitet og merkevarestyrke skaper økt trygghet hos kjøper for hva en kjøper og økt verdi for de som selger. En godt dokumentert historie om kundeopplevelser hører egentlig hjemme på balansen som en viktig eiendel.

«Logikken er enkel. Ta på deg kunden sine sko. Vær brutalt ærlig. Gå kundeveien og sørg for å ha topp kvalitet i alle berøringspunktene mellom kunden og dine løsninger.»

Terje Eide

Fokus på ledelse i en spennende

Næringsforeningen legger opp aktiviteter til en ny vår, og arrangerer en rekke spennende møteplasser med fokus på ledelse, nye muligheter, energi og bærekraft.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE

Våren 2020 byr nok en gang på en fullspekket møtekalender. Det legges ned mye tid på møtene i Næringsforeningens administrasjon. Noen møter kommer via Næringsforeningens ressursgrupper, andre i samarbeid med ulike aktører og enkelte er direkte innspill fra medlemmer. Målsettingen er at møtene skal være aktuelle og matnyttige for de aller fleste medlemmene.

UiS-samarbeid

Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger og Næringsforeningen inngikk



en samarbeidsavtale i fjor som omhandler flere områder, blant annet Styreskolen. Dette er en kompetanseserie med aktuelle tema for ledelse og styret for å kunne lede og ta strategiske beslutninger. Forelesere er ressurser ved HHUIS. I tillegg har vi satsingen Børs og fakultet, en arena for diskusjon av samfunnsspørsmål som er av betydning for næringsliv og akademika.

– Vi har fått et nye spennende møteserier, så vi er klare for 2020, sier Egil C. Svela, samfunns- og næringslivskontakt ved HHUIS.

Lederskolen

Lederskolen går inn i 11. året, og har hittil gitt over 16.000 ledere kompetansebygging og inspirasjon. Hensikten er å tilby en møteplass hvor deltakerne kan få faglig påfyll og utvide nettverket sitt. Programmet



Cecilie Staude



Torger Reve

har tverrfaglig tema innen ledelse, og er et samarbeid med BI. Det er rundt 2-300 deltakere fra ulike bransjer på hver samling, og fire samlinger i halvåret. Vårens fire tema er: Bærekraft som konkurransefortrinn med Cecilie Staude, Gunstig Intelligens med Trond Kjørstad, Endringsledelse med Helene Loe Colman og Hvordan skape nytt næringsliv og nye arbeidsplasser: Om kompetanse, klynger og innovative økosystemer med Torger Reve.

Klassikeren for bank og finans

Aksjeåret er den viktigste møteplassen for alle som er opptatt av investeringer i vår region. Den 7. januar møtes finans- og forvaltningsbransjen i storstua Atlantic Hall. Foredragsholderne er porteføljeforvalter Alexander Stensrud i SKAGEN fondene og sjefsstrateg Peter Hermanrud i Sparebank 1 Markets. Investor Harald Espedal leder dialogen mellom foredragsholderne.

Utsikter2020

For 15. gang inviterer DNB og Næringsforeningen til Utsikter. Halvdagskonferansen blir 23. januar på Clarion Hotel AIR, Sola. Senioranalytiker Eirik Larsen slipper årets økonomiske rapport på Utsikter. I tillegg kommer flere spennende foredragsholdere. Sjekk programmet, og velkommen!



Eirik Larsen



Birgit Liødden

– Det er 15. gang vi arrangerer Utsikter. Selve ankeret i arrangementet er den halvårslige rapporten Økonomiske Utsikter. Denne rapporten mener vi gir et godt bakteppe som beslutningsgrunnlag for CEOer og CFOer i forhold til utarbeidelse av egne strategier i sine selskaper. Faktorer som BNP vekst, oljepris, valutakurser og renter er noe som berører alle virksomheter og som det er viktig å ha et bevisst forhold til. Mange av deltakerne på Utsikter har også lederansvar og derfor prøver vi å komme med relevant påfyll i forhold til lederskap.

Som Norges største bank følger vi et samfunnsansvar med å bidra med både egne ressurser, samt andre relevante foredragsholdere som kan være med på å belyse de utfordringer og muligheter som finnes i næringslivet, sier Terje Fanebust, regionbanksjef DNB.

FOLK – kultur og ledelse

Anne Lindmo inntar igjen Sandnes når FOLK står på programmet 20. mars. Det er tredje året Lindmo er konferansier på lederkonferansen FOLK. Tema i 2020 er kulturbygging og endringsledelse. Det handler om hvordan vi får det beste ut av folk.

Hovedforedragsholder blir Petter Stordalen. Hotellkongen sier selv at han

møtevær



Trine Stangeland



Morten William Knudsen.

er best på kulturbygging, og vil dele sine erfaringer på FOLK.

Morten William Knudsen ved Handelshøyskolen BI er en ettertraktet foredragsholder, og kommer også på FOLK. Konferansen er et samarbeid mellom Sandnes Sparebank og Næringsforeningen.

– Sandnes Sparebank ønsker å være en litt annerledes bank. Dette er et bidrag til det lokale næringsliv i form av en konferanse som handler om folk, ledelse og kultur. Vi ønsker med dette også å sette Sandnes som by tydeligere på kartet, sier adm. direktør Trine Stangeland i Sandnes Sparebank.



Petter Stordalen.

Bli en trygg selger

Det blir to-dagers DISA-kurs 15. og 16. januar. Her dreier det seg om et salgsverktøy for dypdykk. Kurset er utviklet i samarbeid med Evan Jones, og med bedrifter som bruker verktøyet i hverdagen. Kursdeltakerne får også selv tilbud om å gjennomføre en DISA-analyse.

50/50

Næringsforeningens ressursgruppe 50/50 ønsker deg velkommen til kick off 16. januar på Kvistn. Her presenteres verktøy for å styrke likestilling og konkurransekraft i næringslivet. Samlingene i likestillings- programmet er 18. februar, 31. mars og 21. april.



Ingrid Sølvberg

Økonomisk kriminalitet

I samarbeid med politiet inviteres næringslivet 17. januar til et informasjonsmøte om forebygging av økonomisk kriminalitet. Politiet gir oss tips og råd rundt trusselbildet og forebygging av risiko for å bli utsatt for dette i egen bedrift.

Energi

Energiåret 2020 er møteplassen for alle sentrale aktører i energisektoren. Her tas pulsen på bransjen, og mulighetene fremover identifiseres. Blant foredragsholdere er ny toppsjef for Oljedirektoratet, Ingrid Sølvberg, EYs Espen Norheim og Tor Arnesen i energiklyngen Norwegian Energy Solutions. Meld deg på Energiåret 6. februar.

Ung, engasjert og interessert i styrearbeid?

Da er Styrekandidatene noe for deg! Styrekandidatene er en unik mulighet til å få innsikt og erfaring i styrearbeid. I løpet av et år hospiterer kandidatene i et lokalt styre. Hensikten med programmet er å introdusere yngre, dyktige personer til styrearbeid. Møt på kick off 6. februar for å høre mer.

Seminar om balanserte anskaffelser gjennom dialog

Næringsforeningen, i samarbeid med

NOEN AV HØYDEPUNKTENE FRA MØTEVÅREN 2020

- 7.1 Aksjeåret 2020
- 15.1 DISA-salgskurs
- 17.1 Slik beskytter du deg mot økonomisk kriminalitet
- 23.1 Utsikter2020
- 24.1 Lederskolen: Bærekraft som konkurransefortrinn
- 28.1 Treffpunkt Sola med Ståle Kyllingstad og Tom Henning Slethei
- 29.1 EK 20 – Egersundkonferansen
- 30.1 Byggebørsen 2020
- 4.2 Styreskolen med HHUIS
- 6.2 Energiåret 2020
- 12.2 Bedre dialog, bedre anskaffelser
- 14.2 Digital markedsføring: Aktiv hverdagsstrategi
- 14.2 Lederskolen: Gunstig Intelligens med Trond Kjærstad
- 12.3 Treffpunkt Stavanger
- 13.3 Digital markedsføring: Bygg din egen merkevare
- 27.3 Lederskolen: Endringsledelse med Helen Loe Colman
- 23.3 Generalforsamling
- 1.4 Børs og fakultet med HHUIS
- 2.4 Lean-dagen 2020
- 24.4 Digital markedsføring: Operasjonell markedsfører
- 24.4 Lederskolen: Strategi med Torger Reve
- 28.4 Styreskolen med HHUIS

Se næringsforeningen.no for oppdatering.

