

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 05 · 2020 · ÅRGANG 26
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

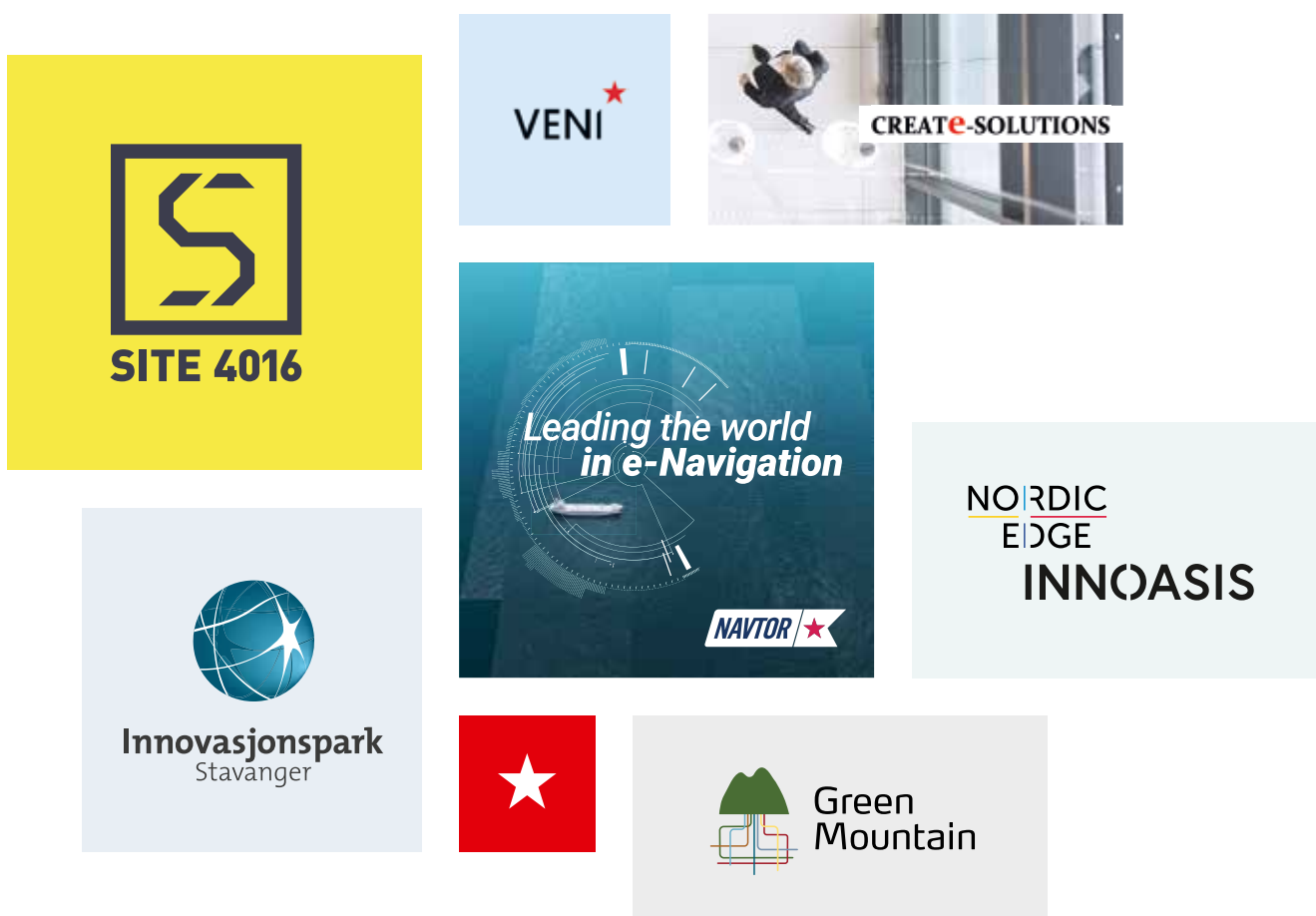
Slik skaper vi 30.000 arbeidsplasser på få år

Koronapandemien og oljeprisfall skaper store utfordringer for næringslivet i regionen. Vi har sett på de nye mulighetene.

Side 6-21



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



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

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

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

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

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

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

Innoasis En innovasjonsarena og møteplass utviklet i samarbeid med Nordic Edge. Innoasis skal gi tilgang på kompetanse, nettverk og verktøy for å utvikle nye produkter og tjenester. smedvig.com/no/property/innoasis



Hva blir...

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

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

smedvig.no

det neste?

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130

epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

09.06 TV-sending

09.06 Webinar: Grønn omstart

10.06 Webinar: Økonomiske utsikter i Sandnes

12.06 TV-sending

16.06 TV-sending

17.06 Innovasjonstalen 2020: Rustet til restart

18.06 Treffpunkt Dalane – hva nå?

18.06 Webinar: Grunnleggende

regnskapsforståelse

19.06 TV-sending



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

03.06 Sea fishing from land

10.06 How to maintain a traditional
Norwegian house

18.06 Webinar: Serving on a board



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: 29. mai



PROFIL: INGER
CATHRINE BRYNE
side 28



EVENTYR PÅ SAGFLIS
side 32



SUKSESS PÅ BOKS
side 38

Innhold

Slik kan regionen få 30.000 nye arbeidsplasser	6
Spaltisten: Christian Rangen	22
Made in Stavanger	24
Spaltisten: Toril Nag	26
Profilen: Inger Cathrine Bryne	28
Lær av de beste: Beyond AS	32
Bedriften: Fuel It AS	38
Nye medlemmer siden sist	40
Spaltisten: Jens Aarup	42
Styrelederen	44
Energikommentaren	46
Energikommentaren II	48
LUNCH	49
Stavanger Chamber Internationals	50
Arbeidsliv	52
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	54
Nytt om navn	55

30.000 nye arbeidsplasser

Vi har mulighet til å skape titusener av nye arbeidsplasser i Stavanger-regionen. En av forutsetningene er at leverandørindustrien overlever korona- og oljepriskrisen og at myndighetene innfrir forventningene til rammebetingelser. Juni er en skjebnemåned.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

I dette nummeret fokuserer vi på de nye mulighetene. Vi har valgt ut en kraftpakke av konkrete og realistiske prosjekter i regionen som er under oppseiling og som under gitte forutsetninger er realiserbare. Vi har kompetansen, vi har bedriftene, men vi trenger også politisk kraft og samhandling for at rammebetingelsene kommer på plass. Se på denne utgaven av Rosenkilden som et oppslagsverk for hva vi kan få til! Hvis vi vil, kan det etter våre beregninger være mulig å skape 30.000 nye og framtidsrettede arbeidsplasser de nærmeste årene.

Advarer

Skjebnen til mange av disse prosjektene kan imidlertid bli avgjort allerede før sommeren. Da skal Stortinget beslutte om vi fortsatt skal ha en kraftfull leverandørindustri som kan ta ledelsen når det gjelder transformasjon og omstilling, eller om vi skal sende titusener av ansatte i industrien ut i ledighet etter en massiv kollaps som en følge av manglende investeringer fra operatørselskapene. Det unisone kravet fra partene i arbeidslivet, Norsk olje og gass, 75 ordførere langs hele kysten og en rekke andre organisasjoner er at det gis visse tilpasninger i petroleums-skatten, hvilket ifølge finansdepartementet faktisk vil føre til økte skatteinntekter til staten. Industrien selv advarer mot sammenbrudd og massearbeidsledighet hvis ikke Stortinget kommer næringen i møte. Det fryktes at investeringsnivået i 2022 kan bli halvert i forhold til 2019-nivå. Ifølge Equinor står 20 utbyggingsprosjekter i fare for å utgå, hvilket kan bety 40.000 arbeidsplasser over to år bare i det selskapet. Veldig mange av dem er i vår region. Allerede er store selskaper som Subsea 7 og Schlumberger i gang med betydelige nedbemanninger og kostnadsreduksjoner. Selskaper vil bli og arbeidsfolk vil lide. I tillegg er denne

næringen også garantisten for grønn omstilling.

Kunnskapsbasert metode

Det er for en stor del på skuldrene av leverandørindustrien vi skal etablere nye næringer.

Senter for innovasjonsforskning ved universitetet har analysert hvilke næringer Rogaland bør satse på framover. Professors Rune Dahl Fitjar med kolleger identifiserer hvilke spesielle forutsetninger regionen har for å lykkes, basert på eksisterende kompetanse og næringsstruktur. Så skal det utarbeides en strategi som skal gi retning. Forutsetningen for å lykkes er at næringsliv,

«Nå står vi foran en trussel som kan sette tidligere kriser helt i skyggen.»

Harald Minge

politikere, forskere og så videre spiller på lag. Prosjektet Smart spesialisering er et samarbeid mellom UiS og fylkeskommunen, og har fått ekstra aktualitet på grunn av koronakrisen. En kunnskapsbasert metode for regional næringsutvikling er det vi trenger. Prosjektet er også presentert på fellesarenaer for Universitetet og Næringsforeningen.

Beslektet

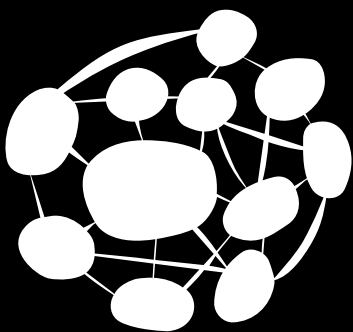
Så langt er hovedkonklusjonen at regionen må omstille seg til næringer som er beslektet med det eksisterende næringslivet, framfor å starte opp helt nye næringer. Fitjar sier at regioner med beslektet mangfold mellom næringer har større omstillingsevne

fordi de lettere kan kombinere kunnskap fra flere områder og drive med kompetanseoverføring for å utvikle nye næringer. Dermed er sjansen større for å bli konkurransedyktige.

Prosjektene som presenteres i dette magasinet handler for en stor del om nettopp dette. Hvordan vi skal ta et 50 år gammel industri- og teknologieventyr som energinæringen representerer, et nødvendig skritt videre. Stikkordet er samhandling! Vi må tenke region, og ikke kommunegrenser. Når det planlegges et datasenter i Time med potensial for 58.000 årsverk over en tiårsperiode og 8300 faste nye arbeidsplasser fra 2032, er dette et regionalt anliggende som krever engasjement og oppslutning fra hele regionen.

Sammen kan vi altså skape 30.000 nye arbeidsplasser i løpet av de neste årene! Da er det nødvendig med en strategi. Målet er satt, men hvordan når vi det? Hvem har ansvaret for gjennomføringen av strategien og hvilke ressurser stilles til rådighet? Hvordan får vi til det samarbeidet mellom næringsliv, offentlig sektor og academia som Senter for innovasjonsforskning mener er en avgjørende suksessfaktor? Er det mulig å få til et regionalt og forpliktende samarbeid mellom kommunene på strategisk nivå når det gjelder næringsutvikling, selv om vi ikke har et felles forvaltningsnivå?

Fram til nå har vi bare delvis lyktes med dette samarbeidet, selv om det har blitt forsøkt. I krisetider klarer vi riktignok alltid å samle oss, og nå står vi altså foran en trussel som kan sette tidligere kriser helt i skyggen. Vi har simpelthen ikke noe valg. Trøsten er, som dette magasinet viser, at vi har forutsetningene, mulighetene, kompetansen og investeringsviljen. Nå har vi håndtert krisen og bremset ned næringslivet. Tiden er inne til å reise seg igjen og skape 30.000 nye arbeidsplasser – sammen.



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.

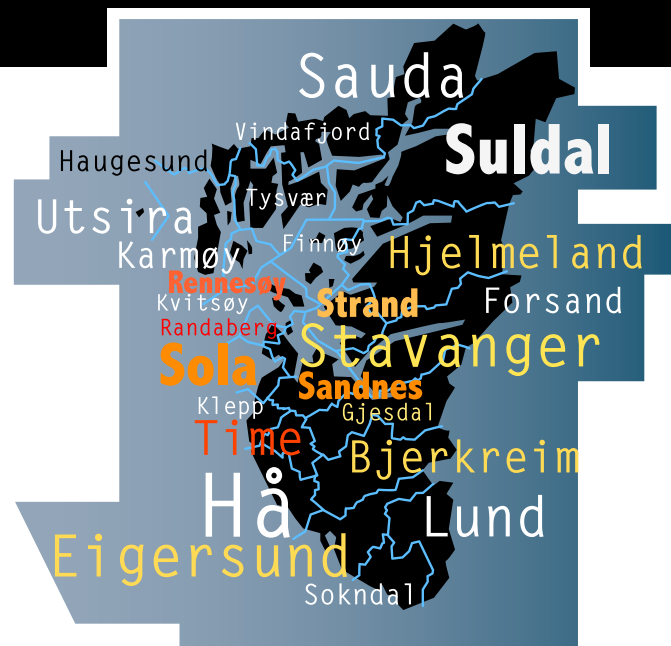
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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



25 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 25 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 Sleveland.
Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no



RYFYLKE

Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813
ka@hardangerrock.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
randaberg@sport1.no



INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827
sjk@allservice.no



KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER

Leder: Gabriel Schanche Gilje Tlf: 913 00 924
gabriel@holon.no



KAPITALFORVALTNING

Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410
olsl01@handelsbanken.no



SOLA

Leder: Yngve Sørland. Tlf: 941 44
yngve.soerland@sr-bank.no



INTERNASJONALE RELASJONER

Leder: Per Hatlem. Tlf: 918 11 866
per.hatlem@lyse.net



LEAN

Leder: Kenneth Gilje. Tlf: 907 28 107
kenneth@gilje.no



U37

Leder: Christian J. Friestad. Tlf: 467 61 166
christian.jerejan.friestad@rogaland-revisjon.no



HÅNDVERKERE

Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154
jensgs@byggmestersoren.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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

NYHET! RAV4 PLUG-IN HYBRID

Verdens mest kjøpte SUV kommer endelig som ladbar hybrid!

MÅNEDSLEIE:
5.990,-**



EVENTYRET VENTER!

Nå får du RAV4 Plug-in Hybrid med elektrisk rekkevidde på hele 65 km, og 306 hk som tar deg fra null til hundre på 6,2 sekunder. Hvor går reisen?

RAV4 PLUG-IN HYBRID
PRIS FRA 514 200,-*



*Inklusive frakt, full tank, Serviceavtale, Vinterhjul, lev. og reg. omk. . **Privatleie eks. modell Active Tech.: Startleie/etabl. gebyr 65.480,-. Totalt 262.548,-. 3 års bindingstid, kjørelengde 45 000 km. Forbruk blandet kjøring, utslipp CO2 og NOx: fra 0,42 l/mil, fra 98 g/km, 5,3 mg/km. . Avbildet modell kan ha ekstrautstyr. Vi tar forbehold om trykkfeil.

Toyota Sørvest AS

www.toyotasorvest.no

Følg oss på Facebook

STAVANGER

Langflåtveien 35
4017 STAVANGER
Tlf 51 82 25 00

SANDNES (Bilhuset)

Vestre Svanholmen 9 - 11
4394 SANDNES
Tlf 51 82 25 00

JÆREN

(fra Påske 2021)
Eskervegen 5,
4341 BRYNE

#LOKALTILHØRIGHET



Slik kan regionen få 30.000 nye arbeidsplasser

Om lag 30.000 nye arbeidsplasser kan bli skapt i løpet av de nærmeste årene om sentrale og regionale myndigheter legger forutsetningene til rette. Det viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt. En koronapandemi og et kraftig fall i oljeprisen har ført til store utfordringer for mange bedrifter, men gir også nye muligheter både for nye og etablerte bedrifter.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Næringene

Dersom forutsetningene legges til rette, kan 30.000 nye arbeidsplasser skapes i regionen de nærmeste årene. Det viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt.

Nye prosjekter og nye arbeidsplasser vil være avgjørende for en region som er sterkt rammet både av koronakrisen og et sterkt fall i oljeprisen. Flere forutsetninger må på plass. Det handler dels om økonomi, men også i høy grad om politiske beslutninger.

– Mulighetene og kompetansen har vi. Spørsmålet nå er om vi ønsker å tilrettelegge for tusenvis av nye og helt nødvendige arbeidsplasser, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Han viser til at både Norge og regionen har håndtert en krise som har krevd enorme strakstiltak. Nå handler det om å få opp aktiviteten igjen, fortsette omstillingen og fokusere på nye muligheter.

– Veldig mange av disse helt konkrete nye prosjektene handler jo om beslektede næringer av olje og gass. Det er kunnskap bygd opp over mange tiår som vi drar med oss videre. Vi har den fordel at vi alltid har holdt på med omstilling og utviklet næringer på skuldrene av eksisterende kompetanse og erfaring. Det er ikke så lett å plutselig bare bestemme seg for å bli verdensmester i en ny næring, sier Minge.

Flere næringer

Rosenkilden har kartlagt konkrete planer og muligheter innenfor flere næringer. Det dreier seg om blant annet helseteknologi, havvind, dataanlegg, karbonfangst, oppdrett, utbygging og samferdsel.

Samtidig finnes det også en rekke andre prosjekter og planer som ikke er knyttet til spesielle næringer og som også kan føre til et stort antall nye arbeidsplasser, blant annet innenfor fornybar energi, droneteknologi, digitalisering, utdanning, mat og jordbruk – og som gjerne går på tvers av flere næringer.

Et eksempel som omtales i en annen artikkel i denne utgaven av Rosenkilden, er satsingen bedriften Beyonder og gründer Svein Kvernstuen gjør på batteriteknologi. Med base på Forus, satser man stort på det som kan gi flere hundre arbeidsplasser.

Tusenvis av arbeidsplasser kan skapes i regionen innenfor ulike næringer om forholdene legges til rette for det.

som kan gi nye jobber

Et annet er at regjeringen nylig gikk ut gikk og lanserte en satsing på mineralvirksomhet i Nordsjøen.

Teknologi

Tallet på nye arbeidsplasser er dels basert på anslag og dels på konkrete prosjekt i ulike næringer. Andre er vanskeligere å knytte til enkelt næringer. Det skjer blant annet mye innenfor droneteknologi i regionen, men utviklingen og bruk av droner er ikke en næring eller industri i seg selv.

– Slik teknologi er nyttig innenfor en rekke sektorer og næringer. For oss i Rogaland - som lever av havet og jorda - er det nærliggende å se på landbruk og havnæringer, men også på næringer som driver med alle typer infrastruktur og overvåkning generelt. Forutsetningen for å bygge aktivitet innenfor droneteknologi er å bygge teknologibedrifter og kompetanse sammen med de aktuelle brukermiljøene og å sørge for å ligge i forkant av teknologiutviklingen, sier daglig leder i Tau Autonomi Center, Arnfinn Nergaard.

Nye muligheter

Harald Minge mener det er få bedrifter som ikke tenker på diversifisering nå.

– De fleste ønsker flere bein og stå på og søker seg inn mot nye muligheter. Det er en veldig spennende situasjon. Samtidig vil det fortsatt være høy aktivitet innen olje og gass. Nå er det viktig at denne industrien får gode rammebetingelser for å overleve slik at investeringene kan opprettholdes. Det er en forutsetning for at regionen og Norge skal klare omstillingen. En leverandørindustri med brukket rygg er det verste scenarioet, sier Minge.

Spørsmålet er om det er vilje i regionen til å legge til rette for å skape tusenvis av nye tiltrente arbeidsplasser. Det krever samarbeid og mot, mener Minge.

– Det er mange humper i veien, og ofte kommer vi inn i vanskelige lokaliseringsspørsmål. De fleste vil ha utvikling, bare det ikke er på naboeiendommen. Når det gjelder de store prosjektene som for eksempel flytende havvind, karbonfangst og lagring og havbruk til havs, er vi avhengige av nasjonale rammebetingelser.

«Mulighetene og kompetansen har vi. Spørsmålet nå er om vi ønsker å tilrettelegge for tusenvis av nye og helt nødvendige arbeidsplasser».

Harald Minge

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

Velg mellom enkle cellekontor eller flere kontor plasser 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**

Dataanlegg kan gi store ringvirkninger

Et dataanlegg på Kalberg vil kunne gi flere tusen arbeidsplasser om forholdene legges til rette for det på Jæren.

Behovet for nye datasenter øker. En nyetablering på Kalberg kan gi flere tusen nye arbeidsplasser.