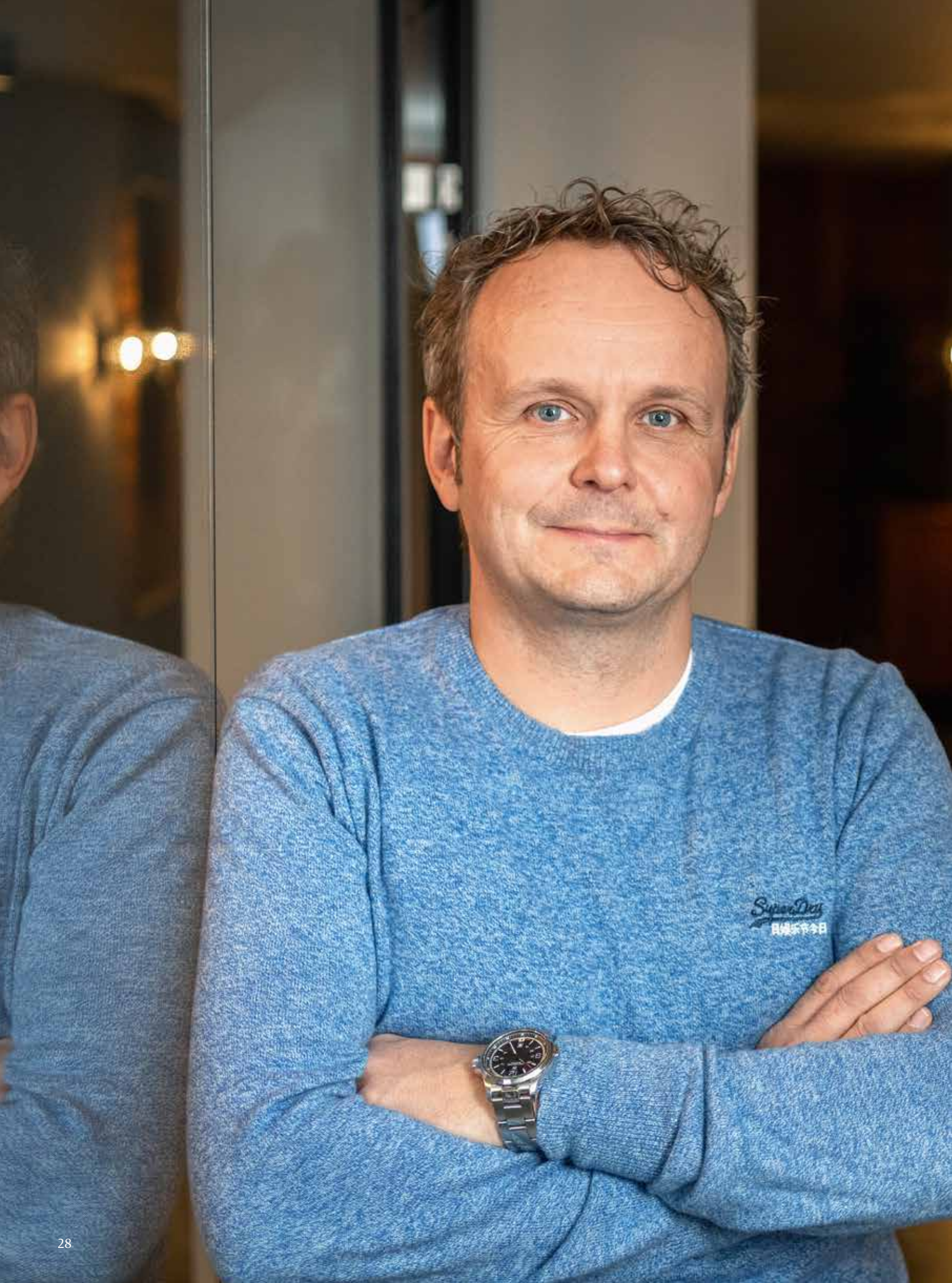
Direktoratet for forvaltning og ikt (Difi) arrangerer 12.–13. februar et intensivt seminar om hvordan forbedre dialogen mellom oppdragsgivere og entreprenører ved offentlige anskaffelser. Dette blir et matnyttig, intensivt seminar med en kombinasjon av innlegg og praktisk dialogtrening. Vi tar for oss tema som kontrakter, kravspesifikasjoner, tildelingskriterier, miljø, innovasjon og seriositetsbestemmelser. Vi legger opp til bred deltakelse fra både offentlige aktører, og private entreprenører.

Lean-dagen

Lean-dagen samler flere hundre deltakere fra offentlige og private virksomheter som er opptatt av kontinuerlig forbedring og Lean. Årets hovedtema er «Embracing Change», og vi får besøk av av topp foredragsholdere. Sett av 2. april til Lean-dagen!

Andre møter

Næringsforeningen arrangerer Treffpunkt rundt om i regionen med aktuelle tema og en rekke andre møter. Sjekk ut møteplanen på nett. Alle møter er åpne for alle, men medlemmer får rabatt og betaler vanligvis en tredjedel av deltakerpris. Se oversikt over alle møter på www.naringsforeningen.no Velkommen!



Ola fra Tau

Ola Soppeland var 18 år da han kjøpte sitt første hus med oppspart egenkapital fra flaskepant og salg av mopeddeler. Det kan bli penger av alt, men pengene i seg selv er eiendomsutvikleren på Tau ikke så veldig opptatt av.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES

Ola Soppeland har vært selger fra han var liten. I dag er han kommunens største eiendomsutvikler.

OLA SOPPELAND

- » Alder: 42 år
- » Sivil status: Gift, fem barn
- » Bosted: Tau
- » Aktuell: Eiendomsutvikler

Når Ryfast endelig er tatt i bruk, er man vel forberedt på andre siden av kjølen. Mye takket være Soppeland. Hvor mange næringsbygg, eneboliger og leiligheter Soppeland står eller har stått bak, har han knapt tall på selv. Men det bygges og etableres. Et par steinkast fra det gamle ferjeleiet – i selve knutepunktet mellom nord og sør – er det full aktivitet, og det kommer det fortsatt til å være i en god stund fremover. I mars åpner et nytt senter med flere butikker og restauranter, og oppover i skråningen ferdigstilles stadig nye hus. Det aller meste står Soppeland bak.

– Med Ryfast får vi en helt annen hverdag. Jeg er i Stavanger på møter to-tre ganger i uken, og har måttet bruke en halv dag på et times langt møte. Ryfast gir også kommunen andre muligheter med tanke på bosetting, næringsliv og reiseliv. Jeg tror Ryfast får stor betydning, både for Strand og Ryfylke. Samtidig er det veldig kjekt å kunne bidra til å bygge så mye nytt på Tau. Jeg opplever at folk setter pris på det,

en by vil vi ha veldig mye å tilby. Men vi hadde nok ikke satset såpass mye med å bygge 8000 kvadratmeter med butikker i sentrum av Tau om det ikke hadde vært for Ryfast. Vi tenker også på reiseliv og alle dem som har hytter i Ryfylke. Vi tror flere vil reise både til Sauda og Suldal denne veien fra Stavanger og Sandnes i stedet for å ta veien via over Boknafjorden fremover, sier Soppeland.

Reiseliv

Også trafikken til Preikestolen og satsing på reiseliv er noe Soppeland er opptatt av, selv om Tau ligger på «feil» side av tunnelinngangen. Bare i Strand er det registrert 250 Airbnb-overnattingsplasser, og Soppeland mener det er et udekket behov for overnatting. Selv er han en av flere som står bak overtakelsen og kjøpet av Preikestolhytta.

– Det finnes også et potensiale i Stålverkets historie som det er viktig å ta tak i og spinne videre på, og det ligger mange muligheter for kommunen i Preikestolen. Vi har alle typer kunder som drar til Preikestolen. Men på mange måter sitter vi med en stor butikk, uten varer i hyllene. Det må vi gjøre med. Mye er på gang, men potensialet er stort med 300 000 besøkende i løpet av noen sommer måneder.

Fembarnsfar

Ola Soppeland er 42 år og har fem barn i alderen seks til tretten år. Alle er gutter.

Ektefellen er lærer på Tau, og selv har han lenge vært aktiv trener og hjelpetrener i fotball for Midtbygdens IL. Som barnflest, har også Soppelands gutter ulike fritidsinteresser. Det gjør at han selv kan dyrke interessen både for fotball, fiske og mekking på motorkjøretøy på fritiden.

– Det er noe jeg setter pris på og er opptatt av. Det å dyrke fritidsinteresser sammen med barna, er en verdi i seg selv.

Bortsett fra to år i byen, har han alltid bodd på Tau. Soppeland er glad i Ryfylke, og lynnet.

– Ryfylkingen liker egentlig ikke å stikke seg frem, og jeg kjenner også på det. Jeg blir nok mer dratt frem, i og med at jeg er involvert i såpass mye. Jeg er nok også litt tilbaketrukket, men jeg er samtidig også utadvendt og engasjert. Jeg liker å snakke med folk og jeg liker å vise frem hva vi får til og hva som skjer her inne. Det tror jeg er viktig.

Penger som verktøy

Interessen for kjøretøy ble på mange måter også inngangsporten til det han i dag driver med. Allerede som tenåring drev han med salg av mopeder og mopeddeler fra garasjen. Han var for ung til å registrere sitt eget firma, men drev i andres navn. Før den tid hadde han også spart betydelige beløp gjennom flaskepanting i stor stil.

– Drivkraften har i grunnen aldri vært å tjene penger, men jeg ble tidlig interessert i salg i seg selv. Etterhvert handlet det om

«Ryfast gir også kommunen andre muligheter med tanke på bosetting, næringsliv og reiseliv.»

Ola Soppeland

og kommunen er også positiv og flink til å tilrettelegge både for voksne og barn, sier Soppeland, som eier 75 prosent av selskapet Agera Eiendom. Broren eier de resterende 25 prosentene.

Forberedt

Selv har Soppeland vært forberedt på et liv med fastlandsforbindelse i mange år allerede. I tilknytning til det nye senteret ligger også den nye grunnskolen, den videregående skolen, arbeidsplasser, servicefunksjoner, alderssenter, idrettshall og idrettsplass og alt annet som er attraktivt både for innbyggere, tilreisende, nye bedrifter og turister i Ryfylke.

– Til å være en utkant i tilknytning til



– Jeg liker å snakke med folk og jeg liker å vise frem hva vi får til og hva som skjer her inne, sier Ola Soppeland.

å kunne ha kapital til å investere i og skape noe nytt. Penger har alltid vært et verktøy til å gjøre nye ting.

Allerede som 18-åring kjøpte han sin egen bolig til 1,2 millioner kroner, som han selv leide ut. I samme tidsrom kjøpte han også sin første næringsseiendom. Egenkapitalen hadde han spart opp selv gjennom flaskepant og salg av kjøretøy – et salg som etter hvert også omfattet biler.

Bruktbilselgeren

Kjøp av bruktbiler fra Bilkilden og videresalg av dem, førte også til at han som 18-åring ble ansatt som bilselger i samme bedrift. Her jobbet han sammenhengende i åtte år.

– Jeg har nok solgt 4000 biler gjennom årenes løp, men den jobben satte meg også i forbindelse med utrolig mange mennesker. Jeg fikk et stort nettverk som jeg har hatt nytte av senere i livet.

Han rakk å fullføre videregående utdanning på Uldal, og tok et år på BI før han han begynte å jobbe på heltid. Selgeren i ham lokket langt mer enn en lang utdanning.

– Jeg husker er at jeg tok meg fri fra BI, fikk med meg et par i klassen og dro til Ottedal for å kjøpe en bruktbil. Vi kjøpte

«Skapergleden betyr mye for meg, også det å tørre og tilfredsstillelsen av å se en mulighet kanskje ikke andre ser. Den er større enn gevinsten.»

Ola Soppeland

den for 8 000 kroner, byttet dekk og la den ut for 17 000 i Rogalands Avis. Den ble solgt dagen etterpå, og gevinsten utgjorde en halv sommerjobb på hver av oss.

De siste ti årene har Soppeland stort sett brukt på eiendom. Han har kjøpt og revet, restaurert og bygget nytt. Eneboliger, rekkehus, leilighetskompleks og kontor- og næringsbygg.

Bevisst

– Jeg er veldig bevisst på hva jeg bruker tid på, og noe av tiden benytter jeg til å lete etter nye prosjekter. Jeg sitter aldri med Excel-ark, jeg har noen regnestykker på telefonen. Det er også viktig for meg at ting ser ordentlig ut. Jeg vil ikke ha noe som jeg

to år senere kjører forbi og skjems over. Da går jeg heller på et kompromiss i forhold til egen gevinst. Det tror jeg også er viktig for å kunne holde på med dette over tid. Skapergleden betyr mye for meg, også det å tørre og tilfredsstillelsen av å se en mulighet kanskje ikke andre ser. Den er større enn gevinsten.

– Jobber du mye?

– Jeg går på jobb klokken seks og hjem klokken fire, og jobber minst mulig på kvelden. Men jeg tenker mye, og det gjør jeg best når jeg er ute og fisker på sjøen. Man må kunne koble av, og jeg har lært meg at av og til er det viktig også å kunne gå fra bordet, ta en liten pause og gjøre andre ting.

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**

Norsk Kaffe

Kaffe- og espressoblandingene til Norsk Kaffe er satt sammen av egne, unike blandinger med kaffebønner av beste kvalitet. Dette gjøres i samarbeid med Black Cat Kaffe og Tehus, et av de eldste og mest kunnskapsrike kaffebrenneriene i Norge.

I et lite lokale på Auglend startet Eivind Lie Norsk Kaffe sitt eventyr i 2016. Etter tre års drift har selskapet opparbeidet en anseelig posisjon i markedet for kontorløsninger med kaffemaskiner og vannautomater, akkompagnert av egne kaffe- og espressotyper. Siden starten har det også blitt jobbet med å bygge opp en nettbutikk for privatmarkedet, i dag en solid forankret nettbutikk med stadig voksende aktivitet og utvalg. Norsk Kaffe har store ambisjoner for fremtiden, men Stavangerregionen - med sin storslagne natur og enorme verdiskaping - vil alltid være «hjemme» for Norsk Kaffe.

Norsk Kaffe har fokus på merkevarebygging og effektive prosesser, og jobber aktivt med bruk av moderne digitale verktøy både internt og utad. Det betyr telemetri som gir mulighet til å avdekke og rette feil før kunden oppdager de, effektive plattformer for kommunikasjon og prosjektstyring, aktiv bruk av nett og sosiale medier for å kommunisere med nåværende og fremtidige kunder. Med kort responstid og høy kompetanse leverer de det de mener er de beste løsningene og den beste oppfølgingen. Det kaller de LYKKE I HVER KOPP.





Bruker kjernekompetansen på nye markeder

Felleskjøpet Rogaland Agder (FKRA) har i 120 år vært til for landbruket, men med nye trender og krav har selskapet også tatt steget inn på markeder som hunde- og kattefôr og næringsmiddelindustrien med plantebaserte proteiner til bruk i kjøtterstatning.

TEKST: LARS IDAR WAAGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Felleskjøpet er for mange mest kjent for salg av kraftfôr, landbruksutstyr og redskaper, men også innen privatmarkedet gjør selskapet det godt. I fjor solgte de 1800 tilhengere, 2700 plenklippere og hele 23.000 par med sko. FK Butikken på Kvaleberg i Hillevåg omsatte alene for rundt 70 millioner kroner.

Fra Kvaleberg produseres det 400.000 tonn med kraftfôr årlig, noe som tilsvarer 400 millioner kiloposer med mat til husdyr. Fabrikken er den største i Norge og er stor selv i europeisk målestokk. Inne på anlegget i Hillevåg finnes også en fabrikk. Datterselskapet AM Nutrition driver med erte fraksjonering, det vil si dele gule erte opp i ulike bestanddeler.

– Hele prosessen er grønn og uten bruk av vann eller kjemikalier. Ulik egenvekt og luftstrømmer gjør jobben i anlegget, forklarer direktør for forretningsutvikling, Roar Feedt.

Kjøtterstatninger

De ulike fraksjonene blir i all hovedsak eksportert. Store deler av proteinene går til hunde- og kattefôr i USA og Europa, og en økende andel til næringsmidler. Ertestivelse er en utmerket innsatsfaktor i glutenfri pasta. Felleskjøpet samarbeider også med danske Nisco APS, der proteinpulveret fra ertene gjennomgår en varmebehandling og kommer ut som biter. I denne prosessen

FELLESKJØPET ROGALAND AGDER SA

- » Etablert: 1899
- » Forretningsområde: Leverandør landbruket
- » Daglig leder: Per Harald Vabø
- » Antall ansatte: 492
- » Omsetning: 3,26 MRD NOK
- » Internett: fkra.no

får bitene en trevlestruktur som gir tyggemotstand som kylling eller rødt kjøtt ville gitt.

– Disse produktene selger vi til næringsmiddelindustrien som bruker vegetabilsk protein til å lage kjøtterstatninger. Etterspørselen etter denne type produkter er sterkt økende og en del av en megatrend i verden der folk vil ha bærekraftige produkter, sier Feedt.

Erter har den egenskapen at de fikserer nitrogen fra luften og nærmest gjødsler seg selv. Dermed er denne type matproduksjon svært grønn.

– Med unntak av transporten er mesteparten av produksjonen svært grønn gjennom hele forsyningstjenesten, sier han.

Selskapet ser på dette forretnings-





området som veldig spennende, mye grunnet den enorme økningen i etterspørselen som vil gi enorme vekstmuligheter fremover.

– Dersom vi ikke får det til, så er det nesten vår egen feil, ikke markedet, mener Feedt.

Hunde- og kattefôr

I 2006 gikk Felleskjøpet ut av fiskefôrindustrien. Dermed sto de med deler av en fabrikk på Kvaleberg som hadde kapasitet. Produksjonsteknikkene for fiskefôr og fôr til kjæledyr som hund og katt, såkalt pet food, er nokså like. Dermed kunne de utnytte den ledige kapasiteten i en ny næring. Det norske markedet for hunde- og kattefôr er viktig, men lite. I sin søken etter et større marked kjøpte Felleskjøpet seg inn i det engelske gründersekskapet Fish4Dogs. Deres forretningsidé var å produsere fôr basert på marine råvarer, eller biprodukter fra filetproduksjon til mennesker.

– Her handler det om sirkulær økonomi og å utnytte biprodukter til noe fornuftig. For oss er det noe av det bærekraft handler om, sier Feedt.

Oppstarten i England tok lenger tid enn forventet. Felleskjøpet skulle stå for produksjonen i Norge, mens Fish4Dogs

«Her handler det om sirkulær økonomi og å utnytte biprodukter til noe fornuftig. For oss er det noe av det bærekraft handler om.»

Roar Feedt

skulle stå for markedsføring og salg fra England. Gründerne manglet kapital til å ta steget helt ut, og dermed kjøpte Felleskjøpet opp hele bedriften. I dag produseres fôret på Kvaleberg i Hillevåg, før det går til England for videre salg ut i verden. Kina er et av verdens største markeder for pet food og vil i løpet av 2024 eller 2025 avløse USA som verdens aller største marked. I 2010 inngikk derfor selskapet et samarbeid med en kinesisk partner. Nå bygges det derfor en tilsvarende fabrikk i Kina.

– Planen er at vi skal produsere de mest vanlige produktene for det kinesiske og asiatiske markedet der, og de eksotiske produktene her i Hillevåg, sier Feedt.

Fortsatt vekst?

Norske produkter har et veldig godt rennøme i Kina og dette vil selskapet utnytte når de skal vokse i det kinesiske markedet. Men først må fabrikken i Stavanger bli godkjent av kinesiske myndigheter, slik at produktene kan selges i dette markedet.

– Tidligere har det vært tidkrevende og vanskelig å få fabrikker godkjent, men nå er ting på gang og vi har en dialog med både norske og kinesiske myndigheter, sier han.

Selv om Felleskjøpet vokser innen nye og spennende markeder, er det bøndene som eier selskapet og som vil definere veien videre. Global vekst handler også om



Felleskjøpet har holdt til på Kvaleberg siden 1922, og produserer både kraftfôr og fôr til hund og katt. Kraftfôrfabrikken ble modernisert i 2018.

spørsmålet hvor lenge det er mulig å drive dette fra Hillevåg.

– Vi kan heller ikke bruke ubegrenset av våre utviklingsmidler i utlandet, men begge disse to satsingene har sitt utgangspunkt fra årtusenskiftet. Da ville eierne at vi skulle bruke både kompetanse og kapital på relaterte næringer. Markedene som råvarer, ingredienser og pet food begynner nå å betale seg, sier den administrerende direktøren.