Green Mountain og Lyse har sammen utarbeidet en mulighetsstudie for Kalberg-området hvor vi estimerer antall arbeidsplasser. Det er skissert tre ulike scenarioer, hvor et forsiktig estimat indikerer cirka 4.000 arbeidsplasser, mens full-skala scenariet kan gi over 8.300 arbeidsplasser. Dette gjelder over en tiårsperiode, og er hovedsakelig permanente arbeidsplasser. 10–15 prosent er relatert til bygging og vil derfor ha en topp under byggingen og deretter synke igjen. Arbeidsplassene er både direkte i datasentrene, men også indirekte hos leverandører og tilknyttet industri på området, sier administrerende direktør i Green Mountain, Tor Kristian Gyland.

Forutsetningene som må være på plass for at Kalberg skal tiltrekke seg datasenteraktører er i første rekke omregulering av området til industriformål.

FAKTA

- » Næring: Datalagring
- » Arbeidsplasser: Mellom 4.000–8.300
- » Konkrete prosjekter: Dataanlegg på Kalberg på Jæren
- » Forutsetning: Omregulering, og ferdigstilling av transformatorstasjon og kabelforbindelse

Nærhet

– Det viktigste for Hyperscale-aktørene er at de har mulighet til å vokse på plassen, noe de vil ha med 2000 mål. Andre forutsetninger er umiddelbar nærhet til kraftig strømforsyning og fra flere kraftkilder for å sikre redundans. Ved ferdigstilling av Fagrafjell transformatorstasjon vil man oppnå dette. Da vil man ha 1.000MW tilgjengelig fra tre ulike vannkraftområder. Ferdigstilling av NO-UK kabelen vil kunne tilby aktørene enda bedre fiberinfrastruktur enn i dag. Sist, men ikke minst, vil et godt samarbeid med jordeiere og landbruksinteresser være svært viktig. Vi mener det vil være fullt mulig å få til gode løsninger både for landbruket og det øvrige næringslivet, sier Gyland.

Han mener de positive ringvirkningene av en slik utbygging vil være mange. Først og fremst gjennom å skape tiltrengte og attraktive arbeidsplasser i «det grønne skiftet» til fagarbeidere, både på ingeniørnivå og i støttefunksjoner.

Annen industri

– Det vil skape muligheter for lokale



Tor Kristian Gyland, administrerende direktør i Green Mountain

bedrifter som leverandører, både i byggeperioden og på lengre sikt. Spillvarmen som datasentrene skaper kan også danne grunnlag for annen industri som kan dra nytte av denne. Som for eksempel produksjon av bio-gass, landbasert oppdrett, vertikale veksthus og så videre. Her er det store muligheter for innovasjon og samarbeid mellom ulike næringer. Deler av overskuddsvarmen kan også sendes tilbake i fjernvarmeanlegget på Nord-Jæren, sier Gyland.

Datasenteraktører er opptatt av nærheten til universiteter – både på grunn av tilgang til kompetanse og for samarbeidsprosjekter. Green Mountain har allerede et samarbeid med UiS. Dette vil øke i omfang men en slik etablering, mener Kydland

Klimagevinst

– En slik satsning vil også gi en klimagevinst i et globalt perspektiv ved at store aktører velger grønn kraft fra Norge kontra for eksempel kullkraft i Tyskland. Siden Norge har et kraftoverskudd er det bedre at denne blir benyttet og gir verdier lokalt i Norge enn at den blir eksportert ut av landet, sier Gyland.

Det første datasenteret kan bygges allerede i 2022, med en påfølgende gradvis utbygging over de neste ti årene.

– I fullskala scenariet kan det bli bygget 19 datasentre av ulike typer innen denne perioden. Det er i samme størrelse som i området hvor Facebook er etablert i Luleå, sier Gyland.

HELT ELEKTRISK. HELT LEXUS.

NYE LEXUS UX 300e

LEXUS ELECTRIFIED

Nå kan du prøvekjøre elbilen UX 300e hos Lexus Stavanger. UX 300e er det siste tilskuddet til Lexus' utvalg av luksuriøse elektrifiserte SUV-er, og den forener elbilens fordeler med kjøreegenskapene og komforten du forventer av en Lexus. Blant annet er Apple Car Play og Android Auto standard, det er også Lexus Safety System +, med en rekke aktive sikkerhetsløsninger. På lexus.no kan du lese alt om UX 300e, bestille bil og se våre attraktive privatleietilbud.

Oppdag nye UX 300e hos Lexus Stavanger



UX 300e
Fra 409 900

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

 **LEXUS**
EXPERIENCE AMAZING



Rogfast har blitt en varm potet, men venter kun på Stortingets klarsignal for å komme i gang igjen med byggingen.

Lysner det for Rogfast?

Stadige utsettelse har forfulgt gigantprosjektet Rogfast. 2020 kan bli året da grave-maskinene igjen settes inn for å sikre ferjefri veiforbindelse mellom sør og nord.

Entreprenørene i regionen venter også på å komme i gang med Transportkorridor vest – og flere andre samferdselsprosjekt i distriktet. Det handler om tusenvis av arbeidsplasser over mange år.

– Dersom vi bruker erfaringene fra Ryfast/Eiganes så vil Rogfast grovt vurdert gi cirka 5.000 årsverk direkte sysselsetting på prosjektet. Tar vi med de indirekte virkningene er tallet mye høyere. En vesentlig del av dette vil kunne bli lokal sysselsetting, sier prosjektleder i Statens vegvesen, Gunnar Eiterjord.

FAKTA

- » Næring: Samferdsel
- » Arbeidsplasser: Mellom 6.000-7.000 årsverk i byggeperioden
- » Konkrete prosjekter: Rogfast og Transportkorridor vest
- » Forutsetning: Raske politiske beslutninger

For at det skal kunne skje raskt må Statens vegvesen og prosjektet få tillatelse til å gå videre med å lyse ut de kontraktene som er knyttet til hovedtunnelen og armen til Kvitsøy. Frp har bedt Stortinget om en rask behandling og vil trolig få flere partiet med seg, men per i dag er oppstart fortsatt uklart.

Sentralt prosjekt

Rogfast er et svært sentralt prosjekt både med tanke på utvidelse av bo- og arbeidsmarkedsregionen, og vil gi stor gevinst for næringstrafikken spesielt, men også for andre typer reiser. Eiterjord viser også til miljøgevinsten fordi utbygging av E39 med tilknytning mot havnene er en forutsetning for å overføre mer godstransport fra veg til sjø.

– Og alt dette gjenspeiler seg i at Rogfast er landets samfunnsøkonomisk mest lønnsomme samferdselsprosjekt, sier Eiterjord.

Nesten ti år

Dersom man kommer i gang i løpet av året, vil Rogfast kunne stå ferdig i 2029.

Også Transportkorridor vest (TKV) venter på en rask avklaring, og vil sikre svært mange arbeidsplasser.

– Dersom vi fortsatt bruker erfaringene fra Ryfast/Eiganes så vil TKV grovt vurdert gi cirka 1.000-1.500 årsverk direkte sysselsetting på prosjektet. Også her vil de indirekte virkningene bli mye høyere og en vesentlig del kunne bli lokal sysselsetting.

Må prioriteres

Forutsetningen for å komme i gang er at prosjektet må prioriteres for gjennomføring i bymiljøpakken på Nord-Jæren.

– Første utbyggingsetappe fra Sola skole til Risavika er ferdig regulert og kan startes opp i løpet av høsten. Resten er under omregulering og kan startes opp i 2022, sier Eiterjord.

Han viser til at prosjektet er viktig for å gi en fullverdig hovedvegtilknytning til havn/næringsområder i Risavika, noe som igjen er en forutsetning for overføring av mer godstransport fra veg til sjø med de gevinstene det har for samfunnsøkonomi og miljø.

Kan gi vind i seilene

En analyse gjennomført av Menon Economics viser at flytende havvind kan ha en sysselsettingseffekt på over 128 000 årsverk i løpet av en periode på 30 år. Flere tusen av disse kan havne i Rogaland.

Statlige rammebetingelser må på plass om havvind blir et nytt satsningsområde i Norge.

Analysen ble gjort på oppdrag fra Norwegian Offshore Wind klyngen i samarbeid med Eksportkreditt Norge, Norsk Industri, Norges Rederiforbund, GCE NODE, Haugaland Vekst og Greater Stavanger.

– Vi mener at denne rapporten er konservativ i anslaget, og at sysselsettingseffekten er vesentlig høyere hvis en lykkes med å fremme en sterk norsk leverandørkjeden for flytende havvind. Etter at EU i fjor høst framsatte sitt scenario om 450 GW havvind innen 2050 i Europa er alle framskrivninger oppjustert, sier Frank Emil Moen, daglig leder i Energy Innovation.

I tillegg til flytende havvind er det allerede en hel del leveranser til bunnfaste havvindanlegg i Europa for norske leverandører. Aibel hadde før jul nær 40 prosent av sin ordrereserve i fornybar – og da i all hovedsak havvind – en kraftig økning fra året før.

Vanskelig

– Hvor mange arbeidsplasser det kan være snakk om regionalt, er svært vanskelig å anslå. Det vil være helt avgjørende hvor og når prosjektene kommer. Får vi for eksempel en utbygging av Utsira Nord på 1 GW, så vil det utvilsomt skape mange flere arbeidsplasser regionalt, enn for eksempelutbygging av Tampen, hvor

sammenstilling er planlagt til Gulen, sier Moen.

Så langt i Norge så er det kun Hywind Tampen – knyttet til Gullfaks/Snorre – som er bestemt bygd. Dette blir verdens største flytende vindpark med 118 MW turbiner, med en estimert investering på i overkant av fem milliarder.

Milliarder

– Her er det alene anslått et sted mellom 1550–3000 årsverk i Norge i konsekvensanalysen. I den samme analysen sier Equinor at ved 1 GW utbygd i Norge innen 2030, anslås årsverk i Norge til et sted mellom 8.000–15.000, med et bidrag til BNP på 9–17,6 milliarder. Ved 12 GW flytende vind utbygd globalt innen 2030, så forventes det ytterligere 8.000–28.000 årsverk i Norge. Og et bidrag til BNP på 9–31 milliarder, sier Moen.

Per i dag er det ikke åpnet for kommersiell utbygging av havvind i Norge. Hele næringen venter nå på myndighetenes svar på høringsrunden for åpning av områder for utbygging av havvind, og hvilken finansieringsmekanisme som vil legges til grunn.

Leverandørkjede

– Det har kommet signaler om et første svar på dette i løpet av sommeren. For

utvikling av en sterk norsk leverandørkjede for et forventet svært stort kommende globalt marked innen flytende havvind, er det imperativt at vi også etablerer et hjemmemarked med fullskalaprojekt så raskt som mulig. Utbygging av Utsira Nord med 1 GW og Sørlege Nordsjø II med 1 GW, sammen med ytterligere utbygging knyttet til utvalgte oljeinstallasjoner, vil være et svært viktig bidrag til at Norge etablerer seg som en ledende industrinasjon innen særlig flytende havvind. Enda er mulighetsrommet der for å befeste en ledende posisjon, men industrikappløpet er i full gang, og mange nasjoner satser nå stort. Norge har det komparative fortrinnet med vår sterke offshore leverandørindustri, men det haster med å realisere planene, sier Moen.

FAKTA

- » Næring: Havvind
- » Arbeidsplasser: Flere tusen
- » Konkrete prosjekter: Hywind Tampen, Utsira Nord
- » Forutsetning: Politisk vilje og et hjemmemarked for flytende havvindteknologi

Trenger kun tillatelser

En rekke prosjekter innenfor havbruksnæringen kan iverksettes allerede i år eller neste år, uten bruk av offentlige kroner. Den eneste forutsetningen er at norske myndigheter gir tillatelse. Det kan gi flere tusen arbeidsplasser.

Større landbaserte oppdrettsprosjekter vil gi leverandør- og servicenæringen arbeid og sikre næringen tilgang på smolt og storsmolt. Bare i Ryfylke er det planer om å investere nærmere 1,3 milliarder de neste to-tre årene, sier leder i Stiiim Aqua Cluster, Andreas Heskestad.

Stiiim Aqua Cluster er en akvateknologiklynge med cirka 85 medlemsbedrifter fra hele Norge og består av teknologibedrifter fra ulike bransjer, oppdrettere og havbruksrelaterte virksomheter, gründerselskaper, kapitalmiljøer og forsknings- og utdanningsinstitusjoner. Klyngen administreres av Blue Planet.

Sammen med Norsk Industri har Stiiim Aqua Cluster kartlagt 14 gryteklare prosjekter som kan igangsettes innenfor områdene landbasert, lukkede anlegg i sjø, havbruk til havs. Tre eksempler, som viser bredden av prosjekter, er landbasert postsmoltproduksjon ved Årdal Aqua,

eksponert oppdrett ved Grieg Seafood og et lukket anlegg ved FishGlobe.

Felles satsing

2050 vekstmålet for næringen er fem millioner tonn laks/ørret. Dette ligger som en felles satsing fra myndighetenes side, næringen og FoU-miljøer. Eksportinntekter for salg av sluttproduktet er alene 300 milliarder kroner med dagens priser.

Produksjon av laks/ørret var cirka 1,3 millioner tonn i 2019, mens 2050 vekstmålet er på hele fem millioner tonn laks/ørret. Dette ligger som en felles satsing fra myndighetenes side, næringen og FoU-miljøer. Eksportinntekter for salg av sluttproduktet er alene 300 milliarder kroner med dagens priser.

– Men skal næringen lykkes med en betydelig produksjonsvekst fordrer dette bærekraftig vekst. For å utvikle næringen mot bærekraftig vekst, satses det derfor mot økt kapasitet på landbasert oppdrett (smolt/storsmolt), produksjonsoptimalisering i fjordoppdrettet, semilukkede og lukkede anlegg i fjordene og oppdrett til havs, sier Heskestad.

Betydelige investeringer

Investeringer som skal gjøres i ny teknologi og nye innovasjoner for å lykkes med vekstmålet i volum frem til 2050, er betydelige. Dette vil generere stor aktivitet

i industribedrifter langs hele kysten, og spesielt på Sør-Vestlandet.

Oversikten for de foreløpige 14 gryteklare prosjektene viser en total investeringsramme på over ti milliarder og total sysselsettingseffekt på Sør-Vestlandet på over 7.000 årsverk i byggeperioden.

I kommersiell produksjon representerer de 14 prosjektene en årlig omsetning på rundt åtte milliarder og nærmere 2.000 arbeidsplasser.

Mange søknader

– Det er mange søknader om utviklings-tillatelser for havbruk som ennå ikke er avklart hos departementet, og slike prosjekter vil skape aktivitet i industrien og bør prioriteres, sier Heskestad.

Det er spesielt viktig å teste ut nye teknologikonsept for havbruk i mer vær- og bølgeeksponerte lokaliteter for å kunne utvikle en bærekraftig havbruksnæring i nye områder utenfor kysten av Norge. Utviklingen av flere konsepter innenfor lukket oppdrett i sjø er også sentralt for å styrke bærekraftig vekst i fjordene. Godkjenning av flere utviklingstillatelser vil skape sysselsetting og nye arbeidsplasser over hele landet. Heskestad mener dette også er en unik mulighet til å styrke omstilling av verdensklasse kompetanse og teknologi fra olje- og gass til en av Norges viktigste næringer fremover – havbruksnæringen.

FAKTA

- » Næring: Havbruk
- » Arbeidsplasser: 7.000 (sør-vestlandet)
- » Konkrete prosjekter: Flere
- » Forutsetning: Nødvendige tillatelser og kortere saksbehandlingstid

SKJERMSØYLE GIR DEG NYE MULIGHETER. DU KAN SELV ENDRE BUDSKAPET NÅR DU VIL!

Vi er inne i en tid hvor budskap og informasjon er i stadig endring. Da er digitale skjermer fra Kai Hansen den perfekte løsning på din arbeidsplass. Med Norges enkleste publiseringsverktøy kan du raskt fornye teksten, når du vil informere publikum – og når du vil reklamere for produkter og tjenester.

Og viktig – vi har inkludert dispenser for hånddesinfeksjon. Husk – smittefaren er langt fra over!



Kun kr 395,- per måned

Pris er eks. mva. og frakt.
Sort skjerm. Andre farger mot tillegg i pris. Kr 0,- i innskudd, 60 mnd.
Leie via SG Finans.

55" SKJERMSØYLE MED BERØRINGSFRI DISPENSER

Tilbud som gjelder t.o.m. 20. juni:

Du får 55" skjerm til prisen for 43". Du får også en berøringsfri dispenser med 5-liters kanne for flytende hånddesinfeksjon montert på skjermen (verdi kr 2000,-).

Spesifikasjon:

- Full HD
- 24/7 display fra LG
- HDMI
- VGA
- USB
- Integrert Windows
- WIFI og nettverkstilkobling

Ta kontakt – bestill nå!
jorgen@kai-hansen.no
eller 926 16 532

Alt blir bra!

Illustrasjonsfoto

Skjerm søyler i våre størrelser



Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger
51 90 66 00

Kristiansand

Festningsgata 40,
4614 Kristiansand
38 00 30 50

Haugesund

Fjellveien 1A,
5532 Haugesund
52 70 33 70

Ølen

Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg
53 76 60 80

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



KAI HANSEN



Høyhuset i Knud Holmsgt i Stavanger sentrum venter på en endelig politisk godkjenning.

Tar høyde for en halv milliard

Det planlagte høyhuset i Knud Holms gate – K8 – i Stavanger sentrum, har hatt sine runder gjennom den offentlige forvaltningen. Alfred Ydstebø håper på et snarlig og endelig ja.

FAKTA

- » Næring: Utbygging
- » Arbeidsplasser: Mellom 200–250 personer
- » Konkrete prosjekter: Høyhus i Knud Holms gate
- » Forutsetning: Politisk godkjenning

500 millioner kroner – en halv milliard – skal investeres.

– En tommelfingerregel i bygg- og anleggsbransjen tilsier at én million i investeringer genererer ett årsverk. Det betyr at prosjektet sysselsetter 200–250 personer i hvert av de to årene byggeperioden varer, sier Alfred Ydstebø, konsernsjef i Base.

Et flertall av disse personene vil være håndverkere, lærlinger og ansatte i de ulike entreprenørfirmaene, men også konsulenter fra en rekke fag som får store oppdrag i forbindelse med prosjektet.

– Et eksempel på det er teknologi-selskapet Veni som skal være med og utvikle de digitale og smarte løsningene – i det hele tatt ønsker vi å bruke flest mulige lokale leverandører, sier Ydstebø.

Politisk vedtak

Hovedforutsetningen som må ligge til grunn for å realisere prosjektet er et endelig politisk vedtak. Nå ser det ut som om både fylkesmannen, fylkeskommunen og riksbankens har gitt klarsignal for

bygging. Kommunestyret i Stavanger skal etter planen sluttbehandle saken 15. juni.

– Men det må naturligvis også være et marked som ønsker K8 velkommen. Vi har allerede signert flere avtaler, blant annet hvem som skal drive de ulike matkonseptene på bygget, men nå sitter både vi, leverandører og leietakere og venter på det endelige vedtaket. For oss har det hele tiden vært viktig at prosjektet, som alle andre prosjekter vi jobber med, er samfunnsnyttig og bærekraftig med tanke på sosiale forhold, økonomi, klima og miljø, sier Ydstebø.

Trenger prosjekter

Han mener også prosjektet vil være svært velkomment for en bransje som trenger nye prosjekter og investeringsvilje i en vanskelig tid.

– Fra vi begynner rivingen av de eksisterende bygningene på tomten i høst, til vi åpner skybaren og restauranten i 16. etasje, vil det gå omtrent to år. Forhåpentligvis kan Karl Erik Pallesen og Matboden forberede seg på å ta imot julebordgjester i desember 2022, sier Alfred Ydstebø.



altibox

Foto: Gettyimages

**Gudlarina,
folkens!**

Fiber i sentrum! Endelig.
Meld interesse, så kommer vi.
Graver og fikser deg lynraskt nett,
Dette blir magisk – rett og slett!

Pigede på tide.

Kontakt oss for et godt tilbud på
bedriftfiber@lyse.no eller **privatfiber@lyse.no**

VI LEVERER
ALTIBOX

Lyse

Riktig medisin

Den nye sykehuset ligger bare et steinkast fra universitetet på Ullandhaug,

I en årrekke har aktive støttespillere sloss for en egen medisinutdanning i Stavanger. Like lenge har andre aktører – utenfor regionen – sloss mot.

En ringvirkingsanalyse utført av Samfunnsøkonomisk Analyse på oppdrag fra Greater Stavanger, viser potensialet ved opprettelsen av et medisinerstudium i Stavanger i et samarbeid mellom UiS og SUS.

– Studien viser at selv med konservative estimater, så vil det skape om lag 300 arbeidsplasser, sier mulighetsutvikler Felix Laate i Greater Stavanger.