Og utdyper:

– Så ligger det tett opp til kjernevirksomheten rent kompeansemessig.

Landbruket

For kjernevirksomheten er fortsatt landbruksrelatert. De seks forretningsområdene er innen kraftfôr, plantekultur, butikkdrift, traktor og redskap, innendørsmekanisering og verksted. Butikkene er primært for landbruket, men det store privatmarkedet er viktig for omsetningen.

– Målet vårt er at vi skal være en faghandel. I dagens samfunn er det mye bruk og kast, som er lite bærekraftig, mens vi vil tilby solide produkter som både holder lenge og som kan repareres, sier Vabø.

Siden 2015 har de sammen med Ivar, Lyse og Rogaland fylkeskommune også drevet med utvikling av gårdsbaserte biogassanlegg, der man kun bruker husdyrgjødsel, og ingen andre ingredienser, til å lage gass.

– Nok et eksempel på sirkulær økonomi, der ressursene forblir i økonomien lengst mulig, sier administrerende direktør Per Harald Vabø.

I Hillevåg har selskapet kjøpt opp flere eiendommer. Selv om eiendomsutvikling ikke er en del av kjernevirksomheten kan det være strategisk viktig for fremtiden. Vabø er spesielt opptatt av å få til gode transformasjonssoner mellom boliger og industri. Kommer boligene for tett på, kan det by på problemer.

– Vi lukter litt og vi lager lyd, sånn er det og sånn vil det være. Derfor er vi opptatt av at boliger ikke må komme helt inn på industriområdet. Vi ønsker lettindustri og kontorer i disse transformasjonssonene, påpeker han.

Hillevåg stasjon?

For Felleskjøpet har lange tradisjoner på Kvaleberg. I snart 100 år har de holdt til her, med boliger kun på lenger avstand.

Nå krymper avstanden og direktøren innrømmer at kjøpet av eiendommene i Flintegata var for å forhindre at det kommer boliger for tett på. Likevel vil de utvikle området i samarbeid med kommunen, til det beste for området.

– For oss er det selvsagt forretningsmessige hensyn, men vi er opptatt av at når vi krever tilrettelegging av både infrastruktur og næringsareal rundt oss i Hillevåg, så gir det oss særansvar tilbake.

Eiendommene i Flintegata ligger på en kant med jernbanelinjen rett under. Internt hos Felleskjøpet har man begynt tankearbeidet rundt eiendommen. En mulig løsning kan være å sprengne seg ned til jernbanen og reetablere Hillevåg stasjon på Kvaleberg. Med dobbeltspor på jernbanen og bussvei på Hillevågsveien vil det dermed være et særdeles godt kollektivtilbud til den nye næringsparken på 100.000 kvadratmeter med 5.000 arbeidsplasser som FKRA har planlagt i området.

– Og hva om vi bygger en idrettshall, skatehall og kontorer i samme kompleks som stasjonen? Da blir området enda mer attraktivt, og vi gir virkelig tilbake til nærmiljøet, sier Feedt.



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

Engasjement med hjerte i

I 1983 startet Bjørn Røstad og Per Sivertsen med to lastebiler som kjørte for blant annet Aker Norsco i Risavika. Snart 40 år etter er SR Transport blitt SR Group og er veletablert i samme området som et logistikkonsern med 275 ansatte og en årlig omsetning på opp mot 750 millioner kroner.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Fra en av hyllene på kontoret finner Røstad frem en notatbok. Den litt slitte boken med blått cover rundt A4-størrelse er fylt med håndskrevne notater og regnestykker fra de første driftsårene, som viser hva som ble fraktet hvor og til hvilken pris.

– Vi hadde en konkurranse om hvem som kjørte inn mest per dag, sier Røstad og smiler.

Bærekraft

I dag er han CEO i SR Group. Et relativt stort nasjonalt logistikkonsern med hovedkontor i Risavika. Totalt er 140 vogntog ute på veiene for konsernet. 90 av dem er egne, 50 er innleid på fast basis. De fleste kundene er leverandører til operatørselskapene innen olje og gass. Samtidig er de også inne 3PL-markedet (lagerdrift), transport av fisk og generell parti- og stykkgoods.

– I vår bransje handler det om å alltid ha full last. Kjører man med tom bil, taper man penger. Dessuten er det ikke særlig bærekraftig og miljøvennlig, forklarer han.

– Videre er vi blitt en stor aktør på internasjonalt frakt, med både fly, sjø og tog i tillegg til bil. Vi har organisert frakt til og fra mer enn 100 land bare i år! De store destinasjonene er Storbritannia, Brasil, Kina

og USA, men også Marshalløyene, Ghana og Mauritania har sett frakt styrt av SR Group sier Røstad stolt.

Transportbransjen har ofte blitt kritisert for manglende miljøengasjement, noe Røstad ikke kjenner seg helt igjen i. Han mener bevisstheten i bransjen er økende, og at miljøutfordringene tas på alvor.

– Nesten alle våre biler har EURO 6, altså er utslippene på et minimum. Vi har også KPIer på tomgangskjøring og forbruk av drivstoff. For oss handler det ikke bare om å spare penger, men også å spare miljøet, sier han.

Tøffe år

Bjørn Røstad har vært med på både oppturer og nedture. Vanligvis går industrien i sykluser, og oen ganger rammer disse ekstra hardt. Selskapet unngikk finanskrisen, men oljenedturen fra 2014 rammet dem knallhardt. Over 30 prosent av de ansatte måtte gå. En tøff tid som satte preg på både direktøren og de ansatte.

– Kanskje var vi litt for naive i forkant. Vi ville vokse raskt og gjorde flere oppkjøp for å nå vekstmålene. Det har vi lært av i dag. 2017 ble det aller tøffeste året, sier direktøren.

For 2015 ga et lite overskudd, 2016



En gammel kjørebok fra de første årene viser håndskrevne notater og regnestykker der sjåførene konkurrerte om hvem som kjørte inn mest penger per dag.

Risavika

Bjørn Røstad begynte med to lastebiler. I dag har de nærmere 140 og SR Group er et stort konsern med 750 millioner i omsetning. Alt styrt fra Tananger.

«Vi har ikke mulighet til å kjempe om arbeidskraften på samme måte som oljeselskapene kan. Vi merker allerede at det er vanskelig å få tak i gode sjåførere, logistikkoperatører og meglere.»

Bjørn Røstad

endte omtrent i null, mens 2017 endte med nesten femten millioner i driftsunderskudd. Selskapet måtte utsette avdragsbetalinger på biler og 80 ansatte måtte slutte. De gjenværende ansatte gikk med på ni prosent i lønnsreduksjon i ett år for å berge arbeidsplassene.

– I den tøffe periode møtte vi først og fremst en fantastisk dugnadsånd fra de ansatte og stor forståelse fra alle, også de som måtte gå. Vi jobbet samtidig hardt for å ta vare på dem, og noen klarte vi å skaffe nye jobber, men det var veldig tøft, innrømmer Røstad.

I forbindelse med lønnsoppgjøret inneværende år kunne selskapet gi en del av dette tilbake i form av en bonus til alle ansatte.

Hjemme i Tananger

2019 er derimot helt motsatt. Minimalt med arbeidsledighet og både lønninger og kostnader stiger. SR Group opplever en omsetningsvekst fra 480 millioner til 550 millioner kroner i 2019. Likevel er ikke Røstad overbegeistret for utviklingen, for kostnadskontroll er viktig i bransjen.

– Vi hadde bedre betalt for å kjøre til Kristiansund i 1985 enn det vi har i 2019, sier han.

På den tiden kunne man kjøre en full bil til Kristiansund, returnere uten last og fortsatt tjene penger. I dag er det umulig og bilene må være lastet til enhver tid. Konkurransen fra utenlandske selskaper gjør markedet enda tøffere, selv om det er sikkerheten som bekymrer sjefen mest.

– Sjåførere sier til meg at de er nervøse for å møte de mange utenlandske vogntogene på norske veier. Det er forskjell på å kjøre tyske autobahn til smale og svingete veier på Vestlandet. Men jeg vil

gi honnør til vegvesenet som har tatt tak i denne problematikken ved å intensivere kontrollene og på den måten luke ut de mest useriøse. Det er et stykke igjen, men positive ting er på gang, sier han.

Tananger har alltid vært hjemmet til SR Group. I dag ligger hovedkontoret rundt der den gamle pipa på Shell-raffineriet sto. Her har de hovedkontor og terminal, og i tillegg har de lokaler på åtte andre lokasjoner i Norge. Totalt disponerer de 80 000 kvadratmeter til terminaler, lager og kontorer. Å flytte fra Tananger er ikke aktuelt.

– Vi har vært i Risavika i en mannsalder. Dette er hjemmet vårt og Risavika er blitt et velfungerende næringsområde med et mangfold av kompetanse og bedrifter med flere tusen ansatte. Mange var bekymret da raffineriet ble lagt ned, men det hadde langt fra så mange arbeidsplasser, forklarer han.

Risavikaprisen

Han berømmer også Sola kommune for å ha satset på området som nå fremstår som et viktig næringsområde i regionen. Selv ble Røstad og SR Group hedret med Risavikaprisen 2019 for sitt arbeid med å sette Risavika og Tananger på kartet og sitt engasjement for lokalområdet. På listen over tidligere vinnere finner man selskaper som Conoco Phillips, Fjord Line, Nor Sea Group og Norske Shell.

– Ufattelig stolt! Å få en pris som er blitt vunnet av så store og viktige selskaper setter oss på kartet, sier Røstad.

Etterpå haglet det inn med gratulasjoner og flere påpekte hvor engasjert Røstad og selskapet var for hele Risavika.

– Jeg er jo engasjert, jeg er jo det. Jeg tror at god dialog og samarbeid er en viktig suksessfaktor for området. Jeg sitter i Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika og den har utvilsomt vært sentral i arbeidet. Jeg sitter også i flere utvalg innen samferdsel og styret i Logistikkforeningen.

Lokalt engasjement

For samfunnsansvar er noe som ligger Røstads hjerte nært. Gjennom mange år har selskapet ansatt folk som vanligvis ikke har hatt like lett for å få jobb. Vanskeligstilte, uføre, folk fra feil miljøer eller som ikke klarte å fullføre utdanningen. Til og med statsminister Erna Solberg var på besøk for

å se hvordan SR Group jobbet med denne gruppen ansatte.

– Derfor gjør det meg så stolt å se når enkelte etter noen år i bedriften klarer å ta fagbrev, forklarer han.

Hvert år tar de også inn fem til seks sjåførlæringer fordelt over hele Norge. Disse finner de allerede første året på yrkesskolen, det gjelder å være tidlig ute. I tillegg tar de inn læringer i andre logistikkfag.

– Er vel nesten en forretningshemmelighet jeg forteller nå, men det er viktig å være tidlig ute og skaffe seg de beste, sier Røstad.

Men allerede første året kunne det vært slutt. En av de største kundene gikk konkurs og de to eierne tapte 150.000 kroner, som var mye penger på denne tiden. SR Transport overlevde, og resten har vært et eventyr.

– Banken så heldigvis ingen hensikt i å avslutte sitt engasjement når vi ikke hadde all verden av private verdier. Disse var to privatbiler til en verdi av 20 000 kroner. Banken hadde mer å hente dersom vi fikk fortsette, og vi hadde jo god omsetning.

Ny bonanza

Det bringer Røstad tilbake til kostnadskontroll. I vinter ble han intervjuet av SR-Bank i forbindelse med konjunkturbarometeret. I konkurranse med olje- og gassnæringen vil de ikke ha sjans til å holde på de beste folkene og Røstad fryktet en ny lønnsbonanza. Nå mener han at han fikk helt rett.

– Vi har ikke mulighet til å kjempe om arbeidskraften på samme måte som oljeselskapene kan. Vi merker allerede at det er vanskelig å få tak i gode sjåførere, logistikkoperatører og meglere, sier Røstad.

Han tror likevel ikke det bare er lønn som spiller inn for mange ansatte, derfor satser de også på andre trivselsfaktorer i selskapet. Et godt miljø, flat organisasjon og stort fokus på kjerneverdiene hjelper, ærlig og stolt, sammen med gode betingelser gjør at ansatte trives og er lojale.

– Så skal de ta folk fra meg så må de opp i lønn, for trivselen er stor her hos oss, mener direktøren.

– Savner du å kjøre selv?

– Jeg hadde vel savnet det til jeg passerte Kristiansand. Da er jeg lei og vil hjem, sier han og humrer godt.

SR GROUP AS

- » Etablert: 1983
- » Forretningsområde: Logistikk
- » Daglig leder: Bjørn Røstad
- » Antall ansatte: 130
- » Omsetning: 480 MNOK (2018)
- » Internett: sr-group.no



Vårt kommende «wicked problem»

AV CHRISTIAN RANGEN • investor, serie-gründer, rådgiver

«Omstilling i gode tider – det blir ikke enkelt det». Utsagnet har versert de siste månedene. Oljebransjen har tatt seg opp igjen, norsk økonomi går så det griner, ledigheten er igjen rekordlav og styringsrenten holdes konstant på 1,5 prosent. Det er på høy tid å trække på omstillingsgassen – men det blir ikke enkelt.

Innen strategifaget jobber vi ofte med å identifisere og belyse strategiske dilemmaer. «Identify strategic dilemmas in industry level scenarios», sier vi gjerne hos utenlandske kunder. Formålet er å avdekke strategiske antagelser (strategic assumptions) som har en lei tendens til å feste seg som fakta – noe de dessverre ikke er. Disse strategiske antagelsene tas ofte inn i grunntanker eller mentale modeller hos beslutningstakerne og fester seg der som etablerte sannheter, eller fakta.

Hva vil skje?

Et eksempel var fra London, hvor en kunde ønsket å skifte retning fra å være en telecom-operatør til å bli et teknologiselskap. Men, teamet hadde mange fastlåste antagelser som kom i veien for deres evne til å tenke nytt og fritt rundt strategiske muligheter. Gjennom å jobbe frem ulike strategiske dilemma for bransjen; hva ville skje hvis telecom operatørene valgte å ikke gå inn på digitale tjenester? Hva ville skje hvis alle gjorde det? Hva ville skje med tilbakebetalingsmodellene for investeringer i 5G, hvis utenlandske lavprisaktører klarte å etablere seg med aggressiv prisstrategi, og de hadde høy-margin, digitale forretningsområder i sine hjemmemarkeder, mens britiske telecom-operatører ikke hadde dette? De fleste av disse scenariene endte etter hvert opp i kategorien «vanskelige utfordringer», eller «wicked problems». Komplekse problemstillinger, som kan ha

store konsekvenser, men har ingen enkle løsninger.

Gigantisk paradoks

Slik er det også her, for Norge og Rogaland. Vi har et gigantisk paradoks seilende mot oss og det er ingen enkel løsning i sikte.

Det vi snakker om er selvfølgelig hvordan energinasjonen Norge skal evne å drive reell omstilling, samtidig som ting går godt. Det er i realiteten et «wicked problems» – som vi må klare å løse.

På den ene siden er oljenasjonen Norge industrielt avhengig av å ha en sterk og aktiv oljenæring. Norsk Olje & Gass har drevet skremsepropaganda på «hva ville skje om vi tok bort Norges viktigste næring over natten». Det er bare tull, det har ingen foreslått. Norge har, og vil i nær fremtid fortsatt ha en sterk, lønnsom og relativt sett bærekraftig olje- og gasssektor. Dette skaper investeringer, nye sterke energiselskap, gode arbeidsplasser (bare ikke kall dem trygge, det er de ikke) og alminnelig høye lønninger. Det er slike historier Norge, og den nye olje- og energiministeren vil ha.

Paradokset

Problemet vårt er at det går bare ikke så mye lenger; og det er her vi finner paradokset vårt.

Finansielle investorer signaliserer stadig sterkere at de anser olje som en høyrisiko investering på sikt. Verdens største børs-notering, Saudi Aramco falt i pladask og måtte støttes av en rekke aggressive grep fra saudiske myndigheter med støttekjøp, press

på nabostater, nærmest fri utlån fra banker til å finansiere aksjekjøp fra privatpersoner. Deretter kommer klimarisikoen og klimaansvaret. Toppmøtet COP25 i Madrid ble et stort tilbakeskritt for forskere, klimabevegelsen og en lang rekke politikere da de store landene, anført av USA og Brasil blokkerte alle forslag og skapte total kollaps i forhandlingene i Madrid.

«Verdens vendepunkt kommer stormende mot oss», sa FNs General-Sekretær, Antonio Guterres etter Madrid-fadesen var et faktum. «Vi har alle virkemidler, men mangler politisk vilje og lederskap», konkluderte Guterres.

Hvordan håndterer Norge dette?

På den ene siden kan Norge lene seg tilbake i stolen og stolt slå fast at «vår olje er den reneste», og derfor har vi nesten en plikt å utvinne og utvikle så mye som mulig i ti-årene som kommer. På den andre siden har Norge muligheten til å lede an det grønne skiftet med reelt politisk lederskap, innovative nye løsninger og finansiering av verdens energiomstilling som kan generere en betydelig meravkastning. Vi kan bli Europas grønne batteri, verdens største investor i det grønne skiftet, vi kan skape forsknings- og kommersialiseringsmiljø i verdensklassen og bygge 100.000 vis av nye arbeidsplasser, i retning av Europas New Green Deal.

Men, hvorfor skal vi det? Ting går jo så godt...?

Velkommen, til Norges kommende «wicked problem», hvordan driver vi omstilling når alt går så bra?

«Velkommen, til Norges kommende «wicked problem»,
hvordan driver vi omstilling når alt går så bra?»

Christian Rangen



Imagine The Potential

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

Nylig fikk vi informasjonen om at Equinor vurderer å øke utvinningen på Statfjord A og dermed forlenge livet til plattformen samt øke den totale verdiskapningen fra feltet nok en gang. Statfjord er Norges største oljefelt og har produsert verdier for svimlende 1500 milliarder norske kroner siden oppstarten i 1997.

De planene som lå til grunn for Statfjord-utbyggingen var at feltet skulle leve i 20 år. Når har feltet produsert i 40 år og fremdeles kan vi se for oss at Statfjord A vil bidra med 4.000 til 5.000 årsverk og betydelige skattekroner fremover. Dette er bare et eksempel på hva industrien har oppnådd på sokkelen og som er med og bidrar til vår velstand.

Det er symptomatisk at en slik positiv informasjon ikke får mer oppmerksomhet i norsk presse enn den gjør. En artikkel i noen få aviser og skuldertrekning fra de fleste av de som gidder å lese den er nesten alt. Suksess på sokkelen er blitt en vane. Som om det kommer av seg selv. Men det gjør det ikke. Oljevirkksomheten blir av mange oppfattet som konservativ og lite innovativ. Det er absolutt feil. Da Statfjord-feltet ble bygget, var for eksempel horisontalbygging ikke utviklet. En boret rett ned og eventuelt litt på skrå for å nå ut til de forskjellige deler av et reservoar. På 90-tallet var jeg ansatt i Transocean. Da fikk vi kongen på besøk på vårt stand under ONS fordi vi hadde vært med å sette verdensrekord ved å bore en horisontal seksjon på over sju kilometer på Gullfaks. Nå bores det over 12 kilometer ut. Dette bidrar til å øke utvinningsgraden fra et felt. Boreteknologi i dag kan sammenlignes med at du står på toppen av en 10-etasjes bygning, borer med en pianostreng og treffer en golfball mer enn 50 meter ut fra bygningen du står på. Deretter prosesseres oljen offshore og raffineres onshore til drivstoff som selges på bensinstasjonen, rimeligere enn samme sted selger flaskevann. At dette er mulig skyldes en innovativ og effektiv industri.