Analysen tar for seg både de direkte og indirekte virkningene av medisinutdanning i Stavanger, men også en vurdering av annen type virksomhet som kan tenke seg å etablere seg i regionen i kjølvannet.

FAKTA

- » Næring: Helse
- » Arbeidsplasser: Om lag 300
- » Konkrete prosjekter: Medisinutdanning
- » Forutsetning: Politiske beslutninger

I dag tilbyr både Universitetet i Oslo, Universitetet i Bergen, Universitetet i Tromsø, og Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet i Trondheim såkalt gradsgivende medisinutdanning i Norge, men svært mange norske studenter har valgt å studere medisin i utlandet.

Kraftig økning

Det såkalte Grimstadutvalget ble i 2018 – på oppdrag fra Kunnskapsdepartementet – bedt om å utrede muligheten for å øke antallet studenter innenfor dagens medisinstudier.

Grimstadutvalget konkluderte året etter med å anbefale en kraftig økning av antall studieplasser i Norge, og forslø også en plan for hvordan dette kunne gjøres. For Stavangers del innebar det en treårig klinisk masterutdanning i medisin, det vil si de siste tre årene av et normalt utdanningsløp, og da spesielt rettet mot norske medisinstudenter i utlandet. I følge rapporten så man for seg at graden gjennomføres ved UiS, i samarbeid med Stavanger Universitetssykehus (SUS)

og primærhelsetjenesten for integrert undervisning, praksisplasser og veiledning. Det kan i så fall innebære 70 studieplasser per trinn, og totalt 210 studieplasser per år allerede fra 2024.

Uenighet

I sin høringsuttalelse til departementet sent i fjor høst, skrev daværende administrerende direktør Helse Stavanger HF, Ingrid Cathrine Bryne:

«SUS har bygget kompetanse over 20 år og klar for å gå fra praksisarena til hovedansvaret for en større del av utdanningen av leger.»

I mellomtiden har Bryne blitt administrerende direktør i Helse Vest som i et ekstraordinært styremøte i februar avga en annen innstilling. Den baserer seg på et ønske fra Universitetet i Bergen som ikke vil ha et femte medisinsk fakultet, og i stedet vil at Stavanger Universitetssykehus (SUS) styrkes som campus for medisinutdanningen på Vestlandet.

Saken venter fortsatt på politiske behandling.

– Statlig styring må til

– Karbonfangst og lagring (CCS) kan skape tusenvis av arbeidsplasser. Men skal vi nå målene i Paris avtalen, må det satses stort fra både private og offentlige aktører, sier styreleder i Norwegian Energy Solutions, Tor Arnesen.



Statlig styring må til om det skal satses visere på karbonfangst og lagring i Norge.

De deltakerne i Northern Lights prosjektet - Equinor, Shell og Total – satser nå milliarder av kroner, med en klar forventning om at også staten stiller med sin andel i nasjonalbudsjettet til høsten.

De teknologiske løsningene som kommer kjølvannet av Northern Lights vil også kunne skape mange arbeidsplasser. Markedet er globalt, og kan derfor gi store eksportmuligheter, sier Arnesen.

Han mener sammenhengen mellom privat og offentlig kapital er helt avgjørende for å kunne komme i gang.

– I tillegg må det i den nåværende fasen være stor grad av åpenhet og samarbeid aktørene imellom. Kostnadsnivået må kraftig ned, og de kommersielle betingelsene må være attraktive, slik at vi kan få så mange som mulig til å ønske fangst og lagring av det karbonet som slippes ut. Her må man kanskje ty til en større avgiftsbelastning enn det som er tilfelle i de aller fleste land i dag.

Statlig styring

Da olje- og gassvirksomheten fikk en CO2 avgift tidlig på 90-tallet, resulterte det i en umiddelbar effekt på teknologiutvikling og reduserte utslipp.

–Vi vet at mange aktører ønsker at det primært er markedet som må løse denne typen utfordringer, men personlig mener jeg at større statlig styring vil være nødvendig fødselshjelp. I tillegg kan energiklynger som Norwegian Energy Solutions spille en viktig rolle i å få til samarbeid på tvers av offentlige og private aktører, små og store selskaper, grundere og investeringsmuligheter og så videre. Klyngen kan også bidra til å sikre EU-midler til satsingen. Vi har også samarbeid med klynger i andre

land som ønsker å satse på CCS. Et tett og nært samarbeid i en klyngestruktur i kombinasjon med god statlig styring er etter min mening en god løsning i en startfase, sier Arnesen.

Teknologiløsninger

Han mener satsingen på CCS vil gi teknologiløsninger som skaper arbeidsplasser samtidig som man løser nødvendige klimautfordringer.

– Vi benytter kompetansen opparbeidet



Tor Arnesen, styreleder i Norwegian Energy Solutions.

i olje- og gassvirksomheten til å løse en av verdens største utfordringer. Dette løpet startet allerede under Stoltenberg-regjeringen med satsingen på Mongstad. På Mongstad har vi fortsatt et testsenter som sitter på mye av den kompetansen som skal til for å løse dette. Pandemisituasjonen vi står midt oppe i kan også hjelpe oss til å

få fart på samarbeid og teknologiutvikling for å få mer ren energi. Det vil etter min mening være de store og tunge energi aktørene innen olje og gass som vil lede an både innen CCS og energi skiftet til mer fornybar energi. De har både kapital og kompetanse som må til, sier Arnesen.

Sent ute

Arnesen viser til at reisen mot et lavutslipps samfunn er i gang, men at men farten må økes betraktelig.

– Mange hevder at vi allerede er for sent ute. Jeg håper vi ser effekten av Norges satsing på CCS innen få år, men å få storskalaindustri ut av dette vil nok ta langt flere år. I vår region kan satsingen føre til at mindre teknologibedrifter får testet og utviklet sine løsninger for et stort eksportmarked. Et eksempel innen CCUS – hvor altså CO2 brukes til å fore planter – er prosjektet til Agri-E. De har nå fått finansiert testingen av ny teknologi, og jeg gleder meg til den dagen deres løsning blir gjenstand for industrialisering og eksport. Her ser vi starten på nok et industri eventyr som bruker jærsk mentalitet i god kombinasjon med olje og gass kompetanse, sier Arnesen.

FAKTA

- » Næring: Energi
- » Arbeidsplasser: Flere hundre regionalt
- » Konkrete prosjekter: Karbonfangst og lagring
- » Forutsetning: Avhengig av teknologigjennombrudd og investeringsvilje



Utvikling og bruk av droner både til lands og havs gir nye muligheter for bedrifter innenfor en rekke bransjer.

Droner i fri flyt

Satsing på droneteknologi er fortsatt bare i startfasen i regionen. Flere prosjekter er i gang, både i forhold til land og til havs. Det kan skape mange nye arbeidsplasser – i en rekke næringer.

– En samlande arena er TAC Tau Autonomy Center, hvor det legges til rette for trening- og testområder for både flyvende droner og undervannsdroner, sier mulighetsutvikler i Greater Stavanger, Birger Haraldseid.

En rekke selskap i regionen arbeider i dag både med teknologiutvikling og oppdrag for store aktører. Det Sandnes-baserte selskapet Nordic Unmanned er trolig den største droneoperatøren i Norden, og har blant annet oppdrag for EU i forbindelse grensekontroller.

Ehang – som Rosenkilden tidligere har omtalt – er nå i ferd med å sertifisere sin drone som på sikt skal kunne løfte passasjerer. De tester nå utstyr og har base i Stavanger.

Flere operatører

På Jæren er IKM allerede en stor drone-operatør, og både i vegvesenet og i Lyse er droner blitt en del av hverdagen. I Egersund er Energy Innovation involvert i et prosjekt med droneinspeksjon av vindturbinblader, og også SUS har vært involvert i et program for å frakte biologiske prøver

Bruk av undervannsdroner er minst like interessant.

– Undervannsdroner utgjør stort marked gjennom å gjøre Rov'er om til å ha sin base på havbunnen. Her har både

IKM og Oceaneering hatt viktige prosjekt for Equinor. Neste fase nå er å gjøre dem autonome – det vil si at de svømmer og gjennomfører sine oppdrag uten å være tilknyttet navlestrengen – umbilical, sier Haraldseid.

God jobb

På Kalhammeren har selskapet Stinger fått kontrakt med Equinor om å utvikle en liten autonom inspeksjonsdrone, og i regionen jobbes det også med et program for japanske Kawasaki som har en inspeksjonsdrone for rørledninger som skal testes.

– Strand kommune har gjort en god jobb med å gi tillatelse til å operere i dette havrommet og setter nå i gang planprosesser for å sikre langsiktig og varig og innretning av formålet. En annen viktig muliggjørere for å operere på denne måten, er Blue Logic på Forus. Selskapet har utviklet teknologi for kontaktløs ladning av droner under vann, sier Haraldseid.

Lading

Blue Logic jobber nå sammen med Equinor med å få fem neste versjon av ladeplate teknologi. Prosjektet er på åtte millioner kroner, men ha stått i bero på grunn av koronaviruset.

– Vi jobber med Innovasjon Norge

og andre for å finne finansiering. Vårt datterselskap WPC i Kristiansand og Blue Logic – som utvikler våre induktive koblere – er svært avhengig av droner, sier Helge Sverre Eide, sier gründer og ansvarlig for forretningsutvikling i Blue Logic.

Han nevner tre viktige faktorer som kan gi Norge mange arbeidsplasser: Ladestasjon for undervannsdroner og flytende droner, men også ladestasjoner for el-sparkesykler.

– Vi er i diskusjon med Ryde om å pilotere den siste i Stavanger. Da vil bybildet ikke flytte over av sparkesykler. Det blir på samme måte som med handlekorgen, at du eksempelvis betaler 75 kroner når du sjekker ut sykkelen og får 50 kroner i pant tilbake når du setter den på ladeplaten. 50 prosent av kostnaden med drift av sparkesykler er å samle inn og lade hver natt, sier Eide.

FAKTA

- » Næring: Droneteknologi
- » Arbeidsplasser: Ukjent
- » Konkrete prosjekter: En rekke samarbeids- og utviklingsselskap
- » Forutsetning: Finansiering



Fra fjorårets Nordic Edge-konferanse. I år går konferansen digitalt.

– Regionen har gode forutsetninger

Nordic Edge mener at Stavangerregionen har gode forutsetninger for å ta en god andel av et eksplosivt voksende marked innen smartbyteknologi.

– Regionen har lang erfaring fra en global olje- og gassindustri med mye høyteknologi. Kunnskapen og produktene har vi klart å eksportere. Nå må vi bare transformere det vi vet om sensorer, styringssystemer, store data, risiko og annet til driften av byer og samfunn, sier administrerende direktør i Nordic Edge, Stig Finnesand.

Hvor mange nye arbeidsplasser det kan resultere i, er ikke like lett å svare på.

– Spørsmålet bør heller være hvor mange jobber trenger vi å skape i regionen i de kommende årene i forbindelse med en gradvis modning og utfasing av olje- og gassvirksomheten som følge av aldrende felter og en global vridning bort fra fossile brennstoff. Da vil svaret være mange jobber.

I Danmark har smartbyklyngen Gate 21 utarbeidet en rapport som viser at sektoren vil skape 35 200 flere jobber innen 2025. Gate 21 har også anslått at sysselsetting i selskaper som opererer innen teknologi for smartbyer har økt med 60 prosent mellom 2003 og 2013, som utgjør om lag 19 500 arbeidsplasser bare i Københavnsområdet.

Mulig

– Det er med andre ord mulig, med

litt satsing innen nisjer som Stavangerregionen er god på, å skape flere titalls tusen jobber over de neste 10 til 20 årene. Kanskje vi til og med klarer å matche de jobbene som skaller av når oljeindustrien ikke trenger like mange ansatte som den gjorde på toppen av syklusen, sier Finnesand.

Viljen til å satse – og da i en periode før det blir helt nødvendig – er en forutsetning for å lykkes, mener Finnesand. Denne satsingen må fokusere på teknologioverføring og kapital.

– Med kapital mener jeg både humankapital og ren finansiering. Vi har nå en mengde mennesker med mye kunnskap. Disse personene må beholdes i regionen. I tillegg er det mye privat kapital som kan være med å finansiere nye selskaper som selger produkter og tjenester inn mot det nye, voksende markedet innen smarte byer og samfunn. En annen forutsetning er at det finnes gode mottaksapparat for dem med gode ideer innen smartbyteknologi, sier Finnesand.

Konsekvenser

Konsekvensene av en slik satsing vil være at Stavanger også i årene som kommer blir en levende, spennende, internasjonal og

voksende by, mener Finnesand.

– Det er vanskelig å forestille seg Stavanger i en periode med fallende sysselsetting innen olje og gass, og uten noe som tar over for de arbeidsplassene som faller bort. Men byen har vært der flere ganger tidligere, slik som etter seilskutene og etter hermetikken. Noe nytt kommer, men det kan ta tid, sier Finnesand.

Han mener det er viktig å satse mot nye områder nå, og viser til at regionen både har kompetanse, kapital, innovasjon, bedrifter som allerede ser muligheten, et universitet som er tidlig ute med organisert smartbysatningen, kommuner som satser.

– I tillegg kommer landets eneste offisielle smartbyklynge med verktøy som innovasjonshuben Innoasis under oppbygging og Nordic Edge Expo, som er nordeuropas største smartbykonferanse og messe. Regionen har brikkene som skal til for å lykkes. Omstillings- og samarbeidsevnen er vår regions DNA, og vårt internasjonale kontaktnett og store teknologiske kunnskap åpner dørene til et nytt globalt marked.



Videomøter og fremtidens digitale vinnere

CHRISTIAN RANGEN • investor, serie-gründer, rådgiver

Våren 2020 kommer til å bli stående som et symbol på mye. Korona-krise, reiselivs-krise, gryende økonomisk krise, men kan den også bli stående igjen som et symbol på "da norsk næringsliv forstod behovet for en digital transformasjon"?

Europa har lenge hatt et problem. Vi har, på tvers av hele kontinentet, et «gammelt næringsliv». Gjennom de siste to ti-årene har Europa i stor grad støttet og tilrettelagt for å beholde det etablerte. Joda, vi forsker og fikler, men næringspolitikken gjennom Triple Helix logikken, har i stor grad gått til fordel for store, etablerte selskap (industrielle hjørnestensbedrifter). Det samme mønsteret finner vi i Norge, på Oslo Børs, hvor snittalderen på selskapene er langt høyere enn sammenlignbare tall i andre markeder. En av konsekvensene er at Europa, og Norge, har langt dårligere vekstforhold for nye selskap og i liten grad evner å skalere nye selskap raskt nok.

Europas problem blir enda større når man begynner å se mot trenden innen verdiskapning globalt. For ti år siden var flere av verdens mest verdifulle selskap (målt i børsverdi) tradisjonelle selskap innen energi, olje og gass, bank og finans. Disse er nå borte. I stor grad er nå verdens mest verdifulle selskap teknologiselskap, hvorav mange av disse er såkalte to-sidige plattform selskap. Tenk, digitale plattformer som Google, Facebook, Apple, Alibaba og Tencent. Analyser de siste årene har avdekket en urovekkende trend for Europa. Data-drevne selskap med plattform-baserte forretningsmodeller oppnår en helt annen lønnsomhet og verdiutvikling enn tradisjonelle industrikonserner.

Sterkere

Administrerende Direktør i Volkswagen sa det godt på en nylig investorkonferanse, hvor han uttalte «Tesla blir verdsatt som et teknologiselskap. Volkswagen blir verdsatt som en bilprodusent». Han snakket nok på vegne av mange Europeiske toppledere da.

Det siste året har denne trenden utviklet seg enda sterkere. Nesten all digital verdiskapning fra plattform baserte selskap går til USA eller Kina. Selskap som Ping An og Bytedance (de som eier TikTok) har vokst med en imponerende fart og fører

seg inn i rekken over asiatiske data-drevne suksesshistorier. En tysk analyse fra TU Darmstadt viser at av alle plattform-baserte selskap, har USA 64 prosent av den samlede verdiskapningen, Asia (Kina) har 31 prosent, mens Europa kun sitter igjen med tre prosent. Det er heller ingenting som tilsier at denne trenden skal snu.

Interessant

Det snakkes mye om digital transformasjon, det gjør det. Men ser vi nøyer på digitalisering i dag finner vi noe interessant. I mitt arbeid som internasjonal strategirådgiver bistår jeg både bedrifter og offentlige myndigheter med å forstå digitalisering og deretter utvikle langsiktige planer i forhold til dette. Da deler vi digital transformasjon inn i tre kategorier;

1. Digitalisering av eksisterende kjernevirksomhet

Hvordan kan Equinor utvinne én prosent mer olje gjennom bruk av digitale løsninger på eksisterende felt, prosesser og arbeidsmetoder? Det kan bidra til økt utvinning, høyere verdi fra felt, men langsiktig verdiskapning er kanskje mindre tydelig. Generelt har norsk næringsliv vært gode til å ta i bruk ny teknologi for å forbedre dagens arbeidsprosesser.

2. Utvikling av nye tjenester gjennom digitalisering

Vipps og Bulder Bank er gode eksempler på nye løsninger fra eksisterende bedrifter. Disse løsningene er kun gjort mulig takket være nye, digitale tanker og strategier. De dekker nye kundebehov og utvikler nye vekstområder for både DNB og SPV. Også her er norsk næringsliv gode.

3. Digitale plattformer og økosystem

Det tredje området, hvor mye verdi skapes, her ligger både Norge og Europa dårlig an. Det å utvikle digitale økosystem og digitale plattformer, det å utvikle radikalt nye tjenester og forretningsmodeller

med et globalt marked og eksponentielle vekstmodeller, her kommer vi dårlig ut. I vår del av verden er Spotify det fremste eksempelet, utover dette har vi lite å stille opp med i et globalt konkurranseløp.

Knyttnevekamp

I januar 2020 gav forfatterne Simon Torrance og Felix Staeritz ut boken «Fightback: how to win in the digital economy with platforms, ventures and entrepreneurs». Her beskriver de hvordan Europa står i en eksistensiell kamp, hvor man må innse at det er på tide å «sloss tilbake». Europa, mener Simon og Felix, står i en global knyttnevekamp om fremtidens digitale vinnere. Mens kinesiske og amerikanske vekstbedrifter konkurrerer aggressivt om de beste hodene, kapitalmiljøene, forretningsmodellene og vekststrategien, står Europa og europeiske selskap igjen og forsker og fomler med feil type digitalisering.

«Digital transformasjon blir for mange norske bedrifter den viktigste kampen de neste årene».

Digital transformasjon blir for mange norske bedrifter den viktigste kampen de neste årene. Korona-krisen har vist at digitale teams-møter og hjemmekontor kan fungere. Det gratuleres hyppig. For å bli en digital vinner frem mot 2030 trengs det nok noe mer strategisk tenkning og digital kompetanse enn evnen til å avholde et internt videomøte. Kanskje vi får se stavanger-baserte selskap komme ut av korona-krisen med en grynende digital strategi? Vi får håpe.



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen



Inntil 7400 m² til leie

Toppetasje og inngangsparti med resepsjon er totalrenovert og står nå i stil med utsikt og beliggenhet kun 3 km fra Torget. Lei en etasje eller en seksjon – vi er svært fleksible på leieavtaler. Felles resepsjon, kantine, kaitilgang, lager- og verkstedmulighet og 200 p-plasser.

Les mer på **tastabrygge.no**.



La oss snakke muligheter

Tore H. Idland | 922 77 888 Håkon Langseth | 922 88 114

Rubberstyle

Rubberstyle produserer gummiprodukter til det industri- og offshorerelaterte markedet, de tekniske gummi produktene er oftest kundespesifikke og kundeeide. Rubberstyle deltar i utviklingsfasen, designer, lager prototyper, tester og produserer. De teknisk gummi produktene produseres i store og små serier samt i alle størrelser, kvaliteter og hardheter.

A close-up, low-angle photograph of a metallic grate or screen. The grate consists of several parallel, slightly curved metal bars. A circular opening is visible in the upper right portion of the frame. The lighting is dramatic, with strong highlights on the edges of the metal bars and deep shadows in the gaps between them. The background is dark and out of focus.

MADE IN STAVANGER



Korona-boom for digitaliseringen

TORIL NAG · konserndirektør for Tele-området i Lysekonsernet

De siste årene har teknologer og trendforskere i hele verden under overskriften «eksponentielle teknologier» pekt på at en håndfull teknologier er i ferd med å endre samfunnet i rekordfart.

Alle vi som jobber i de digitale næringene har snakket hyppig om viktigheten av å forstå de nye teknologiene for å henge med. For effektivisering, for innovasjon, for å skape arbeidsplasser og for å få til det grønne skiftet. Ordet pandemi var det ingen som tenkte på eller snakket om. Men uker med nedstengning av landet har ført til en teknologisk revolusjon både hjemme og på jobb. På noen korte uker har et nytt virus gitt digitaliseringen en real dytt – og skapt en modning hos bedrifter og forbrukere som konsulenter og endringsagenter ville trengt år – kanskje tiår – for å få til.

Vi har alle hørt om det lenge; om hvordan verden på grunn av teknologi vil endre seg «eksponentielt». Et litt fremmed ord for mange – men pandemien har satt statistikerne i medienes aller klareste søkelys, og vi har lyttet med andakt til deres hypoteser og lært oss at dette viruset kan spre seg eksponentielt – og hva det betyr for mulig spredning av en farlig sykdom.

Virus

Det var ikke samfunnets begeistring for teknologi som gjorde begrepet «eksponentielt» virkelig kjent og forstått; det var et virus. Og det var heller ikke samfunnets begeistring over ny teknologi som virkelig satte fart i digitaliseringen – det var frykt og nødvendig distansering.

Krise betyr trussel – og mulighet. Og selv om pandemien framfor alt er en krise – er det som i alle krevende situasjoner også noen nye muligheter som dukker opp. Vi teknologer har alltid jobbet med hvordan og hvorfor teknologien muliggjør et helt nytt samfunn. Men vi har også tenkt at det har tatt tid. Lang tid. Det er for eksempel over tjue år siden jeg programmerte min første robot som både kunne se, høre og lære.

Det er først de siste par årene dette er blitt teknologier som også ikke-teknologene er opptatt av: Robotisering og kunstig intelligens i kombinasjon med blant annet skytjenester, delingsøkonomi, tingenes internett og virtuell realitet. Dette bekrefter

den såkalte Amaras lov, som sier at vi konsekvent overvurderer betydningen av teknologi på kort sikt - og undervurderer den på lang sikt.

Ketsjupflaske

En annen måte å si akkurat det på, er at teknologinytten tar av eksponentielt. Altså langsomt først, før det plutselig virkelig begynner å svinge. Litt som å klemme hardt på en ketsjupflaske. Og sjelden har verden sett en kraftigere ketsjup-effekt enn nettopp koronaviruset når det gjelder vår bruk av teknologi i det daglige. Lærere ble på rekordtid heldigitale, hjemmekontor i hver krok i hjemmet dukket opp over natten, legebesøk og jobbmøter ble digitale og OBOS tillot generalforsamlinger i borettslag digitalt.

Det er lett å peke på enkelte av de gode sidene ved dette. Alle virksomheter har for lengst konkludert med at en del av tidligere reiser var aldeles unødvendige. Det er godt nytt for miljøet og for kostnadsnivået hos virksomhetene. Men det er samtidig dramatisk for flyselskapene og for mange andre virksomheter som har levd og vokst på våre reisevaner både på jobb og privat.

Konsekvensene

Hva skjer når vanene våre endres totalt? Konsekvensene av krisen er at vi får et kraftig skifte i hvor raskt vi kan absorbere endringer, som i utgangspunktet ville tatt flere år. Nå vil kanskje enkelte vaner som var tilpasninger til en krisesituasjon bli varige - og bli den nye normalen. Folks vaner endrer seg vanligvis langsomt – men den nye digitale modenheten kom raskere enn vi trodde var mulig. Vil digitale generalforsamlinger, mathandel via app og hjemlevering, kundekontakt via video, velferdsteknologi som tar ned frekvensen for fysiske legebesøk, digitale kultur-events og åpne politiske møter på video bli den nye standarden? Er vi som leverer løsninger til slutt kunder klare til å levere i henhold til kundene sine økte forventninger? Vi ser at denne våren har

kvaliteten og funksjonaliteten i digitale samhandlingsverktøy som Teams, Skype og Zoom utviklet seg i rekordfart, og aktørene finner sammen og bygger nye løsninger i fellesskap – for eksempel i mai da Kahoot og Microsoft Teams fant sammen og laget en løsning for bruk av den norskutviklede quizappen i Teams-møter. IT-selskapene kan fort få det travelt nå som brukere i hopetall tar i bruk nye løsninger og etterspør enda mer funksjonalitet. Vil det bety flere arbeidsplasser?

Nedsider?

Dersom det at vi blir raskere vant med ny teknologi øker livskvaliteten, tar ned fare for smitte og gjør at bedriftene kan overleve i vanskelige situasjoner – så er det selvsagt gledelig. Finnes det nedsider ved at vi blir mer digitale? Forskning fra både Handelshøyskolen BI og fra flere utenlandske studier viser at vi som samfunn diskuterer for lite teknologi og hva teknologiutviklingen kan bety for samfunnet. Det blir tvingende nødvendig at vi gjør mer av det dersom vi skal klare å utnytte de enorme mulighetene teknologien gir – uten å øke de allerede store forskjellene i samfunnet. Teknologien kan gi økt levestandard, redde liv, redde klimaet og kloden. Men den kan også forsterke ulikheter mellom folkegrupper. For eksempel mellom de som har tilgang til god digital infrastruktur, og de som ikke har.

Det er nemlig ikke alle som er klare til å ta del i en mer digital tilværelse. En ny analyse fra UNCTAD – FN-konferansen om handel og utvikling, har sett på hvordan det digitale landskapet har endret seg siden den siste globale krisen – finanskrisen i 2008/2009. Den viser at en digital verden fungerer bra for mange – men slett ikke alle. Analysen dokumenterer det store gapet mellom de som har tilgang til digital infrastruktur – og de som ikke har – og peker på hvor utrolig langt bakpå en rekke regioner er for å kunne få et digitalt samfunn.



Jeg hjelper mennesker tilbake til arbeidslivet.

Janne Hemmingby, jobbkonsulent, Fretex Jobb og Oppfølging



På oppdrag fra NAV støtter og veileder Fretex Jobb og Oppfølging mennesker tilbake til arbeidslivet. Som jobbkonsulent skal jeg få bedrifter til å ansette jobbsøkere i lønnet arbeid. Jobben får de på grunn av kvalitetene sine – det de kan tilføre bedriften.

Alle mennesker har ressurser å tilføre samfunnet. Jeg støtter og motiverer. Gir hjelp til selvhjelp. Finner muligheter jobbsøker har interesse for.

Det viktigste på vår bunnlinje er ikke kroner og øre, men mennesker som har fått ny tro på fremtiden. I 2019 hjalp vi 1575 jobbsøkere til jobb og utdanning. Det gjør oss til Norges største arbeids- og inkluderingsbedrift.



FRETEX JOBB

Vi gir folk grunn til å tro på fremtiden!

Helsesjef på vandring

Inger Cathrine Bryne har vært sjef for HR, informasjon, kvalitet, avdelinger, divisjoner, klinikker og foretak. Nå har hun fått ansvaret for alt på en gang.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



INGER CATHRINE BRYNE

- » Alder 54 år
- » Sivil status: To barn
- » Bosted: Stavanger
- » Aktuell: Ny sjef i Helse Vest

54-åringen fra Stavanger er for lengst på plass som ny direktør i Helse Vest, litt senere enn opprinnelig planlagt. Det sørget et langveisfarende virus fra Kina for.

Overgangen fra rollen som direktør i Helse Stavanger til Helse Vest skulle egentlig vært gjort unna før påskeutferien. Men i år ble det aldri noen påskeutfart i hyttelandet Norge. I tillegg var grensene stengt, folk satt på hjemmekontor og på sykehusene fryktet man det verste.

Også for Inger Cathrine Bryne ble våren noe helt annet enn det hun hadde sett for seg.

– Jeg skulle egentlig startet i jobben i Helse Vest noen uker tidligere. Men etter diskusjon både med nåværende og tidligere arbeidsgiver, ble vi enige om å vente til vi så hvordan pandemien utviklet seg. Det er ikke kapteinen som bør forlate skipet først. Kontinuitet i krisehåndtering er helt avgjørende.

På sykehuset i Stavanger var man allerede i januar blitt enige om å gjøre en gjennomgang av pandemiplanen. Da var koronaviruset fortsatt et kinesisk anliggende. Mot slutten av februar kom de første varslene fra Italia, norske myndigheter begynte for alvor å røre på seg, og usikkerheten begynte å bre seg.

Allerede i februar hadde ledelsen ved SUS satt krisestab – for sikkerhets skyld. Da regjeringen i midten av mars besluttet å stenge ned store deler av det norske samfunnet og innføre de mest dramatiske tiltakene for folk flest siden krigen, var skrekkszenariet daglig bilder og situasjonsrapporter fra Lombardia i Italia: Overfylte sykehus, skyhøye dødstill, leger og helsepersonell som også måtte gi tapt for viruset og kolonner av likkister som ble kjørt ut av Bergamo av militære kjøretøy.

Ny erkjennelse

– Vi forsto etter noen uker at dette viruset ikke er noe som kommer med full kraft, stresser oss voldsomt og går ned igjen, men noe som blir værende – kanskje ett år eller halvannet. Det var en ny erkjennelse, og det gjorde noe med oss i beredskapsstaben. Vi er trent for kriser som innebærer masseskader, ulykker, eksplosjoner eller branner, som er svært krevende, men som tross alt må håndteres over en kort tidsperiode. Men nå måtte vi foreta en slags tankemessig ommøblering om hvordan vi skulle angripe dette. Det handlet ikke minst om å sikre behovet for kontinuitet i de ordinære helsetjenestene.

– Hva lå til grunn for erkjennelsen?

– Til å begynne med var det mye diskusjon om flokkimmunitet, hvordan viruset oppfører seg og den eksponentielle veksten. Vi så TV-bildene fra Italia, kollegaer i Lombardia som overhode ikke hadde kontroll og som ble overveldet av pasientstrømmen. I begynnelsen var det dette vi forberedte oss på også her hjemme. Men tiltakene kom trolig i akkurat rett tid og på et riktig nivå, og man opplevde å ha kontroll.

Antallet pasienter som var smittet av koronaviruset, gikk relativt raskt ned igjen ved SUS. I dag forventer man fortsatt at det kan komme nye smittetilfeller, men man er godt forberedt.

Riktige grep

–Det jeg tror norske sykehus gjorde veldig riktig, var å umiddelbart legge til rette for to innganger til sykehuset. En for dem som har symptomer i retning av Covid-19, en annen for dem med lav sannsynlighet for smitte. Dette for å unngå smitte i sykehusene. De tilfellene man hadde, ble raskt slått ned. Det har man ikke klart i eksempelvis USA eller Italia. Jeg er også veldig imponert

over at man har klart å holde smitten unna sykehjemmene i Rogaland. Potensialet for spredning her ville vært veldig stor. Det våre kollegaer i Lombardia sier er at sykehus var fulle fra en dag til neste. Ingen strukturer, avklaringer eller planer var på plass. Når vi kunne sitte i Norge og følge med på dette, var vi også i stand til å forutse problemene, sier Bryne.

– Allikevel spredte viruset seg raskt til andre land som Spania, Frankrike, Belgia, Storbritannia, USA – og også i Stockholm – med store konsekvenser både for dødsfall og press på sykehusene?

– Ja, men samtidig har man pr i dag heller ingen fasit. Ingen av oss våger å si at vi har gjort det bedre enn andre, eksempelvis i Sverige. Det de fleste av oss tror, er at vi vil få lokale utbrudd og at det viktige fremover vil være rask og god testing av store volumer av mennesker, smittesporing og lokale tiltak som kommunene vil ha fullmakt til å iverksette.

Prioriteringer

– Hva er konsekvensene for annen type



Inger Cathrine Bryne har vært leder for HR, informasjon, kvalitet, avdelinger, divisjoner, klinikker og foretak. Nå har hun fått ansvaret for alt.

behandling når vi må leve med dette viruset i lang tid?

– Vi må opprettholde de to parallelle akuttmottakene som er ressurskrevende i seg selv, og også smittevernmottaket. Man må også ha mulig smittede pasienter isolert frem til en negativ test, og det vil være mange smitteverntiltak inne på sykehusene i form av begrensinger på ventetom, færre på samme areal og så videre. Sosial distansering er ikke det sykehusene i utgangspunktet er tilrettelagt for – i alle fall ikke i relativt trange sykehusbygg som SUS fortsatt har. Kapasiteten vil være lavere, men vi vil sikre oss at vi prioriterer enda hardere dem som får prognosetap eller alvorlig helsetap ved ikke raskt å få behandling. De som ikke har risikomomenter, må vente noe lenger. Det kan bety at man generer en ventekø, sier Bryne.

Lærdommen

– Hva har du personlig lært av å stå midt i dette?

– Det jeg synes var vanskelig, var å ikke kunne være til stede inne på sykehuset. Det var bare forbeholdt dem som jobbet med pasientene. Plutselig er man som leder under en krise avskåret fra å snakke direkte med folk. Man må bruke pressekonferanser eller mail som et dialoginstrument, selv overfor egne medarbeidere. Men selv det fungerer når det må, og når man forstår hvorfor det må være slik. Også kombinasjonen i beredskapsledelsen – det å på den ene siden være ekstremt saklig og fokusert, men samtidig vise omsorg for hverandre – har vært viktig. På et tidspunkt fryktet man det verste, og ansvaret er stort. Det å si vennlige ting til hverandre og ta vare på hverandre, er veldig viktig i en slik situasjon. Det er også en lærdom.

Ansvaret

Bare i Italia har flere hundre leger og annet helsepersonell dødd som følge av arbeidet med å behandle pasienter under pandemien. Også i Norge var det på et tidspunkt en reell frykt for dødsfall blant ansatte på sykehusene.

– Hvordan er det å sitte med et slikt ansvar?

– Det var noe jeg følte svært sterkt på. Det å sikre et fullt mulig ansvarlig arbeidsmiljø er noe som er tillagt en leder. Det er offentlig kjent at vi i Norge hadde smittevernutstyr på lager for to uker, og det er ingenting jeg har brukt så mye tid på som akkurat dette. I den forbindelse må jeg også si at jeg er veldig takknemlig for det arbeidet som fant sted i næringslivet i regionen med å hjelpe oss med helt basale ting som frakker, hansker og masker i en situasjon da lageret var så lite, og dette i seg selv var en stor belastning. Ikke bare for ledelsen, men ikke minst våre viktige medarbeidere.

Arendøp

Når Inger Cathrine Bryne snakker, er det

noen ord som avslører at hun ikke alltid har bodd i Stavanger. Hun sier ikke «først» eller «fysst», mer den østlandske varianten «førchst». Forklaringen er ganske enkel:

– Jeg knoter litt, og det kommer av at jeg har bodd i Arendal i 23 år, sier Bryne.

Hun er dog født i Stavanger, men med en far som var turnuslege under oppveksten, har hun også bodd en periode både i Bergen, på Jørpeland, i Oslo og andre steder under de første barneårene. Fra skolealder ble det Stavanger, nærmere bestemt Vaulen, før familien flyttet til Ullandhaug-området.

– Min farfar hadde en gård på Ullandhaug, og måtte kjøpe tre tomter da gården ble ekspropriert på midten av

«Det å lære er viktig i seg selv, og skaper evne til nytenkning og ny innsikt».

Inger Cathrine Bryne

1970-tallet. En av dem tilfalt mor og far, og der bodde jeg til jeg var 20 år.

Valget sto mellom juss og sykepleien, og Inger Cathrine Bryne valgte det siste. Utdannelsen tok hun ved Røde Kors sykepleierskole i Stavanger, men hennes første faste jobb og en kjæreste brakte henne til Arendal. Det var egentlig kreftsykepleier hun så for seg som sitt fremtidige yrke, etterhvert skulle det bli flere lederroller.

Ledelse

– Da jeg gikk på sykepleierskolen, kranglet jeg meg til å skrive hovedoppgave om prioritering i helsetjenesten. Det var ikke så vanlig, men jeg har nok alltid vært opptatt av denne type spørsmål, prioriteringer og hva vi vil med helsetjenesten. Etter et par år i Arendal søkte jeg om permisjon med lønn for å få lov til å ta videreutdanning som kreftsykepleier, men fikk avslag. Derimot fikk jeg tilbud om å ta et årsstudium om offentlig administrasjon og ledelse, og parallelt med det et vikariat som avdelingssykepleier.

Vikariatet ble etter hvert fast, og noen år senere besluttet hun seg for å ta en master ved Handelshøyskolen i Bergen parallelt med jobben – på det tidspunkt den eneste på studiet fra offentlig sektor.

– Jeg forsto etter hvert at skulle jeg gjøre noe mer, måtte jeg skaffe meg mer formell kompetanse og også lære mer.

Hun hadde flere lederjobber ved sykehuset i Arendal: Kommunikasjons- og kvalitetsdirektør, HR-direktør og klinikkchef ved Kirurgisk klinikk. Selv sier hun at det var noe hun lærte veldig mye av.

Glede av

– Jeg har enorm glede av å jobbe sammen

med flinke folk, og har aldri hatt problemer med å jobbe sammen med dem som jeg syntes var flinkere enn meg. Min rolle ble å utfylle, samle og finne retning. Det å lære er viktig i seg selv, og skaper evne til nytenkning og ny innsikt. Det var den viktigste motivasjonen til videre utdanning.

I 2011 ble hun ansatt som divisjonsdirektør ved Kirurgisk divisjon Helse Stavanger HF. Deretter var hun stedfortreder og viseadministrerende direktør og fungerende administrerende direktør, før hun i mai 2015 ble ansatt som administrerende direktør ved Helse Stavanger. I april overtok hun som administrerende direktør i Helse Vest etter Herlof Nilssen. Sistnevnte hadde da ledet Helse Vest siden etableringen i 2001.

Samarbeid

En av de sakene som engasjerer Bryne spesielt – ikke minst i kjølvannet av en pandemi – er hvordan man kan sette fart på den samlede innovasjonskraften som ligger i 30.000 kompetente medarbeiderne i helseforetakene – i et enklere samspill med næringslivet.

– Det er veldig flott med innovasjonsanbud, men noen ganger ønsker man bare å invitere eksempelvis teknologibedrifter som jobber i en spesiell retning til en mulighetsdiskusjon, og se på hvordan man kan koble fagfolk sammen. Det er noe vi har lyst til å gå løs på. Samarbeidet med universitetene og kommunehelsetjenesten er en annen viktig del av dette. Det burde ikke være noen begrensinger i hvordan vi kan diskutere og videreutvikle slike samarbeid. Det vi også har sett under pandemien er at farten på og bruken av eksisterende teknologi aldri har vært større. Bare i Helse Vest har vi nå 10 000 videokonsultasjoner i uken.

Heng til hytteliv

Eplet faller noen ganger ikke langt fra stammen. Faren Helge Bryne var i sin tid både fylkeshelsesjef og viseadministrerende direktør i Helse Vest RHF, blant annet. I likhet med Inger Cathrine Bryne har også foreldrene hytte på Heng. Når våren og sommeren er i anmarsj, lengter hun også ekstra til øya utenfor Solbakk i Strand kommune.

– Jeg har to voksne barn som er oppvokst på Sørlandet, men som begge har valgt å bosette seg i Stavanger. Jeg har også mine foreldre og søsken boende her, og alle har hytte på Heng. Det felleskapet som knyttes her, betyr mye for meg. Stedet – og livet her – hadde jeg ikke klart meg uten. Da vi var mindre hadde vi mye garn og teiner, det blir det litt mindre av nå. Men jeg har en kajakk som jeg stadig prøver å motivere meg for å bruke mer, og synes det er veldig kjekt når jeg kommer meg ut på sjøen. Jeg er veldig glad i Ryfylke-landskapet og fjellene bak. Det gir en følelse av lykke og fred som jeg aldri kunne tenke meg å bytte med en uke i Las Vegas...

Et nytt industri-eventyr på Forus

Beyonder har utviklet sin egen, fremtidsrettede og bærekraftige battericelleteknologi. Nå skal de erobre verden med batterier basert på sagflis og sand. I høst starter produksjonen i de tidligere lokalene til Schibsted Trykk, og arbeidet med å planlegge en fullskalafabrikk i regionen er allerede i full gang.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Sagflis fra norsk gran og furu skal gi gode egenskaper til batteriene Beyonder skal produsere på Forus. Gründer og daglig leder Svein Kvernstuen har fått med seg Kingsley Azuatalam og Geir Voster i selskapet.



«Vi svarer på 11 av 17 bærekraftsmål, noe vi er veldig stolte av. Dette gir oss formidable muligheter videre».