En suksessformel

Horisontalboring og vanninjeksjon er viktige elementer innen økt utvinning eller «Improved Oil Recovery» (IOR), som det kalles på fagspråket. Men det er mye mer som hører til. Blant annet bedre reservoarforståelse, avansert brønnteknologi og stimulering. I 2014 åpnet daværende olje og energi minister Tord Lien det nasjonale IOR-senteret (The National IOR Centre) som en del av universitetet på Ullandhaug. Senteret har som oppgave å finne nye løsninger for

den norske kontinentalsokkelen ved hjelp av verdenslendende forskning og nært samarbeid med industrien. Å jobbe med de beste er alltid en suksessformel.

Når Equinor for to år siden kjøpte 25 prosent av oljefeltet Roncador av Petrobras, regnet begge selskaper med å vinne nettopp på grunn av Equinor sin kompetanse innen økt utvinning. En skal aldri underslå den kompetanse som er opparbeidet i et operatørselskap, men uten kompetente leverandører er operatørene rimelig hjelpeløse. Det er med andre ord store muligheter for norsk leverandørindustri i kjølvannet.

Potensiale i Canada

Så tilbake til overskriften. I juni i år var jeg på den årlige olje og gasskonferansen i St. John's på Newfoundland. Provinsen Newfoundland og Labrador ble med i Canada så sent som 1949. De ser seg like mye som et eget land, som en del av Canada. Selv med bare ti prosent av Norges befolkning er de i oljesammenheng opptatt av å sammenligne seg med Norge. Satt på en annen måte; de skulle ønske de var som Norge. Størrelsen på sokkelen er ikke ulik. Oljeletingen begynte omtrent samtidig. Men alt har gått og går så mye mer sakte. De ser at Norge har blitt så rike at vi blir kåret til verdens beste land å bo i, og at hver nordmann allerede subsidieres med så mye som rundt 45.000 kroner per år av et oljefond. De ser at vi har utviklet en industri som er verdenslende innen flere områder, blant annet det å få maksimal verdi ut av oljefelt.

På deres sokkel er det i dag bare fire produserende felt. Men de opplever at flere av de største operatører som ExxonMobil og BP forlater norsk sokkel og investerer nettopp på deres sokkel. Det skaper forventninger. De store selskapene er ute etter store felt, og de ser mulighetene utenfor kysten av Newfoundland. På konferansen var et av hovedinnleggene en rapport om fremtidsutsiktene innenfor oljebransjen. En ny vår. Foredraget hadde tittel Imagine-ThePotential.ca og konklusjonene kan finnes på denne websiden. Innen 2033 kan det skapes 4.000 flere jobber i oljå. 1.000 flere jobber knyttet til det offentlige, samt betyde-

lige skatteinngang. Innen år 2045 kan verdiskapningen komme på over 600 milliarder norske kroner. Norsk velstand blinker i det fjerne. På kort sikt er det nettopp det norske Equinor det settes lit til. Equinor jobber frem mot en endelig investeringsbeslutning på feltet «Bay du Nord» i løpet av nærmeste halvår. En investeringsbeslutning er sikkert krevende nok for et felt som ligger så langt til havs at helikoptrene må fjerne seter og sette i ekstra drivstofftanker for å fly ut med noen få passasjerer om gangen. Samtidig forekommer isfjell som gjør produksjonsnedstengning og frakoblinger mer sannsynlig enn usannsynlig. Provinsen setter i tillegg store krav til lokalt innhold som uten tvil øker kostnadene for operatørene. Operatørene må også sette av midler til forskning og teknologiutvikling som i neste omgang skal komme lokal industri og internasjonal industri som vil etablere seg lokalt til gode.

Potensiale for norsk industri

Igjen er Norge et forbilde som har klart å bygge opp en hel industri rundt oljevirkksomheten både innen boreteknologi, feltutbygging, og ikke minst; økt oljeutvinning. Norsk industri er da også konkuransedyktig. Lokal industri jobber mer enn gjerne sammen med norske bedrifter for å få en flik av en leveranse de alene ikke er kvalifisert for. Ofte vil et slik samarbeid være en vei inn for den norske leverandøren, og mange norske bedrifter har hatt suksess nettopp slik. Ser vi på året 2018 oppnådde norsk leverandørindustri cirka 16 prosent markedsandel. Bare på britisk sektor har norsk leverandørindustri like stor suksess.

Provinsen Newfoundland og Labrador ønsker og tror de kan oppnå det samme som vi har gjort i Norge. Derfor kjører biler kjører rundt i gatene i St. John's med magnetstikkere hvor det står: «I Love NL Oil and Gas», med undertittel «ImagineThePotential.ca».

Investeringene på norsk sokkel går fortsatt oppover. Men det kan være smart å bruke den tiden vi er inne i til å etablere seg i andre markeder også. Markeder der de store som forlater norsk sokkel satser. Newfoundland er bare en av mulighetene som ligger der.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

KLIKK INT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Bjørn Knudsen, 98247551,
bjorn.knudsen@klikk.com Web: klikk.com

Klikk.com er en norsk satsing innen effektiv infrastruktur for skytjenester. Selskapets 3 pilarer er "Sustainability, Saving, Security" og bedriften satser nå i et europeisk marked med norsk kompetanse, norsk bærekraft (ren energi og effektiv drift av infrastruktur) og ikke minst norsk lovgivning - som vi alle mener er en mangelfull i et marked dominert av amerikanske og kinesiske selskaper.



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.

ANERA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Øystein Skjæveland,
oystein@vitamax.no

Anera er produsent av kosttilskuddet VitaMax. Anera har som mål å alltid være ledende innen teknologi og brukervennlighet. Derfor er vi første kosttilskuddsleverandør der vi tilbyr abonnementsbetaling med kort og har "min side" på hjemmesiden der kundene kan styre sine egne abonnementer.



FOLLA TECH

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Willy Kristiansen, 90182207,
jan.willy.kristiansen@follatech.no
Web: follatech.no

Folla Tech har siden 1987 spesialisert virksomheten mot industriell slitaseteknikk. Selskapet har stor kompetanse innenfor termisk sprøyting, mobil maskinering, montasjeteknikk og industrimekanikk. Folla Tech er spesialisert leverandør av vakuumpumper og har mer enn 30 års erfaring med vakuumpumpeteknologi og vakuumanlegg. Selskapet har over 70 ansatte med fagbrev og bred kompetanse. Folla Tech har en stor stab med serviceteknikere som er tilgjengelig for "on-site"-prosjekt, og god erfaring fra de fleste industriområder.



GABRIELA'S JEWELLERY

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Gabriella Stensland, 92095888,
gabrielasjw@hotmail.com
www.gabrielasjewellery.org

Gabriela's Jewellery leverer unike smykker. De fleste smykkene er laget av Gabriela personlig. De fleste smykkene er unike og finnes bare i ett eksemplar. Prisene varierer avhengig av kvaliteten på steinene som brukes. Gabriela's Jewellery reparerer også smykker. Hvis du har noen smykker som er arvet og du ikke liker designet, kan Gabriela omforme dem etter dine ønsker.

CORNELIUSSEN AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Christian Corneliusen,
915 35 773, christian@corneliussen.no
Web: corneliussen.no

Corneliusen bygger arkitekttegnede hus og hytter i hele Stavanger-regionen. Gjennom årenes løp har selskapet realisert en rekke spesialutviklede eneboliger og fritidsboliger, noe som har gjort at Corneliusen i dag er flere arkitekters førstevalg blant byggefirma. Corneliusen AS er et Sola-basert, familieeid byggefirma med røtter tilbake til 2000. Sans for godt håndverk, fascinasjon for innovative arkitektoniske løsninger og personlig engasjement har vært blant våre definitive styrker siden dag én. De siste årene har Corneliusen fokusert mest på nybygg, både hus og hytter, i tett samarbeid med flere av regionens fremste arkitekter.



Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

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

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



STYRELEDER

Et bredt engasjement for fellesskapet

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Næringsforeningen jobber for at våre 2000 medlemsbedrifter kan utvikle seg best mulig, skape flest mulig arbeidsplasser og gjennom det bidra til å gjøre regionen vår så attraktiv som mulig og et godt sted å bo. Et kontinuerlig krevende og bredt engasjement – som vi heldigvis deler med svært mange.

Noen liker å framstille Næringsforeningen som en lobby-organisasjonen for særinteresser, gamle menn i mørk dress som lar hensynet til rask profitt gå foran alt. Enkle stereotyper som er vanskelig å finne igjen i den aktiviteten som til daglig skjer i vår forening. Stereotypene skaper et bilde av en forening som ikke hadde vært spesielt attraktiv å være medlem i – dersom de hadde stemt overens med virkeligheten. Den typiske medlemsbedriften vår har færre enn 30 ansatte og de er opptatt av å sikre morgendagen for seg og sine ansatte. Det betyr at de må ha et marked for sine varer og tjenester, de må kunne rekruttere kompetent arbeidskraft og de må ha konkurransedyktige rammevilkår. Derfor er vi opptatt av helhetsbildet. Det var derfor Næringsforeningen på 1800-tallet engasjerte seg for å få bygget Jærbanen og Obrestad fyr, og det er derfor vi for 100 år siden var opptatt av å etablere Stavanger handelsgymnasium og det er derfor vi i dag er sterkt engasjert i Rogfast, E39, kompetansebygging og internasjonalisering – for å nevne noe.