Svein Kvernstuen

I de gamle lokalene har det vært tomt i flere år, men de siste månedene har det foregått byggearbeid. I pressehallen skal den nye produksjonslinjen for prototyper komme. Lenger inne i lokalet kommer et mindre rom, som nå består av et bord, noen stoler og en maskin. Langs den ene veggen står en sekk med sagflis, som brukes for å produsere én av hovedingrediensene - høykvalitets aktivt karbon.

– Gjennom en egenutviklet og patentert prosess har vi testet ut flere kilder som gamle aviser, papir, avfall. Men treflis fra norsk gran og furu har vist seg å gi fantastiske egenskaper, faktisk så bra at det er helt i verdensklasse, forklarer gründer og daglig leder Svein Kvernstuen entusiastisk.

Sagflis er det ikke mangelvare på i Norge, og fremfor å bli sett på som en ressurs er de ofte for avfall å regne. Det vil Beyonders nå gjøre noe med.

– Vår teknologi tar i bruk restavfall fra treindustrien som vi bruker til produksjon av battericeller og bidrar på den måten til en sirkulær økonomi. En ny, fremtidsrettet og bærekraftig produksjon av batterier, forklarer han.

Industri

Vanligvis er kobolt og nikkel viktige ingredienser i batterier, noe som gjør batteriindustrien kontroversiell. Koboltforekomstene i verden er svært begrenset, og utvinningen, spesielt i Afrika, er omdiskutert. For Beyonders vil sagflis i kombinasjon av silisium være de viktigste bestanddelene.

– Silisium er jo hovedbestanddelen i sand og et av de mest tilgjengelige stoffene i jordskorpen. Vi samarbeider med IFE som har over ti års erfaring med silisium og som har utviklet et nanosilisiumpulver som er skreddersydd med tanke på elektrokjemiske egenskaper, sier Kvernstuen.

– Med andre ord - vi skal lage batteriindustri ut av tre og sand, skyter salgssjef Geir Voster inn.

Mens mange av verdens batteriprodusenter produserer for forbrukermarkedet, som batterier til mobiltelefoner, PCer og el-biler, tenker Beyonders på både andre bruksområder og andre egenskaper. Høyere effekt, rask lading, lang levetid og ikke minst økt sikkerhet er viktige faktorer for morgendagens batteriteknologi.

– Våre kunder vil først og fremst være energiselskaper, både innen strøm, olje og gass, samt ulike former for industri og

transport både på land og på sjøen, forklarer den daglige lederen.

Strømselskaper, spesielt i andre land, vil få et økende behov for å takle topper i strømforbruket. Dagens strømmett er ikke designet for elektrifisering som kommer, og når det kreves mye kraft på kort tid, kan batterier med disse egenskapene være med og stabilisere nettet.

– Dermed vil kundene unngå effektsvingninger, at det blinker med lysene eller går i svart, som kan være konsekvenser noen steder, sier Voster.

Grønt skifte

Den raske ladetiden gjør også at teknologien er svært aktuell for bruk på ladestasjoner langs veiene og elektriske rutebuss. Bussene kan for eksempel lades på sentrale holdeplasser på den tiden det tar å laste på og av passasjerer, og man reduserer derfor behovet for lange ladepauser hver dag.

– I teorien betyr det at man kan ha busser som kjører hele døgnet, hele uken, fordi de lades kjapt opp på hver holdeplass. De har ikke fullt så lang rekkevidde, men lades desto kjappere opp, forklarer salgssjefen.

Som mange andre med spennende innovative produkter har Kvernstuen og Voster bakgrunn fra olje- og gassnæringen. Kvernstuen jobbet i mange år for sin far, utdannet seg som ingeniør, jobbet på rigg i Nordsjøen før han etterhvert gikk over på salg, markedsføring og forretningsutvikling i samme bransje. Etterhvert kom idéene som handlet mer om elektrifisering og bruk av batteriteknologi.

– Min fars selskap Reslink ble solgt til Schlumberger, og jeg jobbet under den paraplyen i Australia. Da fikk jeg et godt innblikk i internasjonal business, samtidig som jeg leste meg opp på ny og mer bærekraftig teknologi. Da det lønnsomme selskapet ble lagt ned fikk jeg en vekker: Arbeidsplasser som vi trodde var trygge, var ikke lenger like sikre, sier han og fortsetter:

– For syv år siden sa jeg at «jeg skal fillen meg bygge batterifabrikk i Norge!»

Hybridløsning

Samtidig er det ikke bare å finne frem hammer og spiker og starte byggingen. En del brikker må på plass. I 2015 var Kvernstuen innom en annen interessant løsning på et problem for mange land i verden: Rent vann. Planen var å frakte rent vann fra Norge til land som ikke har så god tilgang, på en bærekraftig måte ved hjelp av batteridrift. Imidlertid viste det seg at batteri var flaskehalsen. I 2016 hadde han kommet



i kontakt med en del forskningsmiljøer både nasjonalt og internasjonalt og ble invitert til Sveits for å se på elektriske tungtransportkjøretøy. Da hadde han nok brikker på plass for å starte selskapet.

– Jeg er jo ikke elektrokjemiker, men jeg forsto mulighetene. Jeg er grunnlegger av forretningskonseptet og søkte deretter etter batteriexpert og da kom det en kar med utdanning fra Trondheim. Doktor Fengliu Lou har kinesisk bakgrunn og erfaring fra batteriteknologi. Et unikum av en ingeniør, sier gründeren.

Dermed utviklet Kvernstuen forretningsplanen og Dr. Lou teknologien. De så først på en teknologi som heter superkondensator, som var spennende, men med sine utfordringer med for høy selvutlading, for lav energitetthet og for dyrt. En hybridløsning ble derfor veien videre.

– Å ta det beste fra to verdener, superkondensator og lithium-ion batteri til en lithium-ion kondensator som gir høy effekt, lynrask lading, lang levetid og sikkerhet, men med betydelig høyere energitetthet enn en ren superkondensator, forklarer han.



Her sto den tidligere pressa til Stavanger Aftenblad. Nå bygges hele hallen om og skal få flere etasjer som skal huse en småskala batterifabrikk.

Trenger areal

I motsetning til andre i Skandinavia så har Beyonder utviklet sin egen teknologi i en bransje med eksplosiv vekst. Ifølge Bloomberg vil det være en økning innen stasjonær energilagring på 122 ganger de neste 20 årene og i en rapport utarbeidet av SINTEF for NHO anslås det at batteriindustri i Norge kan stå for en omsetning på 50 milliarder kroner i 2050.

– Jeg tror det tallet kan bli enda høyere, men da må vi hoppe på toget før det forlater perrongen. Norge har en unik mulighet her, dersom vi er med fra første stund, mener Kvernstuen.

I det gamle trykkeriet skal det lages et batterisenter med småskalaproduksjon av battericeller, men dette er kun starten og kommersiell produksjon av prototyper. En skikkelig batterifabrikk vil kreve store arealer, store mengder energi og ikke minst flere milliarder i investeringer. Dette vil gi flere hundre arbeidsplasser direkte og typisk fem ganger mer i indirekte arbeidsplasser.

– Tomtearealet vil være på flere hundre mål, og flere steder i vår region og langs Vestlandet har både areal og tilgang på energi, men andre parametre som god logistikk og muligheter for synergier er også viktig, sier Geir Voster

Neste steg

For selskapet har detaljerte planer for fremtiden, men vil ikke si for mye. De planlegger å lansere litt etter litt. Allerede nå er kapasiteten på Forus nærmest full, med prosjekter nasjonalt, i Danmark og nedover i Europa, før de er kommet i gang med produksjonen. Med økende etterspørsel ser de at det er viktig å komme i gang med fullskala kommersiell produksjon.

– Dette er stort, men det er begynnelsen på noe mye større, sier Voster.

Til nå har Beyonder hentet inn over 100 millioner kroner i både softfunding og investeringer. Selv om det er en ny industri har hver emisjon og kapitalinnhentelse vært overtegnet. Investeringer i grønn

omstilling er høyaktuelt og kapitalen er mer tilgjengelig enn for få år siden.

– Vi trenger likevel supportere og fanklubb, og forventer at energihovedstaden i Norge er veldig positive og blir med å bidrar - spesielt for å få oppmerksomhet rundt dette og forstå det enorme potensialet som ligger her, mener Voster og får støtte av sjefen:

– For vi må ta neste steg så kjapt som mulig. Vi svarer på 11 av 17 bærekraftsmål, noe vi er veldig stolte av. Dette gir oss formidable muligheter videre, avslutter Kvernstuen.

BEYONDER AS

- » Etablert: 2016
- » Daglig leder: Svein Kvernstuen
- » Forretningsområde: Industri og teknologi
- » Internett: beyonder.no

Suksess med de gode samtalene – på boks

Da Berta Lende Røed var bekymret for at de gode samtalene med mannen Thomas forsvant, laget hun samtalekort for å få fart på dem igjen. En sen kveld på Bryne og en flaske rødvin ble starten på et gründer-eventyr som gir over 20.000 FuelBox-er ut i verden hvert år. Og desto enda flere gode samtaler.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Fuel it og Berta Lende Røed har tatt markedet med storm. I 2019 solgte de godt over 20.000 bokser, i tillegg til en rekke foredrag om de gode samtalene.



«Vi hjelper folk til å snakke mer og bedre sammen i ulike relasjoner og arenaer.»

Berta Lende Røed

Hjemmekontor er et relativt begrep for ekteparet Lende Røed. I huset hjemme på Bryne driver de nemlig millionbedrift fra kjelleren. I fjor solgte Fuel It 18.329 FuelBox fra nettbutikken og omsatte totalt for 12,3 millioner kroner. Alt basert på et personlig ønske om å få tilbake kommunikasjonen og de gode samtalene i forholdet. I dag finnes Fuelbox i 16 ulike varianter, der mange er tilpasset næringsliv og ledelse.

– Idéen var opprinnelig ikke kommersiell, men jeg laget en konvolutt til oss selv med ulike spørsmål. Og etter at vi testet den ut ved å trekke spørsmål utover en lørdagskveld her på Bryne, så skjønte jeg at dette var en fantastisk idé som mange ville både ha nytte og glede av, forklarer Lende Røed.

To dager etter sto hun og nærmest banket på døren hos Innovasjon Norge for å få hjelp til å realisere ideen. Hun fikk etterhvert et beskjedent beløp i utviklingsstøtte og ti måneder senere satt hun på direktesendt tv og lanserte FuelBox. Opptreden på «God morgen Norge» ble en gedigen suksess og allerede første dag rant bestillingene inn.

– Jeg tror vi solgte 1.000 bokser etter syv minutter på tv, sier hun og smiler.

Men å komme på tv er ikke bare enkelt. Hun hadde prøvd å sende en pressemelding uten særlig respons fra TV2. Til slutt sendte hun en lang melding direkte til Vår Stau. Klokken var nærmere elleve, og mannen Thomas syntes hun var gal som gjorde det. Men Stau svarte bare noen minutter etter og ville ha henne i studio.

– Ganske kult at et produkt som ikke fantes dagen før kunne slå så godt an med en gang. Dette var jo rett før jul så vi fikk en god start med mange som kjøpte FuelBox som julegave til kona eller mannen. Jeg utnyttet hele familien til å være med på pakkingen, skrive på adresser og teipe på frankering det første året, mimrer hun.

Korona-løsninger

Adressene på de 6.000 første boksene ble skrevet for hånd før hun fikk hjelp av et firma til å ta seg av pakking og sending. Etterhvert som virksomheten har vokst har prosessen blitt profesjonalisert og nå er det Bring på Skedsmo som tar seg av utsendelsene fra nettbutikken.

– Pakking og utsendelse var det første jeg delegerte og det var skikkelig skummelt

å overlate ansvaret til andre. Litt komisk å tenke på nå, men jeg var livredd for at de skulle sende feil, sier hun.

Fra starten har det gått én vei – oppover. Vekst i salg og omsetning hvert eneste år og gasellebedrift flere år på rad. Sannsynligvis vil de klare det for 2020 også, til tross for en koronasituasjon som er litt uoversiktlig for de fleste. Også Fuel It har fått merke konsekvensene i næringslivet.

– Halve inntektsgrunnlaget forsvant fra én dag til en annen. Skoler og næringsliv er viktige kunder hos oss og med skolene stengt og et næringsliv der mange har hjemmekontor, har vårt hovedprodukt blitt litt mindre prioritert. Samtidig har vi jobbet på for å komme opp med nye produkter, forklarer hun.

For i påsken lanserte de FuelBox som app. I denne er det kombinasjoner av samtalepakker slik at den kan brukes både hjemme, i skolene og i jobbsammenheng. Målet er ikke å erstatte boksene, men at appen er et supplement.

– I appen finnes det mange nye samtalepakker for ulike relasjoner og pakker med spørsmål på helt nye temaer som man kan prate med hvem som helst om. Vi har en fremhevet en samtalepakke som heter «Kjærlighet i coronaens tid» som er en slags redningspakke for par som nå må tilbringe mer tid sammen. Den er lagt opp litt humoristisk og handler om å minne hverandre på hva man liker spesielt godt med hverandre, sier gründeren og fortsetter:

– En digital løsning gir oss mange spennende muligheter. Umiddelbar tilgang, lett å distribuere og ikke minst oppdatere og muligheter for mer spesifikke dagsaktuelle samtalepakker.

I løpet av sommeren blir det utviklet en profesjonell løsning i appen for bedriftskunder som gir mer skreddersøm for disse, både internt, men også til bruk mot egne kunder.

– Så fremfor å permittere så har vi satset i denne perioden. Nå håper vi å ansette to personer i løpet av de neste ukene også, sier Berta Lende Røed.

Gymlærer fra Bryne

Selv om ideen til FuelBox oppsto på privaten, fant hun fort ut at dette var et behov i næringslivet. Via et samarbeid med psykolog Egon Hagen, fikk hun utviklet både lederboks og teamboks. Nå samarbeider de også med myndighetene i

Dubai, og begge disse boksene er oversatt til arabisk og tilpasset lokale forhold. Et krevende, men svært lærerikt samarbeid for Fuel It.

– De ville gjerne ha egne spørsmål om toleranse og happiness, så da har vi tilpasset dette. Noen av disse har vi også fått tatt med i de reviderte utgavene på norsk og engelsk, forklarer hun.

Samarbeidet med Midt-Østen handler dessuten ikke bare om boksene. Det handler om å skape møter mellom mennesker for utforske perspektiver og læring gjennom nysgjerrighet og etablering av relasjoner. Konseptet vil de bygge videre på i tråd med FuelBox sine verdier.

– Dette prosjektet gjør vi sammen med stavangerdamen Victoria Sensø som har lang erfaring som internasjonal brobygger, sier hun.

Egentlig skulle Lende Røed bli psykolog, og tok både grunnfag og mellomfag i psykologi. Men eneste fulle utdannelsen hun har er som gymlærer. Et fristende tilbud fra næringslivet som ung fikk henne istedenfor inn i legemiddelindustrien, hvor hun ble værende lenge og etterhvert fikk





Håndarbeid er viktig - og det ligger mange timer bak hvert produkt.

hun også prøvd seg som lærer.

– Planen var å trappe litt ned og jobbe som lærer her på Bryne. Det er den mest krevende jobben jeg har hatt til nå. Jeg fikk en enorm respekt for læreryrket etter det ene året, forklarer hun.

Nyheter

Fortsatt er Norge det viktigste markedet der de har passert 50.000 solgte parbokser siden starten. I juni skjer det imidlertid flere spennende ting for bedriften på Bryne med to store satsninger i samarbeid med andre.

– Synergier har vært veldig viktig for oss siden starten. Vi har lett etter prosjekter som både løfter oss og som løfter de vi samarbeider med. Nå skal vi straks lansere to spennende prosjekter sammen med restaurantkjeden Sumo og den danske filosofen og forretningsmannen Morten Albæk, forklarer Lende Røed.

Alle kunder som kjøper mat hos Sumo, enten i restauranten eller som takeaway, vil få med seg et par samtalekort fra FuelBox. Kundene kan også kjøpe FuelBox via Sumo

og hente i restaurantene sammen med maten.

– God mat og gode samtaler hører jo perfekt sammen, og her vil vi også gjøre mye mot næringslivet. For eksempel foredrag eller seminarer kombinert med mat. Det handler om å skape minnerike opplevelser, forteller hun.

I tillegg håper de å komme mer inn på de danske markedet, og med på laget har de fått med seg Morten Albæk som både er forretningsmann, filosof, forfatter, foredragsholder og grunnlegger og konsernsjef for sitt rådgivningsfirma Voluntäs.

– Hans fantastiske bok «One Life» har inspirert oss, og sammen med ham har vi utviklet FuelBox Meaningful Life. En boks som handler om å utforske hva som bidrar til et meningsfullt liv sammen med andre. Det kommer også et Meaningful Leadership Academy. Og selv om boksen først skal lanseres på dansk og engelsk, så kommer den til Norge etterhvert, forklarer hun entusiastisk.

– Kan du beskrive hva dere gjør på en enkel måte?

– Ja, kort fortalt så hjelper vi folk til å snakke mer og bedre sammen i ulike relasjoner og arenaer.

– Kun via boksen?

– FuelBox er produktet og verktøyet, men også gjennom inspirasjon, innsikt, foredrag, kurs og programmer, og innhold som skal inspirere på sosiale medier. Det handler om kommunikasjon for å utvikle mennesker og relasjoner. Både hjemme, på skolen og på jobb, avslutter Berta Lende Røed.

FUEL IT AS

- » Etablert: 2013
 - » CEO: Berta Lende Røed
 - » Antall ansatte: 8
 - » Omsetning: 12,3 MNOK (2019)
 - » Internett: fuelbox.no
-

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

STAVANGER RØDE KORS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Berit Hårr Østerhus, 97628828,
berit.osterhus@redcross.no
Web: redcross.no

Stavanger Røde Kors arbeider etter mandatet om å avdekke, hindre og lindre nød i lokalsamfunnet. Deres arbeid er basert på frivillig innsats. Per dags dato har Røde Kors i underkant 900 frivillige som gir av sin tid slik at andre mennesker skal få det litt bedre og få den hjelpen de trenger. I tillegg har organisasjonen ca. 4200 medlemmer. Stavanger Røde Kors er daglig tilstede i lokalsamfunnet og er en viktig støttespiller ikke bare for de mest ressursvake, men også for deg og meg. Det kan være om du er uheldig og brekker foten på vei til Preikestolen, blir skadet på et idrettsarrangement eller har barn som trenger ekstra leksehjelp eller ønsker en fritidsaktivitet der barnet blir sett uten å måtte prestere på noen måte. Røde Kors jobber målrettet for et varmt og inkluderende samfunn. Organisasjonen skal i tiden fremover jobbe tett med næringslivet med å utføre samfunnsansvar og sammen gjøre Stavanger til et bedre sted.



JÆREN OVERFLATEBEHANDLING AS

Beliggenhet: Kverneland
Kontaktperson: Håvard Hellvik, 48197490,
havard@j-overflate.no
Web: j-overflate.no

Jæren Overflatebehandling er en ledende leverandør innen overflatebehandling av metaller. Selskapet ble etablert i 2004. I dag har bedriften lang erfaring og kompetanse innen våtlakkering, metallisering (TSA, TSZ), xylan, molykote, everslik, zink fosfatisering, glassblåsing og sandblåsing. Bedriftens medarbeidere er meget godt kvalifisert innen sitt tjenesteområde og bedriften har kompetanse på høyere inspektornivå som FROSIO-inspektør. Med fokus på HMS, kvalitet og forbedring i bedriftens prosesser ønsker Jæren Overflatebehandling AS å gi kunder en god service og konkurransedyktige priser. Bedriftens ledelsessystem er sertifisert i henhold til ISO:9001:2015.



KAHUNA CREATIVE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ludvig Hart, 45 09 68 62,
ludvig@kahuna.no
Web: kahuna.no

Når du driver en vellykket bedrift, har du nok å holde fingrene i. Tenk så fint om noen andre kunne tatt ansvar for å gjøre bedriften synlig både digitalt og på trykk! Det kan altså Kahuna. Kahuna er et knøttlite og allsidig designbyrå tilhørende i Stavanger. Når det er sagt, kan du få hjelp uansett hvor i Norge du befinner deg. Kahuna er omringet av et nettverk med flinke fagfolk innen design og kommunikasjon som stadig pusher oss til å lære nye ting og gir gode innspill på arbeider og prosjekter. Hos Kahuna får du hjelp til å utarbeide og utvikle det kreative universet som din bedrift skal representere – enten det er på nettsider, blogg, sosiale kanaler eller i andre medier. Kahuna leverer et bredt spekter av tjenester og produkter innenfor idéutvikling, trykksaker, digitale flater og visuell identitet. Alt på en faktura, med andre ord!