Samarbeid

En typisk konferanse i regi av Næringsforeningen tar for seg aktuelle utfordringer. Et eksempel kan være ledelse og hvordan få bedriften til å fungere best mulig i alle ledd. Vi har rundt 120 konferanser i året på norsk, fra Ryfylke i nord til Dalane i sør.

Over 11.000 deltar på disse konferansene, over 30 prosent er kvinner. Kvinneandelen i næringslivet skulle vi gjerne ønske var høyere, noe ressursgruppen 50/50 adresserer direkte. For øvrig har vi 25 ressursgrupper til, noen geografiske, som Sandnes, Jæren og Risavika, andre med et fag- og bransjefokus, som energi, bygg og anlegg. Vi samarbeider også bredt med en rekke aktører, både offentlige og private. Trainee Sørvest er et eksempel, som vi lanserte nå i høst sammen med Universitetet i Stavanger. Målet er å sikre regionen viktig kompetanse, gjennom å rekruttere nyutdannede toppkandidater. Et annet nytt eksempel er Fair Play Bygg Rogaland. Der har Næringsforeningens Ressursgruppe for håndverkere, sammen med LO Rogaland, tatt initiativet til å etablere en Fairplay-patrulje for å styrke innsatsen mot svart arbeid og andre former for arbeidskriminalitet.

En typisk dag i Næringsforeningen er også preget av vårt engasjement for internasjonalisering. Vi har velkomstkurs og over 50 årlige arrangement for expats og internasjonalt ansatte, for at disse skal trives og forhåpentligvis bli værende i regionen med sin uvurderlige kompetanse.

Unik posisjon

Når vi utvikler vår næringspolitikk, baserer det seg i stor grad på innspill fra våre medlemsbedrifter, ikke minst gjennom vårt nettverk med 26 ressursgrupper i hele regionen. Over 250 ledere og andre

ressurspersoner jobber dugnad for fellesskapet i dette nettverket. Det gir oss en unik posisjon til å fange opp hvor skoen trykker og til å være grundige. Det som gjennomsyrrer mye av vår næringspolitikk er at vi jobber for gode og forutsigbare rammevilkår, ikke minst i forhold til infrastruktur og kompetanse. Når vi løfter fram enkeltsaker, handler det om at de er prinsipielle eller viktige for fellesskapet. Vi jobber kontinuerlig politisk, men er ikke partipolitiske. Vi forholder oss i utgangspunktet helt likt til politisk ledelse og opposisjon i kommunene, i fylket eller på Stortinget – uansett hvem som har flertallet. Det er viktig for at vi skal kunne gjøre en så god jobb som mulig for regionen på vegne av våre medlemmer. Det gjør at vi har kraft til å sette en politisk dagsorden. Men det gjør også at vi noen ganger er kritiske og selvsagt blir kritisert – både saklig og langt mindre saklig. I den siste kategorien er når vi først og fremst framstilles som en lobbyorganisasjon som implisitt selger sine tjenester til høystbydende. Hadde det vært tilfelle, hadde vi aldri kunnet eksistere som den brede medlemsorganisasjonen vi er for både små og store virksomheter i Stavanger-regionen. Det er disse virksomhetene som sørger for at de fleste av oss har en jobb å gå til og at hjulene går rundt i samfunnet. Går det bra med disse virksomhetene, går det bra med de aller fleste av oss. Det er altså et bredt engasjement for fellesskapet, åpent og forutsigbart.

«Når vi løfter fram enkeltsaker, handler det om at de er prinsipielle eller viktige for fellesskapet.»

Ådne Kverneland



Full stop in the construction industry

New roads, bus lanes, pedestrian and cycle paths were all going to secure employment for hundreds of workers in the construction industry. Now it's about to come to a full stop. A significant sector is facing an unexpected crisis at the start of a new year.

Hundreds of construction workers have been laid off recently, with more layoffs to follow unless something is done about the situation.

Changes in policy, as well as a reorganisation within the Norwegian Road Authority, have contributed to this difficult situation. As of the 1st of January 2020, the Road authority will be responsible for maintaining, building and improving the state highways. County roads will be the responsibility of the county owning them.

The information at the time of Rosenkilden going to print was that the county had 80 of the 200 employees needed to carry out work on the county roads. A significant number of employees in the road authority have also resigned.



A significant sector is facing an unexpected crisis at the start of a new year.

New markets for Felleskjøpet Rogaland Agder

For the past 120 years Felleskjøpet Rogaland Agder (FKRA) has been part of the agricultural scene in the Southwestern part of Norway. It is known for its food production and gastronomy.

The six main business areas are livestock feed, plant culture, retail, tractors and tools, as well as a workshop. New trends have meant that the company has ventured into new markets. Through their subsidiary company AM Nutrition they use air classification to produce different pea products from yellow peas. The production is environmentally friendly; using no water or chemicals and has low energy consumption. Sustainable, natural and functional ingredients produced with a new dry fractionation technology, Director for Business Development Roar Feedt explains. From Kvaleberg in Rogaland, they also provide pet food for a growing international market, and a new factory in China is being built.



Director for Business Development, Roar Feedt, together with CEO Per Harald Vabø from Felleskjøpet Rogaland Agder.

Ola from Tau

At 18 years of age, Ola Soppeland bought his first property with money made from recycling bottles and sales of moped parts. Money can be made out of anything. Still, it's not the money in itself that is interesting for the property developer from Tau.

When Ryfast finally opens, the opposite side of the fjord is well prepared for a new reality thanks to Soppeland. The exact number of commercial properties, houses and apartments he has built he can't quite recall. But there's still high activity. A stone's throw from the old ferry dock there's a big project being constructed. A large shopping mall is opening in March with new homes being built nearby. Most of it made by Soppeland.

When Ryfast finally opens, the opposite side of the fjord is well prepared for a new reality thanks to Ola Soppeland.



Sjur Christian Monsen and Karen E. Lærdal Skuland from Smedvig.

Popular Shared Office Space

The call for shared office space is on the increase in Stavanger. The rise in smaller companies wanting to sit in an ample office space with access to canteen, meeting rooms and a social environment has led to Smedvig creating five different concepts to suit various needs. In Bjergsted, two shared office spaces Valter and Kvistn have been established in the same building. Small companies within the financial sector are located in Valter. In contrast, the more creative and digital-focused companies reside in Kvistn. The idea is to concentrate on similar companies in one area so they can utilise the shared facilities as well as being able to share competencies and experience.

– It's far easier offering this type of facility to a homogenous group rather than to an entire market, Sjur Christian Monsen from Smedvig says.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 15.01 Spouse network program
- 16.01 New in town
- 18.01 Cross-country skiing for beginners
- 25.01 Cross-country skiing for beginners
- 28.01 Private economy
- 29.01 CV Registration
- 04.02 International Happiness

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

Populære kontorfelleskap

Flere mindre bedrifter gir økende etterspørsel etter kontorfelleskap i Stavanger. På den måten får de minste bedriftene sitte i et større miljø og med fasiliteter som nettilgang, møterom og kantine.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

De siste årene har flere aktører gjort hele eller deler av bygg tilgjengelige som kontorfelleskap. Smedvig har laget fem konsepter tilpasset ulike målgrupper. Først ut var kontorfelleskapet Valter i Bjergsted, som i starten besto av aktører innen finans og formuesforvaltning. Disse lokalene sto klare i 2016, og måtte utvides for rundt ett år siden.

– I Valter har vi bare noen få ledige plasser igjen, og vi utvidet fra 750 kvadratmeter til 1250 kvadratmeter. Her har det også kommet noen advokater inn, så bredden har blitt større, forklarer Smedvigs markedssjef Sjur Christian Monsen.

Små bedrifter

Tanken er å samle bedrifter som ligner hverandre, slik at de best kan ha nytte av fellesfasilitetene, men også av hverandres kompetanse.

– Da er det lettere å tilby det til en homogen gruppe enn til hele markedet, påpeker han.

Siden den gang har lokalene i Bjergsted fått nok et nytt konsept. På sensommeren ble Kvistn åpnet, tilpasset et kreativt og digitalt miljø. Her er det bare åpent landskap og møterommene er såkalte prosjektrum, tilpasset kreative prosesser og arbeidsmøter.

– Den typiske leietaker på Kvistn er selskaper som driver på med noe digitalt, enten nye løsninger eller markedsføring. Kreativitet er nøkkelordet, sier Monsen.

Trenden er nemlig at det blir flere selskaper som gjerne bare består av et fåtall personer. Tidligere har andre aktører prøvd kontorfelleskap i stor skala, mens her er det skalert noe ned for lettere å kunne organisere fellesskapene, og ikke minst øke lønnsomheten.

– Mange mindre selskaper søker sammen og det har vi løst her. I tillegg har



Smedvig har fem ulike konsepter med kontorfelleskap. Her er markedsdirektør Sjur Christian Monsen og markeds-koordinator Karen E. Lærdal Skuland på Kvistn i Bjergsted, mens community manager Sofie Moen sitter og jobber.

vi alliert oss med de større leietakerne som tar en såkalt miljøgartner- eller community manager-rolle, og tar seg litt av leietakerne. Det har tatt noe tid, men nå begynner ting å gå av seg selv, sier markedssjefen.

Bruk på tvers

Med to kontorfelleskap lokalisert i samme bygg får man også synergieffekter og bruk på tvers av de ulike konseptene. Kvistn har for eksempel et fellesareal som brukes til arrangementer både på dag- og kveldstid, mens Valter har en takterasse med utsikt over Vågen i Stavanger. Leietakerne kan bruke disse to om en annen.

– For leietakerne skaper dette en møteplass på tvers av bransjene og dermed

muligheter for et større nettverk og samarbeid, sier Karen E. Lærdal Skuland, markedskoordinator i Smedvig.

Nærmest rett over veien blir det gamle NAV-bygget i Sverdrupsgate rehabilitert om dagen. Om ett år skal arbeidet være ferdig og Nordic Edges innovasjonslab Innoasis skal stå ferdig. Dette blir et innovasjonssenter og kontorfelleskap for aktører i smartby-sektoren.