TREVERKET MAT & SKAFFERI

Treverket Mat & Skafferi
Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Sonja Marie Hargaut, 469 25 123,
sonja@rosehagen-jorpeland.no
Web: rosehagen-jorpeland.no

Villa Rosehagen er et hyggelig spisested i et nydelig, gammelt overklassehjem i Jugend-stil. Huset ble bygget i forbindelse med Stålverket i 1912. Med ny og stor terrasse, omsluttet av rundt 90 historiske roser får du en unik opplevelse til ditt arrangement, ute eller inne. Villa Rosehagen tar imot større og mindre grupper for feiring av livets merkedager. Rommene er også gode til møter og konferanser. Villa Rosehagen tilbyr mat og drikke, og skreddersyr unike opplevelser ut ifra kundens ønsker. All mat er laget med respekt og kjærlighet til råvaren – smakfullt og nok i magen! Ryfylke har fantastiske råvarer, Villa Rosehagen ligger midt i matfatet.



RØST PSYKOLOGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lars Hæhre, 40863336,
lars@rost-as.no
Web: rost-as.no

Organisasjonspysykologer som arbeider med utvikling av ledere og team. Røst arbeider med ledere, organisasjoner og team som tør å tenke stort og utfordre status quo. Røst sitt team representerer en ny generasjon av organisasjonspysykologer. Oppvokst med teknologi og utrustet med kunnskap om meningsfulle endringsprosesser, tilfører Røst organisasjoner noe helt nytt.

R Ø S T

GROUNDBREAKER

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Daniel Soltvedt, 467 42 173,
ds@groundbreaker.no
Web: groundbreaker.no

Groundbreaker fokuserer på produksjon og utleie av produkter for effektivisering og samtidig øke sikkerheten i sikkerhetskritiske operasjoner offshore og onshore.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

GARP CITY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Esben Larsen, 41207861,
esben@garpcity.no
Web: garpcity.no

Garpcity er et reklamebyrå som kan bidra til å øke din bedrifts synlighet og tilstedeværelse på en god måte. Akkurat nå er synlighet varligere enn noen gang. Vi står i tøffe tider og ting kan se mørkt ut for mange av oss. Men en ting er sikkert, alt stopper ikke opp. Det er fremdeles fart i hjulene i det ganske land og verden forøvrig. Ting må tross alt fortsette, om i noe redusert fart. Det betyr at det fremdeles finnes udekkede og endrede behov som kan bli dine muligheter nå. Garp City tilbyr tjenester innen produksjon av messestand, nettsider, firmapresentasjon, kommunikasjon og strategisk rådgivning.

garpcity

ETW COACHING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Elisabeth Tangen Wetteland,
41111017, etwcoaching@gmail.com
Web: etw-coaching.com

Elisabeth Tangen Wetteland er utdannet NLP (nevro lingvistisk programmering) Leadership Coach, samt har en executive master grad i management. I tillegg har jeg i løpet av de siste 3 årene tatt fordypninger innen positiv psykologi, Design Thinking, Personal Resilience og Talent Management. Jeg har lang og allsidig erfaring innen HR og karriere rådgivning, hvor mye av arbeidshverdagen har inkludert det å bistå mennesker med/i å håndtere endringer og utfordringer profesjonelt og personlig. ETW tilbyr coaching til private og til bedrifter. Bedriftscoaching tilbyr en konfidensiell og profesjonell måte å støtte ledere, HR og ansatte for å adressere utfordringer i bedriften. En bedriftscoach kan også være en ideell samarbeidspartner ved helse/ velvære og stressredukerings tiltak i bedriften.



CRAMO

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Frank Hesjedal, 40606404, frank.hesjedal@cramo.com
Web: cramo.com

Cramo kan – med god grunn – kalles en pioner i utleiebransjen. Selskapet startet i 1953 da den finske byggebransjeforeningen grunnla Rakentajain Konevuokraamo som et resultat av stor etterspørsel etter maskiner og utstyr til oppbyggingen etter 2. verdenskrig. Mye har skjedd siden 1953 og Cramogruppen har i dag heleide selskaper i 11 land. Cramo sin bredde på utleieprodukter dekker maskiner, utstyr og flyttbare lokaler til bygg- og anleggsbransjen, industrien og offentlige sektor. Cramo tilbyr sine kunder kapasitet, nærhet og kompetanse, og selskapets leveranser omfatter korttidsutleie av maskiner/utstyr, totalpakker ved større prosjekter, flerårige fullserviceavtaler og outsourcings-løsninger. Cramo AS er i dag på 22 steder og har 225 ansatte.



KRAFT BANK

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Svein Ivar Førland,
Web: kraftbank.no

Kraft Bank er en nyetablert bank som fikk bankkonsesjon i desember 2017, fulltegnet en emisjon på 300 millioner kroner i januar 2018 og startet virksomheten i mai 2018. I dag har banken 20 fast ansatte. Vi tilbyr primært refinansiering til kunder med en komplisert eller vanskelig økonomi, og legger vekt på at dette gjøres en skikkelig måte. Kraft Bank tilbyr meget gode spareprodukter.



BYE TECH

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Arnulf Bye, 90058710,
arnulf@bye-tech.com
Web: bye-tech.com

Driver med engineering under mottoet "Weight is your enemy, strength is your friend".

Bye-Tech Engineering

FJORDZ

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Jan Ove Grasdahl, 92246792,
jan@fjordz.no
Web: fjordz.no

Fjordz hjelper deg med å definere og gjennomføre tiltak for å nå din virksomhets målsetninger. Fjordz setter seg grundig inn i sine kunders virksomhet og hjelper med å definere og gjennomføre tiltak for å styrke topp- og bunnlinje, samt bistå med å avhende risiko ved å finne den forsikringsløsningen som passer din virksomhets behov til markedspris.



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.



Nærværende ledelse – på avstand

JENS AARUP • leder- og organisasjonsutvikler

Den kritiske avstandsgrensen for ledelse er 50 fot, og ut over denne grensen, så forringes både hyppighet og kvalitet på kommunikasjon og samarbeide. Dette gjelder også hjemmekontor.

Koronaepidemien har tvunget oss til å lede geografisk spredte medarbeidere som jobber fra hjemmekontor. Vi tar i bruk ny teknologi over hele linja. Fenomenet kalles både e-ledelse, distribuert ledelse, virtuelle team, global multikulturell ledelse og virtuell ledelse.

Pandemien setter samfunnet, og verden, på prøve. Løsningene for hvordan ledere skal håndtere dette kommer i ulike innpakninger som avstandsledelse, fjernledelse og digital ledelse. Selv om prinsippene for god ledelse er de samme som før, så vil kanskje dette tilføre nye dimensjoner til ledelsesfaget.

Moderne teknologi stiller nye krav til hvordan vi best kan utøve ledelse. Både nettet, programvare, kommunikasjonsteknologi og sosiale medier bringer med seg en mer transparent, kollektiv og nettverksbasert tenkning.

Vanskelig

Men det er noe som er vanskelig å få tak i omkring dette med å lede fra avstand. For selv om man bare trenger alle de vanlige ledelseskompetanser, så kan det virke som om man i en virtuell sammenheng trenger litt mer av alt: Mer teknologisk kompetanse, mer kunnskap om teamdynamikk, flere kommunikasjonsferdigheter og litt ekstra tålmodighet.

Og så er det mange som begynner å referere til en slags kognitiv dissonans av å være til stede og ikke til stede på en og samme tid. Teknologien og sinnet lurer oss til å tenke at man er sammen, selv om kroppen ikke fysisk er det. Og da blir man

ekstra utslitt av virtuelt arbeid, da sinnet overkompenserer for alle de manglende mekanismer vi ellers bruker, når vi er fysisk tilstede.

Avstand og kommunikasjon

Hva skal ledere så gjøre, når det ikke lengre er daglig omgang med de man er nærmeste leder for? Eller sagt på en annen måte: Hvor langt fra hverandre må man være for å miste fordelene av nærhet?

Tom Allen har forsket på dette og viser til en sterk negativ korrelasjon mellom fysisk avstand og frekvens på kommunikasjon. Den kritiske avstandsgrense er 50 fot, og hans forskning viser at ut over denne grensen, så forringes både hyppighet og kvalitet på kommunikasjon og samarbeid.

Problematisk

Dette er selvsagt ganske problematisk, om man sitter lengst nede i gangen eller i etasjen under. Men det er en tilsvarende stor utfordring når alle sitter på hver sitt hjemmekontor. Så kommer ytterligere en signifikant faktor, som gjelder hvor tilgjengelig leder er i relasjonen.

Sentralisert ledelsesstyring kan være hensiktsmessig der møtene og oppgavene er forutsigbare og enkle. Enkelte typer møter kan være effektive via skjerm eller telefon. Men skal du derimot lede medarbeidere og møter på avstand, og håndtere sammensatte, komplekse og unike oppgaver, så er det ikke alltid like hensiktsmessig å ta den styrende lederrollen.

Beste måten?

For å lykkes med nærværende ledelse på avstand må medarbeidere få de beste forutsetninger for selvledelse. Å arbeide hjemmefra reduserer motivasjonen, og derfor er det viktig å gå fra sentralisert ledelse til relasjonell ledelse. Teknologi kan støtte og stimulere en mer deltagende og delt ledelsesprosess, men det er en forutsetning å fokusere på og forbedre relasjonen mellom leder og medarbeidere.

Dessuten bør man betrakte ledelse som et kollektivt fenomen, hvilket handler om å avgi kontroll, dele kunnskap og involvere og bemyndige medarbeidere. For mange ansatte som har vokst opp med internett er ikke vant til å bli styrt autoritært i det virtuelle.

Et annet nivå

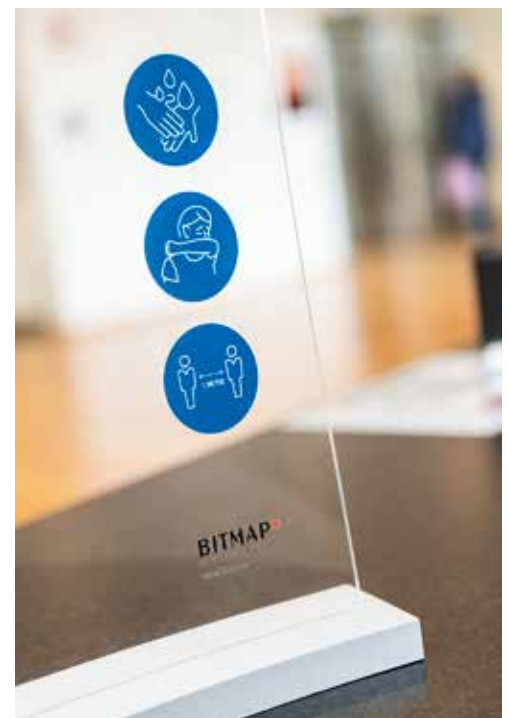
Vi må også lære oss å bruke egenskaper som å lytte, fokusere og engasjere oss med andre på et annet nivå enn ansikt-til-ansikt. Det betyr mer vekt på estetikk, stemme og språk, da enkelte sanser blir mer stimulert enn andre i virtuelle rom. Stemmebruk, språk og det rent visuelle blir således viktigere og får en helt annen betydning på avstand.

Endelig krever det noe særlig å trives med å bli ledet på avstand. Man skal være selvstendig, kunne samarbeide, ha lyst til å treffe beslutninger selv og ta ansvar for oppgavene. Derfor er det en god ide å sette selvledelse på agendaen i utgangspunkt, således at man får etablert tydelige avtaler og prinsipper for hva leder og medarbeidere har ansvar for.

«Man ekstra utslitt av virtuelt arbeid, da sinnet overkompenserer for alle de manglende mekanismer vi ellers bruker, når vi er fysisk tilstede.»

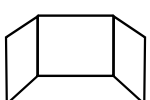
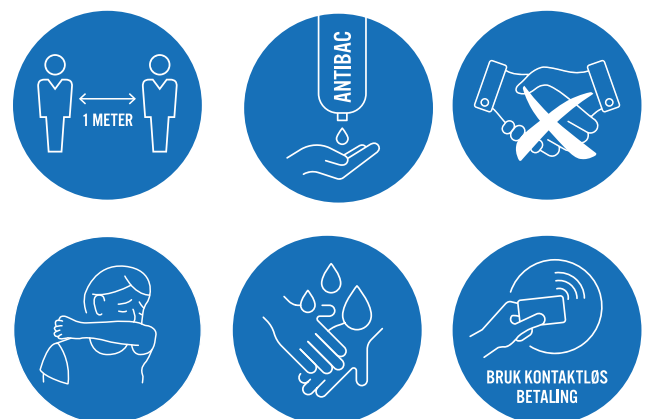
Jens Aarup

Skap trygge omgivelser for dine kunder og medarbeidere



Informasjon og beskyttelsesutstyr er viktig for å ivareta både kunder og ansatte. Beskyttelsesutstyr hindrer smittespredning, og bidrar til den nasjonale dugnaden vi alle er en del av.

Bitmap leverer smittevernprodukter til blant annet butikk, resepsjon, møterom, kontorlokaler, restauranter m.m. I tillegg til standardprodukt kan vi også levere merker og skjermer med din logo og fargeprofil. Kontakt oss gjerne, så finner vi en løsning tilpasset ditt behov.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



STYRELEDER

Derfor skal vi handle lokalt

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Kaupang, handelssted, by. Våre sentrum og tettsteder har i alle tider vært bygget opp rundt kjøp og salg av varer og tjenester. Uten handel dør byene og tettstedene. Derfor betyr det noe at vi bruker tilbudet i byen, bydelen og vårt nærmeste sentrum.

De siste månedene har vi sett dette ekstra tydelig. Nesten tomme bysenter og kjøpesenter. Mange stengte butikker. Det har ikke vært et veldig trivelig sted å være, tilbudet har vært dårligere og mange i handelsnæringen har vært permittert og uten jobb. Nå når samfunnet er på vei tilbake til normalen igjen og det på ny er folk i gatene, i butikkene og på restaurantene – føles det fantastisk. Det er slik vi vil ha det. Levende byer og sentrum. Det er også derfor Næringsforeningen har oppfordret nå under koronakrisen til å handle lokalt – og på den måten bidra til at næringen overlever krisen.

Lokale verdikjeder

Hva vil det så si å handle lokalt? Er det kun dersom du handler hos den lokale butikken, med lokal eier og lokalt produserte varer? Nei, i en globalisert verden finnes nesten ikke 100 prosent lokale verdikjeder. Til og med internasjonal netthandel er en ørliten andel lokal, siden den er avhengig av en lokal transportør. Men fysiske butikker, med ansatte som betaler skatt, leie av næringseiendommer og kjøp av lokale tjenester til driften, utgjør den vesentlige lokale verdikjeden – selv om de selger internasjonalt produserte varer.

Totalt sysselsetter detaljhandelen over 11.000 personer i vår region av totalt 134.000 i private virksomheter. Bare energibransjen, samt bygg og anlegg, sysselsetter flere.

Antall selskaper teller over 1.100. Alt ifølge Næringsforeningens Økonomiske Rapport for 2019. Det betyr mye for den økonomiske aktiviteten.

Flere miljøeffekter

Netthandel betyr at hvert kjøp emballeres, fraktes lange distanser og til sist transporteres lokalt – enkeltvis. Mer emballasje, mer vekt og volum som betyr mer transportutslipp, og mye lokaltransport. Butikker har en langt mer miljøvennlig distribusjonsskjede.

Og ikke minst det sosiale og kulturelle miljøet. Det er trivelig og sunt å besøke butikker, rusle i gatene, hilse på ansatte og bekjente. Men bruker vi butikkene som prøvelokaler for så å gå hjem og bestille på nett, sparer vi kanskje noen få kroner, men vi kan ikke forvente at butikkene eksisterer i lengden. De kronene bør vi heller investere i framtidige gode butikkopplevelser.

Mange sliter

Selv om bysentraene i regionen kan vise til noe vekst de siste par årene, har mye av detaljhandelen tøffe tider. Lav kronekurs gjør importvarene dyrere og marginene smalere, vi forflytter oss annerledes, og nettvante kunder etterspør nye åpnings-tider. Gårdeierne bør nok vurdere husleien i mange strøk, fordi litt lavere leie tross alt er bedre enn døende gater. Man må gi for å få.

Kollektivtilbudet og parkeringstilbudet må være godt, og butikkene må tilby

attraktive opplevelser. Både pris, utvalg, service, tips og råd, og ikke minst lett tilgjengelig informasjon om hva de kan tilby. Stadig flere undersøker grundig på nett før de gjør innkjøp, og vil vite om varen er på lager før de besøker butikken. Klikk-og-hent er populært. Mange butikker henger etter og bør profesjonalisere lager- og nettjenestene sine.

Felles ansvar

Som samfunn begeistres vi over nye forretningsmodeller. Vi liker at Uber cruiser gatene, tross miljøkosten, fordi vi kan få bil litt fortere enn ved å bestille drosje. Vi får burgeren syklet hjem av Foodora, fordi det er mer komfortabelt enn å sykle dit selv – selv om det koster oss penger og også reduserer marginen for spisestedet. Netthandel i sofakroken er nytt og praktisk, og mange nyter å få klær hjem – prøve dem – for så å returnere dem etterpå, igjen med høyere miljøkost. Men vi bør nok starte en offentlig debatt om hvilket samfunn vi ønsker oss i framtiden. Hvis bærekraft, miljø, trivsel og samvær er mer ønskelig enn at vi alle sitter alene i egen stue, vel, da bør vi definitivt komme oss ut i butikkene. Koronakrisen har nettopp vist oss hvor trist det er å miste møteplassene.

Så får handelsbransjen ta de nødvendige grep for å møte oss på halvveien, med tilpassede tjenester, åpningstider, kompetente medarbeidere og gode nettløsninger for lokale butikker.

«Hvis bærekraft, miljø, trivsel og samvær er mer ønskelig enn at vi alle sitter alene i egen stue, vel, da bør vi definitivt komme oss ut i butikkene.»

Ådne kverneland

Fra liten til stor A.

For to år siden slo de to stavangerbyråene
Piil og Apropos seg sammen til april.

Nå skjer det jammen ting igjen. Vi går fra
liten til stor a, fra 15 til 90 ansatte,
fra Stavanger til hele Norge.

april og fem andre dyktige selskaper
innen kommunikasjon slår oss nå sammen
til April – et landsdekkende kreativt
miljø som leverer reklame, design, digital
markedsføring, innhold, PR og event.

Dermed kan vi – og du – dra nytte av
ferdighetene til den enkelte,
og styrken av mange.

Arnstein, byråleder i Stavanger
905 11 872

APRIL™

april.no



Vi må alle bli mer internasjonale

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

Når Equinor går på svimlende tap i USA, kommer røster til orde som mener at Equinor burde konsentrere seg om Norge og selge ut sin internasjonale virksomhet. Det er ingen grunn til å bortforklare eller bagatellisere Equinor sine feilslåtte investeringer, samt manglende evne til å kontrollere kostnader. Men å bruke dette som argument for at Equinor skal selge ut internasjonal virksomhet, blir helt feil. Vi må alle bli mer internasjonale for å ha en fremtid.

Norge er et lite land i verden. Det er kun lokale entreprenører og servicebedrifter som yter ulike tjenester til folk innen et begrenset geografisk område, som kan la være å se etter et marked større enn det norske. For å ta Equinor først: Equinor er nødt til å ta lærdom av sine feil og unngå å gjøre tilsvarende igjen. Det er ingen alternativer. Men norsk sokkel er moden. En må regne med at olje- og gassvirksomheten vil avta i løpet av de neste 20 til 30 årene. Et bare norsk Equinor vil måtte redusere sin virksomhet innen olje og gass. Fint sier miljøfundamentalistene: «Vi må slutte å produsere olje og gass». «Equinor må konsentrere seg om offshore vind». Men hvor da? Norge er som kjent stort sett selvforsynt med elektrisk vannkraft, samt etterhvert omdiskuterte vindparker på land. Hvor mye offshore vind trenger vi egentlig i fremtiden, selv om vi skulle ha som mål å elektrifisere all transport. Er det i tilfelle dette markedet som Equinor skal være begrenset av? For de som ikke fått det med seg, har all Equinor sin satsing på offshore vind vært utenfor Norge, med et lite unntak for å elektrifisere Tampen. Dette hadde ikke vært lønnsomt for Equinor uten subsidier. Da er det isolert sett heller ikke lønnsomt for Norge. Elektriske kabler mellom Norge og andre land er vel og bra for å handle kraftoverskudd. Vannkraft kan lett reguleres og vi kan derfor kjøpe billig og selge dyrt. Fantastisk. Men elektrisitet er i utgangspunktet et produkt som bør være kortreist. Tap i overføringsnett er proporsjonalt med avstanden elektrisitet

fraktes. Strøm fra vind er bra, men kan aldri bli det eksportproduktet som olje og gass representerer. Er forbrukeren utenfor Norge, vil vindparker onshore og offshore bygges der. Norske bedrifter må ut for å vinne kontrakter.

Et lokomotiv for norsk industri

Vi må ha et Equinor som er et lokomotiv for norsk industri utenfor Norge. Et Equinor som benytter seg av, og har fordel av en nær tilknytning til en kompetent norsk leverandørindustri. Bare for å ta ett eksempel: På Ullandhaug ble det opprettet et nasjonalt senter for økt oljeutvinning. Dette er et samarbeid mellom UiS og Norce, med Equinor som en av sponsorene. Da Equinor for et par år siden kjøpte andeler av oljefeltet Roncador fra Petrobras i Brasil, mente både Equinor og Petrobras at dette var en vann-vinn-situasjon. Anvendelse av Equinor sin kompetanse innen økt utvinning, vil etter all forventning føre til at feltet øker betraktelig i verdi til fordel for begge parter. Det er en god strategi for Norge som nasjon å bygge opp kunnskap, teknologi og erfaring hjemme, for så å selge ute.

Nå er det ikke slik at Equinor favoriserer norsk industri. Andre lands energiselskaper er nok nesten uten unntak flinkere til det. Likevel så er det ikke få norske bedrifter som i første omgang satser internasjonalt der Equinor satser. Det dokumenterer en forventning, men kanskje også den erfaringen at det er lettere å få det til der Equinor er operatør – enn andre steder. Fordelen Equinor har med å kjøpe norsk er at de vet hva de får.

Offshore vind

Inntil nå har Equinor vært et olje- og gasselskap ute som hjemme. Men med de oppkjøp av lisenser som er gjort, vil Equinor i fremtiden bli en betydelig kunde innen offshore vind.

Blandt annet som følge av Covid-19, er vi inne i en periode med lave oljepriser og kutt i investeringene. Det går hardt ut over leverandørindustrien. Mange blir permitterte og andre oppsagte fra sine stillinger. Det er ikke vanskelig å se at de som har en fot i flere markeder, står stødigere. Det er de store internasjonale operatørene som kutter mest i sine budsjetter. Nasjonale oljeselskaper er langt mer politisk styrt enn cashflow styrt. Derfor fortsetter investeringene i større grad i midtøsten og land som Russland, Kina, Mexico og Brasil, enn det vi ser i en del andre land, inklusiv Norge.

Krisen vi er inne i savner sidestykke i vår tid. Men det er håp. Flere og flere land åpner opp. Dermed vil også etterpørsel etter både varer og tjenester øke. Jeg deltok nylig på et webinar arrangert av DNB. Det ble blandt annet vist til at oljeforbruket allerede er i vekst igjen, og at en sannsynligvis vil komme opp på et nivå i slutten av året på bare minus fire millioner fat per dag i forhold til januar. Kineserne har flere biler på veien nå enn før koronakrisen. Folk flykter fra offentlige transportmidler og inn i sine biler. Og i Kina, som i de fleste andre land, er det bensinbiler som gjelder. Oljeetterspørselen forventes å stige ytterligere i 2021, samt at vi i 2022 vil se den største oljeetterspørselen noensinne. «Peak oil» er med andre ord etter all sansynlighet stadig

«For de som ikke fått det med seg, har all Equinor sin satsing på offshore vind vært utenfor Norge, med et lite unntak.»

Håkon Skretting

foran oss. Det som da kommer til skje er forutbestemt. Vi har sett det noen ganger før. Kutt i oljeinvesteringer en periode, fører til manglende produksjonskapasitet i neste omgang med økende priser og nye muligheter for leverandørindustrien til å gjøre brukbare marginer. Men det gjelder å ha riktige produkter, et godt markedsapparat samt å ha tatt vare på kompetanse og kapasitet til å kunne levere.

Bygger ikke relasjoner på nett

Når vi igjen kan ut å fly til markeder utenfor Norge, må vi gjøre det.

Koronakrisen har lært oss å sette opp møter på Teams og webinarer på Zoom. Dette er vel og bra. En kan formidle informasjon over nett, men en bygger ikke relasjoner med folk over nett. En kan til nød vedlikeholde eksisterende relasjoner en stund. For noen år siden deltok jeg på et todagers kurs for forretningskultur som ble holdt av et hollandsk selskap. Veldig interessant og lærerikt. En viktig ting jeg lærte, er at det er vi i Norge og til dels Scandinavia som er annerledes. I alle andre land er relasjoner til folk mer viktig enn i Norge. I noen land er det veldig mye viktigere. Relasjoner og nettverk er det

viktigste. For å sitere et kinsesisk utsagn: Først må vi bli kjent – så må vi bli venner – så kan vi diskutere forretning. Dette har ingenting med korrupsjon å gjøre, som mange kanskje vil tenke. Det handler kun om å bygge den tilliten du trenger for å være en aktuell leverandør. Derfor må vi nordmenn, som ikke helt skjønner relasjonenes betydning, ikke falle for fristelsen til å tro at alt kan skje over nettet i fremtiden. Og for å avslutte med Equinor: Equinor selger i et internasjonalt marked. De må også bygge relasjoner til sine kunder for å lykkes i markedet.



*Så blir det Norgesferie i år.
Da er det jo rimelig fint at vi
bor i verdens vakreste land!*

*Uansett om du ender opp i Lofoten, i Jotunheimen, hjemme eller på hytta;
klær må du ha på kroppen, og klær kan vi. Vinn – Vinn!*

ubr • frislid • tiger of sweden • alberto • milestone • sand • brax • polo ralph lauren
tramarossa • gant • mac • urban pioneers • stenströms • state of art • matiniq • replay

**top
man**

man – fre: 10:00 – 17.00
tors: 10:00 – 18.00
lør: 10.00 – 15.00
51 66 18 40
post@top-man.no
langgata 12, 4306 sandnes

HERIGALONDON // FOTOGRAF TINE SIMI BRUN



Vår styrke og vårt dilemma

BJØRN VIDAR LERØEN · kommentator og forfatter

To ganger i løpet av et drøyt tiår har vi fått demonstrert vår økonomiske slagkraft i møte ved alvorlige globale kriser: Finanskrisen i 2008 og pandemikrisen i 2020. Pengene som har gitt Norge en særlig motstandskraft i nedgangstider, har kommet fra vår oljebaserte formue. Samtidig har motstanden mot oljeindustrien tiltatt. Det som i møte med nedgangstider har blitt vår redning, blir i møte med fremtiden sett på som en trussel.

Det store bildet er mangfoldig og komplisert, og det er blitt vesentlig mer krevende som følge av pandemien Covid-19. I mange uker har store deler av verden stått stille. Hverdagene er blitt annerledes og fremtiden er blitt mer usikker. Vi har fått en kostbar tenkepause. Vi må planlegge for større usikkerhet. Mye av det vi har tatt som en selvfølge er likevel ikke selvfølgelig. Portforbud og stengte landegrenser har for millioner av mennesker har vært en ny, overraskende og skremmende opplevelse. Det kan bli mer av dette i fremtiden fordi pandemien antas å kunne inntreffe mer større hyppighet.

Tvunget til ettertanke

Vi har alle blitt tvunget til ettertanke og endring av våre hverdagsvaner. Vi har måtte ta i bruk virkemidler som er de mest dramatiske i fredstid. Hundretusener har ikke lenger kunnet gå på jobb. Barnehager og skoler er blitt stengt. Fly har blitt satt på bakken, det har vært færre biler på veiene og cruiseskip har gått i opplag. Utenlandsferien 2020 er avlyst. Det ble ikke OTC og ONS. Oljeindustrien går på sparebluss og har bedt om krisehjelp.

Det er nå fremtiden bestemmes, er det flere som sier. Det er nå vi kan forlate noe gammelt og satse på noe nytt. Vi kan få til en økonomisk og industriell fornyelse, et større mangfold.

«Du ber ikkje høy til en daud hest», sa Einar Førde, mannen som mente at vi alle er sosialdemokrater. Nå er det mange som mener at det er oljeindustrien som er den døde hesten. Industriens kritikere sto utenfor Equinors hovedkvarter 14. mai og krevde at generalforsamlingen sa nei til fossilene og ja til de fornybare. Jeg var selv en av de tolv aksjonærene som møtte frem og ble sluset inn i møtelokalet i et duskregn av Antibac og med god avstand til sidemannen. Aksjonærene var blitt oppfordret til å følge generalforsamlingen elektronisk, men som den gamle nyhetsorienterte journalist jeg

er, greide jeg ikke å motstå fristelsen til personlig oppmøte, som ved alle selskapets generalforsamlinger siden børsnoteringen i 2001. Jeg fikk sitteplass ved siden av statens representant, min gamle venn ekspedisjonssjef Bjørn Ståle Haavik i Olje- og energidepartementet, som representerte statens eierandel på 67 prosent av aksjene.

Neste år er situasjonen forhåpentligvis en annen, slik at alle som ønsker kan møte til Equinors generalforsamling og hilse hverandre med et håndtrykk og kanskje en klem.

Men det aller viktigste er at vi neste år har en olje- og gassindustri som leverer energi, økonomi og teknologi. Det er mange som har latt seg forbause og forarge over at oljeindustrien har skrevet seg på listen over de som trenger ekstra hjelp for å komme gjennom krisen. Motstanden har avslørt to synspunkter: Oljeindustrien bør ha styrke til å klare seg selv. Dersom så ikke er tilfelle, bør vi bruke denne anledningen til å finne på noe annet enn å drive med olje og gass.

Uten historisk sidestykke

Den vanskelige situasjonen i olje- og gassindustrien skyldes en kombinasjon av fundamentale hendelser som faller sammen i tid. For det første har det over flere år bygget seg opp et betydelig oljeoverskudd i verden. Dette skyldes hovedsakelig den volummessige suksess i skiferproduksjonen i USA.

Etter finanskrisen i 2008 steg oljeprisen til nesten 150 dollar per fat som følge av frykt for oljemangel og ressursnasjonalisme. Så kom skiferrevolusjonen og markedet ble oversvømmet av olje, som i tråd med klassisk markedsmekanisme førte til at oljeprisen sank. Forsøkene på å få de store produsentlandene til å redusere sin produksjon for å få opp prisene, lyktes bare delvis.

Verden har i år opplevd en dramatik i oljemarkedet som ikke har historisk sidestykke. På den verste dagen ble olje solgt til minus 37 dollar per fat. Når alle lagre er fulle, har vi fått demonstrert at

ekstreme minuspriser er mulig, men samtidig fikk vi demonstrert at så lave priser ikke kan være annet enn en døgnflue.

Koronakrisen har forsterket oljekrisen. Etterspørselen etter olje gikk naturlig nok ned da store deler av verden ble stengt. Gradvis åpner vi opp, og etterspørselen etter olje vil følge med. Det er likevel langt fra sikkert at forbruket vil etablere seg på samme nivå som før krisen inntraff, da vi brukte 100 millioner fat per dag. Det er ingen ulykke om vi klarer oss med mindre. Det er knyttet en usikkerhet til utviklingen i olje- og gassprisene i tiden fremover.

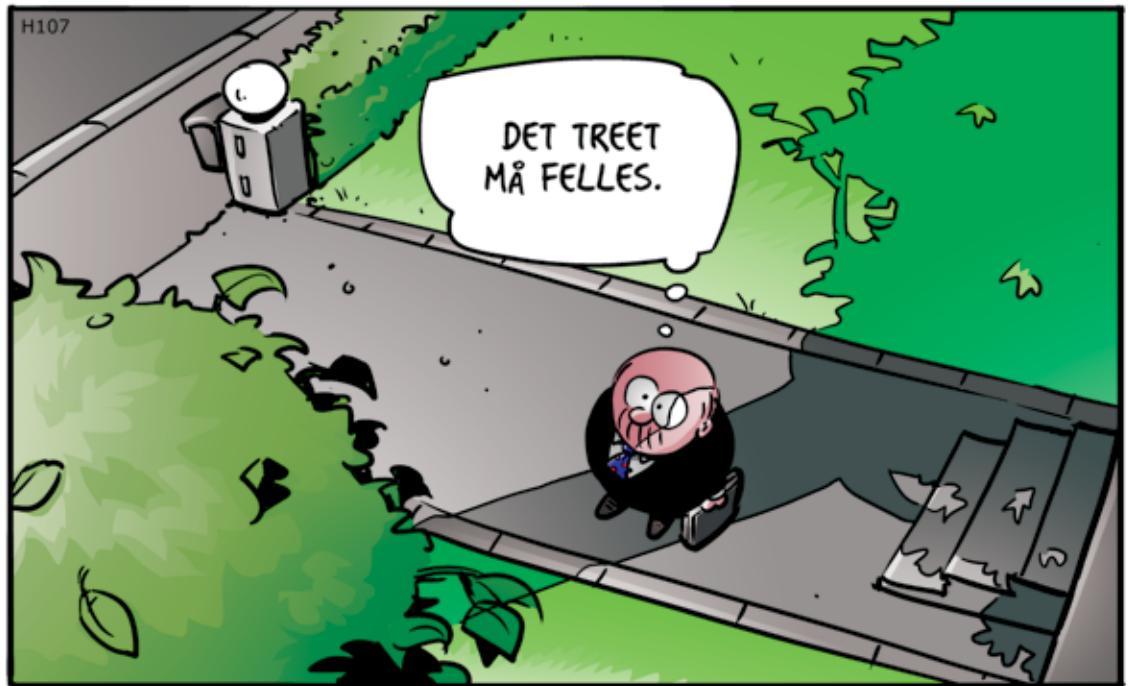
Vår styrke og sårbarhet

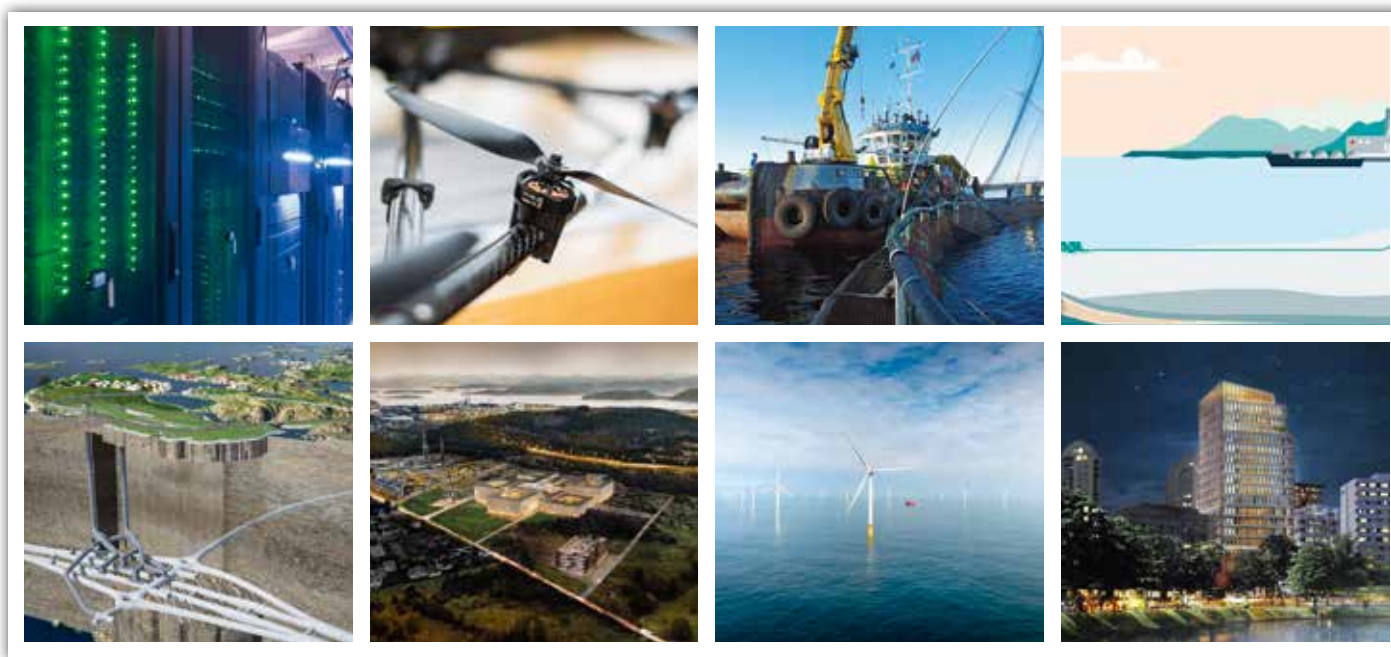
Så hvorfor skal vi da ta sjansen på å «bære havre til en døende hest»?

Verden vil fortsatt trenge olje og gass. Den norske kontinentalsokkelen inneholder fortsatt store ressurser og Norge har en fremragende oljeindustri og oljeleverandørindustri. Krisen har ført flere norske leverandørbedrifter til kanten av stupet. Vi snakker her også om de store offshore-verftene som for eksempel de i Verdal og på Stord. Vi kan ikke la store deler av denne industrien gå til grunne uten at det vil få alvorlige konsekvenser for vår evne til å møte fremtiden. Det er ingen god idé om Norge melder seg ut av olje og gass. Andre land vil riktignok sørge for at verden får den energi som etterspørres, men vi vil forspille store muligheter.

Når regjeringen på nytt kan dukke ned i en velfyllt pengebinge for å hente penger til bekjempelse av en alvorlig krise, må ikke glemme hvor pengene kommer fra. Det ville være underlig om den industrien som har lagt grunnlaget for den store formuen, skulle nektes en hjelpende hånd.

Samtidig har krisen på nytt minnet oss om både styrke og sårbarhet. Vi må utvide vår tanke og handling og søke et større mangfold. Vi har fått en alvorlig tenkepause. Vi må vise at vi evner å tenke nytt uten samtidig å kutte selve stammen til de greiner som samlet sett utgjør velferdsstaten.





How to create 25,000 new jobs in the region ...

Approximately 25,000 new jobs could be created over the next few years provided that the central and regional authorities lay the correct foundations. This is demonstrated by a study which Rosenkilden has conducted. A Corona

virus pandemic coupled with a massive drop in oil prices has led to tremendous challenges for many companies, but also presents new opportunities for both new and established companies.

New projects and new jobs will be

decisive for a region which has been hit hard by the Corona virus and by the drastic oil price drop. Measures need to be implemented. It is partly a matter of financial measures, but also largely a matter of political decision-making.

Health Director on the move ...

Inger Cathrine Bryne has been Head of HR, Communications, Quality Control, Department, Division, Clinics and Business. She has now been given responsibility for all of these areas at once.

The 54-year old who hails from Stavanger took over as the new Director of Helse Vest some time ago, although admittedly a little later than originally planned. A virus travelling all the way to here from China saw to that.

The transition from her role as Director of Helse Stavanger to that of Director of Helse Vest should actually have been finalized before the Easter escape. But there was no Easter escape to Cabin Land this year. In addition, the borders were closed, people were working from home and the hospitals were bracing themselves for the worst.

For Inger Cathrine Bryne too, this Spring turned out to be very different from the one she had anticipated.





Video conferences and the digital winners of the future ...

Spring 2020 will go down in history as a symbol of many things - the Corona crisis, the tourism industry crisis, the growing financial crisis...but could one also look back on Spring 2020 as a symbol of "the moment in time when Norwegian industry as a whole recognized the need for a digital transformation?". This is the question which Christian Rangen, investor, serial founder and business consultant will be asking in this article.



A new industrial fairytale in Forus ...

Beyond has developed its very own sustainable battery cell technology, tailored to the future. They plan to capture the world market with their batteries based largely on sawdust and sand. Production is set to start this autumn in the premises previously owned by Schibsted Trykk, and work on planning a full-scale factory in the region is already well underway.

«Through a patented process which we have carefully developed in-house, we have tested several sources such as old newspapers, paper and general waste. However, it is the wood chippings from Norwegian spruce and pine trees specifically which have proven to have the perfect composition. They are actually world-class», explains Founder and General Manager Svein Kvernstuen.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 03.06 Sea fishing from land
- 10.06 How to maintain a traditional Norwegian house
- 18.06 Webinar: Serving on a board

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 Mannsäker and Inger Tone Ødegård

Kartla kompetansebehovet

– resultatet overrasket

Seks av ti bedrifter i regionen er ikke fornøyd med kompetansen hos egne ansatte, ifølge en undersøkelse utført av Lina Brevik for Næringsforeningen. Hele 15 prosent av rekrutteringsforsøkene har feilet og ikke ført til ansettelser.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Regionens kompetansebehov har vært oppe til diskusjon en rekke ganger, og det er en kjent sak at mange virksomheter uttrykker bekymring for om de vil kunne rekruttere nok personer med riktig kompetanse fremover. Tidligere i år gjorde statsviter-student Lina Brevik en undersøkelse på vegne av Næringsforeningen, som viste ganske oppsiktsvekkende tall.