– Faktisk blir det et cirka 4000 kvadratmeter stort kontorfelleskap, sier hun.

Bjergsted har dermed gått fra å ligge litt usentralt, til å bli et populært sted for bedrifter. Konserthuset, Finansparken og BI har bidratt til mer aktivitet i denne delen av byen.



«For leietakerne skaper dette en møteplass på tvers av bransjene og dermed muligheter for et større nettverk og samarbeid.»

Karen E. Lærdal Skuland

– Eiendom som ligger så sentrumsnært er attraktivt og nå har vi bygget en organisasjon til å administrere dette, sier Monsen.

For Smedvigs del er det ikke bare i sentrum de har denne type kontorfellskap. På Åsen har de etablert Fabrikken, og i Innovasjonsparken på Ullandhaug finnes

N(E)ST. I tillegg har de etablert to felleskap på Hamar og ytterligere felleskap på Lillehammer er under planlegging.

– Interessen er stor og fleksi plassene har vært populære, men alt tar litt tid å etablere. Samtidig er tilbakemeldingene fra leietakerne er også gode, sier Skuland.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Desember 2019

2033

utlyste jobber



Det ble registrert 2033 ledige stillinger i løpet av desember i Rogaland. Det er 5,2 prosent lavere enn tilsvarende måned i fjor. 2019 sett under ett ligger åtte prosent høyere enn 2018, men har jevnet seg ut på et høyt nivå mot slutten av året.

	des.18	des.19
Ledere	28	48
Ingeniør- og IKT-fag	529	387
Undervisning	163	131
Akademiske yrker	54	86
Helse, pleie og omsorg	291	296
Barne- og ungdomsarbeid	60	99
Meglere og konsulenter	82	84
Kontorarbeid	112	109
Butikk- og salgsarbeid	98	128
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	0
Bygg og anlegg	301	178
Industriarbeid	186	260
Reiseliv og transport	51	82
Serviceyrker og annet arbeid	105	135
Uoppgitt	81	10
Totalt	2145	2033

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

NYTT OM NAVN



PER RYNNING

Ny penetrasjonstester i Netsecurity

Per Rynning er ansatt som ny penetrasjonstester for Netsecurity i Stavanger. Han kommer fra stillingen som sikkerhetsrådgiver i Capgemini, og har lang fartstid innen IT. Han er Offence Security Certified Professional, og blir en del av Netsecuritys landsdekkende test-team.



LEONIE SCHIFFGEN

Ny rekrutteringsrådgiver i Toptemp

Leonie er vår nye rekrutteringsstjerne i Toptemp.



KAROLINE NESSE AUNE

Ny regnskapsfører i Dataplan Solutions

Karoline Nesse Aune startet i Dataplan Sandnes AS 1. desember 2019. Karoline har en bachelor i økonomi og administrasjon, og kom fra Acceptor Accounting AS hvor hun jobbet som regnskapsfører. Hos oss vil hun jobbe som regnskapsfører og rådgiver for våre kunder, for å sikre at de til enhver tid får best mulig opplevelse.



HEGE HOVLAND

Ny karriererådgiver i AS3 Employment

Hege Hovland er ansatt som karriererådgiver i AS3 Employment i Rogaland. Hege kommer fra stillingen som studieleder ved Handelshøyskolen BI der karriererådgiving har vært en stor del av hennes jobbhverdag. Hun har også erfaring med etablering av mentorprogram og internship ved Campus Stavanger. Hege er opptatt av å utgjøre en forskjell for våre kandidater, og vi ser frem til å få henne med på laget. Hege har en executive master i ledelse fra Handelshøyskolen BI.



ROGER NILSEN

Ny CTO i Conta

Roger Nilsen er ansatt som ny CTO i Conta AS og starter i løpet av første halvår 2020. Han kommer fra stillingen som seniorkonsulent i Equinor, og har mange års erfaring fra ulike selskaper og IT prosjekter. Roger skal ha overordnet ansvar for produktutviklingen av ny og eksisterende programvare hos oss, og vi er svært glade for å ha fått Roger på laget.



ANA SHIRAZI

Ny seniorkonsulent i Delfi Data

Ana ble ansatt i Delfi i oktober og jobber med analyse og problemstillinger rundt big-data til smart-data og da spesielt for Maptrends og bevegelsesmønstre fra teledata m.m. Ana er MSc fra UIS (Computer Science) og er en entusiastisk kollega som brenner for avanserte algoritmer og data mining. Digitalisering og innsikt i data vil ha mye å si for samfunnet fremover, så det skal ikke mangle på oppdrag for Ana. Velkommen til Delfi!



LARS NICOLAISEN

Ny teknisk selger i RA-Norway

Lars har 15 års erfaring innen prosjektledelse og har vært seniorrådgiver innen energi og VVS. Han har høy kompetanse innen HMS, tekniske installasjoner, prosjekt- og byggeledelse. Lars har over 30 års erfaring innen byggebransjen.



WILLIAM KRISTOFFERSEN

Ny junior pentester i Netsecurity

William er student ved UiS og har akkurat startet som deltidsansatt hos Netsecurity hvor han skal jobbe med penetrasjonstesting og lære seg mest mulig.



MARTE C. W. SOLHEIM

Ny leder for senter for innovasjonsforskning, Handelshøyskolen UiS

Marte C. W. Solheim tiltrådte i høst som leder av senter for innovasjonsforskning ved Handelshøyskolen, Universitetet i Stavanger. Solheim forsker på sammenhengene mellom mangfold og innovasjon.



STEFFAN HAFNOR RØSTVIG

Ny Cloud Architect i Visolit

Steffan er ansatt i stillingen som Cloud Architect i Visolit Solution Architects hvor han primært skal jobbe som rådgiver innen Azure og public cloud. Steffan har over 15 års erfaring. De siste to årene har Steffan jobbet som Design Manager Cloud i Cegal. Steffan er sertifisert både på Azure og AWS, i tillegg til sine tidligere utmerkelser innenfor VMWare.

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



ELLEN SMEDSGÅRD

Ny Sales advisor i Corporater

Corporater styrker salgsteamet med å få plass Ellen Smedsgård som Sales advisor. Ellen har bakgrunn fra salg med fantastisk resultater, og kommer til å bidra med å håndtere nysalg i Performance Management og GRC segmentet hos Corporater. Vi er takknemlig at Ellen valgte Corporater som sin neste arbeidsplass.



CHARLOTTE WIIK

Ny network consultant i Visolit

Charlotte Wiik ble ansatt hos Visolit i september. Hun har erfaring fra større og mindre kundeløsninger i SMB markedet, leveranser, drift, virksomhetsoverdragelser og rolleskrifter. Charlotte har fagbrev IKT-servicefag og primer erfaring med Cisco Technology. Vi er glade for å ha deg med i gjengen i Stavanger.



ANDREY MORDOVETS

Ny seniorkonsulent i Delfi Consultancy

Andrey Mordovets er ansatt som ny senior-konsulent innen produkt og utvikling. Han kommer fra en stilling som produksjef i Navico hvor han har fungert som porteføljeansvarlig for selskapets maskinvare- og programvare-produkter. Andrey har en master i informatikk og anvendt matematikk fra det polytekniske universitetet i St. Petersburg, og har mange års erfaring med programvareutvikling og produkt-styring. I Delfi vil han gå inn i et team av utviklere som vil bistå både interne og eksterne prosjekter. Vi ønsker ham hjertelig velkommen til Delfi!



INGRID KRISTENSEN

Ny salgsleder Sola Strand Hotel

Ingrid Kristensen er ansatt som salgsleder på Sola Strand Hotel. De siste 12 årene har Ingrid arbeidet i eventbyrået Scan One AS. Først som key account manager, deretter som daglig leder. Hun arbeidet før dette med salg og markedsføring i Stavanger Aftenblad og Sunnmørsposten. Ingrid har et stort nettverk og lang erfaring fra eventbransjen, og hun tar med seg verdifull kunnskap som vil være med på å skape gode opplevelser for hotellets nåværende og fremtidige gjester.



VANNAUTOMAT ELLER KAFFEMASKIN?

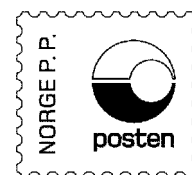
Vi bidrar til økt trivsel på
arbeidsplassen gjennom
LYKKE I HVER KOPP



**NORSK
KAFFE**
LYKKE I HVER KOPP

Ta kontakt!
norsk Kaffe.no · salg@norsk Kaffe.no · tlf. 457 71 711

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



NYE BOLIGER



Ny møblert visningsbolig

Vi har gleden av å invitere til privat visning i vår helt nye visningsbolig i Gabriel Edlands veg 18. Dette er en unik enebolig med fantastisk planløsning. Her får du stor stue/kjøkkenløsning, TV-stue, to bad og fire soverom. Dobbel garasje, stor bod, isolert hagestue, takterrasse og meget gode sol og utsiktsforhold. Denne må virkelig oppleves. Se også våre store eneboliger i Gabriel Edlands veg 30-40.

Eneboliger, 5- og 6-roms, BRA fra 195 m² til 201 m². I tillegg kommer garasje og utvendig bod.
Pris fra 6 448 000,- Gabriel Edlands veg 30-40, **pris fra 5 648 000,-**

Sted Gabriel Edlands veg 18. **Kontakt** Kåre Vigdel, 916 00 086, kare.vigdel@blockwatne.no

Husk vintervisning 18. og 19. januar kl. 13-15

Alle våre boliger leveres nøkkelferdige, med god standard. Opparbeidet tomt og hvitevarer. Trygt og oversiktlig.

Les mer på blockwatne.no/orstad

BLOCK WATNE®
En del av OBOS