– Mest sjokkerende er at seks av ti medlemsbedrifter opplever at de ikke har tilfredsstillende kompetanse hos sine nåværende ansatte og at kun fire prosent mener de har fullstendig tilfredsstillende kompetanse hos ansatte i dag, sier Brevik.

I vinter var hun i praksis hos Næringsforeningen og utførte undersøkelsen i form av en spørreundersøkelse og intervjuer med medlemsbedrifter. Målet var å finne ut hva det private næringslivet i regionen vil ha bruk for av kompetanse, eller synes er mest utfordrende å rekruttere - fem år frem i tid.

– Både NHO og NAV har lignende undersøkelser nasjonalt, men nå har vi fått en undersøkelse som går direkte på medlemsbedriftene i Næringsforeningen og denne regionen, forklarer hun.

Utdatert utdanning

Et annet oppsiktsvekkende funn er at kun halvparten av bedriftene opplever at de

får ansatte med den kompetansen de i utgangspunktet var ute etter. Dette er jevnt fordelt over de fleste bransjer, med ett unntak.

– Varehandelen og offentlig forvaltning skiller seg ut, der er tallet enda lavere. Altså opplever de i mindre grad enn andre å få tak i ønsket kompetanse etter ansettelse, sier Brevik.

Grunnene til mangelen på kompetansekrav og den kompetansen som tilbys er sannsynligvis sammensatt. Også politisk foregår det en debatt i disse dager rundt utdanning og behov. For regionens

bedrifter er mangel på kommunikasjon en viktig faktor.

– Noen peker på ufullstendige rekrutteringssystemer, mens andre mener flere utdanninger er utdatert, både fra universiteter, høyskoler og fagskoler. Det handler om mangel på kommunikasjon om hva som er behovet og hva som produseres, påpeker bachelorstudenten.

Manglende kompetanse er ikke bare en utfordring med nyutdannede, men også for ansatte som ønsker ny og oppdatert kompetanse.

– Ekstern kompetanseheving er kanskje



Lina Brevik tar en bachelor i statsvitenskap ved universitetet i Stavanger i tillegg til flere fag på Handelshøyskolen ved UiS. Hun har kartlagt kompetansebehovet i Næringsforeningens medlemsbedrifter.

heller ikke oppdatert, da flere bedrifter føler at kurs og annen kompetanseheving kun dekker et lite behov av det som det egentlig er mangel på, sier hun.

Korona-konsekvenser

Koronaviruset har ført til økt arbeidsledighet i vår region, og flere bedrifter har permittert ansatte. Det har forverret situasjonen for mange med tanke på kompetanse. Ved bruk av ansiennitetsprinsippet vil mange med viktig kompetanse bli permittert tidligere,

og dermed vil denne mangle i bedriften. I andre tilfeller blir ansatte flyttet på, og da vil det kunne føre til at kompetansen blir brukt på feil sted.

– Hvis man flytter de med best kompetanse til andre jobber der kompetansen heller ikke blir utnyttet, oppstår det et gap mellom kompetansebehov både i deres opprinnelige stilling og deres midlertidige. Mange nyutdannede, gjerne med mest oppdatert kompetanse, blir heller aldri ansatt under en slik krise, fordi folk med lenger ansenitet beholder jobben, sier Brevik.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mai 2020

2071

utlyste jobber



Det ble registrert 2071 ledige stillinger i løpet av mai i Rogaland. Det er 40,3 prosent lavere enn tilsvarende måned i fjor. Det er imidlertid en økning i forhold til april, da koronakrisen virkelig slo inn for fullt, men vi må tilbake til 2016 for å finne et tilsvarende lavt tall for mai. 6,2 prosent er nå helt ledige, ned fra en topp på 9,9 prosent i mars og 8,9 i april. På landsbasis er 6,4 prosent helt ledige, litt over nivået i Rogaland.

	mai.19	mai.20
Ledere	37	37
Ingeniør- og IKT-fag	574	244
Undervisning	299	237
Akademiske yrker	125	79
Helse, pleie og omsorg	447	468
Barne- og ungdomsarbeid	153	64
Meglere og konsulenter	146	52
Kontorarbeid	248	57
Butikk- og salgsarbeid	259	111
Jordbruk, skogbruk og fiske	13	5
Bygg og anlegg	429	365
Industriarbeid	392	140
Reiseliv og transport	160	73
Serviceyrker og annet arbeid	147	136
Uoppgitt	40	3
Totalt	3469	2071

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.



UiS-strategi for en region i omstilling

RUNE DAHL FITJAR • prorektor for innovasjon og samfunn, UiS

Koronakrisen har fanget det meste av oppmerksomheten denne våren, også for oss ved UiS. Men parallelt med krisetiltak har vi også arbeidet med mer langsiktige oppgaver, ikke minst den nye UiS-strategien frem mot 2030.

Det første fullstendige utkastet til ny strategi legges frem for styret 11. juni, og sendes deretter på høring med svarfrist 15. september. Nyhetssaker i regionale medier vitner om stort engasjement rundt UiS-strategien også fra omgivelsene, og vi ser frem til en spennende høringsrunde med mange gode innspill.

Grønn omstilling ligger an til å bli et gjennomgående faglig satsingsområde i den nye strategien. Vi vil bidra til å løse de store samfunnsutfordringene både globalt og regionalt. Menneskeskapte klimaendringer krever umiddelbare tiltak, også i Stavanger-regionen og ved UiS. Vi må kutte betydelig i utslipp av klimagasser, noe som vil kreve endringer i både produksjons- og forbruksmønstre. UiS kan hjelpe her, med så vel teknologisk forskning på bl.a. renere energi som samfunnsvitenskapelig og humanistisk forskning på menneskelig atferd og på politiske tiltak.

Med en oljeavhengig økonomi, er regionen også sårbar for fallende etterspørsel etter olje og gass etter hvert som andre regioner kutter i sine utslipp. Vi er nødt til å utvikle nye næringer og til å omstille eksisterende næringer for å ha noe å leve av i fremtiden. Her kan UiS også spille en viktig rolle, gjennom forskning som gir ny kunnskap til nye og eksisterende næringer, og gjennom utdanninger som gjør studentene i stand til å arbeide i et næringsliv i endring. Omstillingen vil imidlertid innebære en noe annerledes rolle i regionen enn den vi har hatt til nå.

Tankene går fort til Silicon Valley og Stanford når vi diskuterer universiteter og utvikling av nye næringer. Stanford har utvilsomt vært viktig for utviklingen av både IT og bioteknologi som næringer i Silicon Valley. Stanfords modell bygger på investeringer i fremragende forskning kombinert med målrettet teknologioverføring gjennom at universitetet patenterer nye oppdagelser, lisensierer teknologi og oppretter nye selskaper som kan utvikle teknologien videre i et kommersielt marked.

Ulike roller

Modellen har inspirert universiteter verden over, og den ligger også til grunn for hvordan myndighetene måler norske universiteters bidrag til innovasjon. Men den er ikke nødvendigvis den mest relevante for andre regioner. Universiteter kan spille ulike roller i regional omstilling, avhengig av hvordan regionen omstiller seg. Dette pekte Richard Lester fra MIT på allerede i 2005 i et prosjekt hvor Rogalandforskning ved Martin Gjelsvik og Petter Westnes var partner, og vi har nylig sett på det samme i et EU-prosjekt om universitetenes rolle i innovasjon og regional utvikling (RUNIN).

Det er svært sjelden at omstilling foregår ved at regioner utvikler helt nye næringer som en følge av banebrytende vitenskapelige gjennombrudd. De fleste som forsøker seg på dette, vil derfor feile. De fleste næringer er heller ikke som IT eller bioteknologi, som begge bygger sin

utdanninger som satte regional ungdom i stand til å arbeide i næringen, og med tett samarbeid med selskapene i forsknings- og utviklingsprosjekter. Samtidig bidro oljenæringen betydelig til å bygge opp universitetet både gjennom finansiering, samarbeid og kunnskapsdeling.

Nye næringer vokser ofte også ut fra eksisterende næringer i regionen. Teknologi kan anvendes på nye områder, og kunnskap fra ulike næringer kan settes sammen for å skape noe nytt. Det vil være viktig for omstillingen i vår region at vi klarer å bruke kunnskapen fra olje- og gassnæringen til å utvikle nye næringer, gjerne i kombinasjon med kunnskap fra andre områder.

Knutepunkt

For å bidra i en slik omstilling, må universitetet snarere være et knutepunkt mellom eksisterende næringer i endring enn en kilde for helt nye næringer etter Stanford-modellen. Vi må samarbeide med bedrifter og myndigheter om nye problemstillinger. Vi må være en møteplass på tvers av næringer, hvor kunnskap kan smelte sammen og bli til noe nytt. Vi må gjennom våre globale nettverk være et lyttepunkt for internasjonal kunnskap som regionale aktører kan bruke. Vi må gi innspill til en forskningsbasert politikk som kan understøtte omstillingen. Vi må hjelpe borgere til å håndtere endring og mestre nye måter å gjøre ting på. Vi må bidra til en kritisk offentlighet som diskuterer positive og negative konsekvenser av omstillingen. Vi må utdanne studenter som er omstillingsdyktige og har kompetanse som kan brukes på flere områder. Vi må sette etablerte arbeidstakere i stand til å delta i nye næringer gjennom etterutdanning og livslang læring.

Dette er i stor grad ting vi allerede gjør, men som vil bli prioritert enda mer i tiden fremover. Omstilling er krevende og fordrer langsiktig arbeid. Hvis regionen skal lykkes, må vi samle krefter for en felles målrettet innsats. Derfor står grønn omstilling sentralt i forslaget til ny UiS-strategi.

«Nye næringer vokser ofte også ut fra eksisterende næringer i regionen».

konkurrenseevne på tilgang til helt ny kunnskap og teknologi.

Kombinasjon

Vanligere er det at en region tiltrekker seg en næring som allerede finnes et annet sted i verden, for eksempel slik det var da oljenæringen kom til Stavanger-regionen. UiS kan ikke ta æren for dette – den må tilfalle en kombinasjon av politiske vedtak og nærhet til naturressursene. Men vi bidro til at regionen kunne delta mer aktivt i oljenæringen, med utvikling av

NYTT OM NAVN



MIRA TENGESDAL TORSTENBØ

Ny partner i Arntzen de Besche
Advokatfirma

Mira Tengedal Torstenbø tiltrådte som ny partner ved vårt kontor i Stavanger 1. april 2020. Hun kommer fra stillingen konstituert tingrettsdommer i Stavanger tingrett. Mira har spesialistkompetanse innenfor arbeidsrettslige temaer og betydelig prosesserfaring etter å ha vært dommer og dommerfullmektig i Stavanger tingrett. Hun vil ha et særskilt fokus på problemstillinger knyttet til nedbemanning, oppsigelse, tariffavtaler, diskriminering, varsling, granskning mv.



IRENE SKJÆVELAND KVALEBERG

Ny autorisert regnskapsfører i Dataplan
Regnskap

Irene Skjæveland Kvaleberg startet i Dataplan Regnskap AS 2. mars 2020. Irene har en bachelor i regnskap og revisjon. Hun har tidligere jobbet som revisormedarbeider og autorisert regnskapsfører i regnskapsbyrå, men har siden 2011 drevet eget regnskapsbyrå (Irene S Kvaleberg's Regnskapsservice). Hos oss i Dataplan vil Irene jobbe som autorisert regnskapsfører for våre kunder.



INGRID G. KLOKK

Ny rådgiver i Efab

Sivilingeniør i industriell økonomi og teknologiledelse, Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU). Ingrid har mer enn 15 års erfaring fra olje- og gassindustrien (Equinor og Wintershall) og har gjennom ulike stillinger opparbeidet seg bred kunnskap om verdikjeden for olje- og gass. Som rådgiver i Efab AS skal Ingrid bistå med forretningsutvikling og verdiskaping både internt, og sammen med våre kunder.



PER KVERNELAND Jr.

Ny rådgiver i Efab

Siviløkonom (finansiell økonomi) fra Norges Handelshøyskole, B.Sc. i Økonomi og administrasjon ved Handelshøyskolen BI. Per har syv års erfaring innen forretningsutvikling og virksomhetsstyring. Han har erfaring både som konsulent og har innehatt ledende stillinger i virksomheter, sist som daglig leder i en lokal produksjonsbedrift. Per brenner for teknologi og smarte løsninger som skal bidra til økt kvalitet, innsikt og effektivitet hos våre kunder.



RAGNHILD SOFIE SELSTØ

Ny kommunikasjonssjef i Ocean Aquafarms

Ragnhild Sofie Selstø (29) har startet i sin nye stilling som kommunikasjonssjef hos Ocean Aquafarms i Stavanger. Selstø kommer fra Sandnes, og har de siste årene jobbet som journalist og frontsjef hos blant andre Aftenposten og Stavanger Aftenblad. Hun har en bachelorgrad i kinesisk og mastergrad i Kinesisk politikk og samfunn fra Universitetet i Oslo og Zhejiang Universitetet i Kina. Med denne studiebakgrunnen har Selstø som journalist dekket flere saker om kinesisk næringsliv samt norsk tilstedeværelse i Kina. Det har gitt verdifull kunnskap og erfaring som hun nå tar med seg videre til Ocean Aquafarms.



ULF BONNEVIER

Ny CFO i Tampnet

Tampnet Group kunngjør ansettelsen av Ulf Bonnevier som selskapets nye CFO. Bonnevier begynner 1. september og skal rapportere til CEO, Per Helge Svensson. Bonnevier kommer til Tampnet Group fra Humana, et ledende nordisk helseforetak som leverer forskjellige tjenester innen helse og pleie. Humana har 15,000 ansatte i Sverige, Norge, Finland og Danmark og leverer helsetjenester til ca. 9.000 mennesker. I 2019 omsatte Humana for 7,467 milliarder SEK og selskapet er registrert på Nasdaq Stockholm. Ulf Bonnevier har vært Humana's CFO siden 2012 og Vice President siden 2016. "Jeg gleder meg utrolig mye til å bli en del av Tampnets lederteam og ikke minst til å bidra til vekst og videre utvikling av dette suksessrike selskapet, sier Ulf Bonnevier.

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



HANNE LOHNE

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Hanne Lohne startet i Dataplan Regnskap AS 2. mars 2020. Hanne har en bachelor i økonomi og administrasjon ved BI Stavanger og er nå på sitt siste år mot en master med spesialisering innen finans ved Universitetet i Stavanger. Hos oss i Dataplan vil Hanne jobbe som regnskapsfører for våre kunder



HUYEN LUU

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Huyen Luu startet i Dataplan Regnskap AS 2. mars 2020. Huyen har en bachelor i økonomi og administrasjon med regnskapsutdanning. Har lang erfaring innen regnskap og har blant annet jobbet i mange år som regnskapsfører i Accenture. Hos oss i Dataplan vil hun jobbe som regnskapsfører



VALENTINA BERISHA KRASNIQI

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Valentina Berisha Krasniqi startet i Dataplan Regnskap AS 1. mai 2020. Valentina har en master i økonomi og administrasjon med spesialisering Anvendt Finans. Hun har lang erfaring innen økonomi og har blant annet jobbet i flere år som økonomiansvarlig i AssisterMeg AS og nå sist som rådgiver innen regnskap og lønn i Stavanger Kommune. Hos oss i Dataplan vil hun jobbe som regnskapsfører og rådgiver for våre kunder.



BJØRN HELGE BORE

Ny leder for internproduksjon i Stangeland Maskin

Bjørn Helge Bore startet opp som leder for internproduksjon i Stangeland Maskin 14. april 2020. Egentlig kan vi si han har kommet hjem, da han startet sin karriere som mekaniker i Stangeland Maskin i 1996. Etterpå fullførte han teknikken, og har en mastergrad i industriell økonomi fra NTNU i Trondheim. De siste årene har Bjørn Helge jobbet som prosjektsjef i JM Norge AS og prosjektleder i Veidekke Eiendom.



FILIPPO COMELLI

Ny VP International Business Development i Norsk Solar

Filippo Comelli er ansatt i Norsk Solar som VP International Business Development. Filippo vil ha ansvar for identifisering og utvikling av nye solprosjekter. Han kommer fra fornybarselskapet Phelan Energy Group, hvor han holdt en rekke ledende stillinger. Han har mer enn ti års erfaring fra utvikling og kommersialisering av solprosjekter globalt. Filippo har en MBA fra EM Lyon Business School, og en kombinert mastergrad CEMS fra Copenhagen Business School, Louvain School of Management og Stockholm School of Economics.



TOM KEVIN HAALAND

Ny rådgiver i Efab

Siviløkonom (finansiell økonomi) ved Norges Handelshøyskole NHH. B.Sc. i Økonomi og Administrasjon ved handelshøyskolen BI. Tom Kevin har fem års nasjonal og internasjonal erfaring innen risikostyring, kredittanalyse, kunderådgivning og finansiering i bankbransjen. Han har også utstrakt erfaring med oppstart- og vekstbedrifter. Tom Kevin skal bistå med å skape og kapitalisere muligheter, både internt og sammen med våre kunder.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYTT OM NAVN



KRISTINE FLARÅKER

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Kristine har kunnskap om brønndata både før, under og etter boreoperasjon, samt strømming av real time data fra operasjon- og kontrollcenter i et stort oljeselskap. Kristine har tidligere jobbet som konsulent for oljeselskap som hhv. brønndatabehandler og prosjektdatabehandler. Som prosjektdatabehandler hadde hun ansvar for alle data på lisensblokken med Norges største funn på norsk sokkel i 2014.



ØYVIND AARDAL

Ny Manager i Sopra Steria

Øyvind har bakgrunn som utvikler, Windows og nettverkskonsulent, men har de siste 20 årene jobbet med arkitektur og løsningsdesign spesielt innenfor sykehus og petroleumsvirksomhet.



PETTER WESTNES

Ny daglig leder i Protector

Petter er ansatt som ny daglig leder i Protector IP - et av landets ledende rådgiverselskaper innen immaterielle rettigheter. Han kommer fra stillingen som Corporate Director QA/RA/IP i Laerdal Medical AS. Petter kommer med verdifull erfaring innen utvikling og topplederforankring av IP strategier, global håndhevelse av IP rettigheter, samt forvaltning av internasjonale IP porteføljer. Protector IP har hovedkontor i Oslo og avdelingskontor i Stavanger. Petter vil pendle en del, men fortsetter å bo i Stavanger.



MAURICIO LONDONO

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Mauricio sin erfaring spenner fra kartlegging av tunge, tekniske prosesser, til rent tjenstedesign. I tidligere prosjekter har han jobbet tett med produkt- og prosesseiere for å modellere prosesser og tjenester ved hjelp av data- og brukerinnsett, wireframes og Design Thinking metodikk.



TORFINN FUGLESTAD

Ny IT-konsulent i Upheads

Torfinn startet hos Upheads 14. april 2020 og har flere års konsulenterfaring. Torfinn bidrar med å styrke Upheads' allerede sterke konsulentlag i Sandnes.



LUDVIG BELLEHUMEUR

Ny Project Finance Manager i Norsk Solar

Ludvig Bellehumeur har blitt ansatt i stillingen som Project Finance Manager i Norsk Solar. Ludvig har en sterk bakgrunn fra fornybarindustrien, spesielt ny teknologi, samt en mastergrad fra HEC. Han vil jobbe med utredningen av det finansielle knyttet til nye solprosjekter, i tett dialog med øvrig ledelse i selskapet.



KENNETH ZAHL HENRIKSEN

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

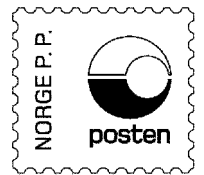
Kenneth er en konsulent med over 20 års erfaring med kundeorienterte roller i en rekke bransjer: Olje og gass (energi), Offentlig og Produksjon.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



B U S I N P L E A S U R E

DU VÅKNER TIL EN NY DAG, HVER DAG,
HELE ÅRET - OG KJENNER AT DU HAR
VALGT RIKTIG ARBEIDSSTED.

The Perfect Match of Business and Pleasure.

Vi har
fått ny
nettside!