

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 09 • 2020 • ÅRGANG 26
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

ØKONOMISK RAPPORT 2020

Optimister i usikkert farvann

Bedriftene i Stavanger-regionen leverte gode tall i 2019, forventer nedgang i år og er forsiktige optimister på vegne av 2021. Det er konklusjonen i Økonomisk Rapport.

Bilag



NEWSEC



STOKKAMYRVEIEN 26



KANALSLETTA 3



VERKSGATA 1A



GAMLEVEIEN 85



MOSEIDVEIEN 13



VERVEN 4



KOPPHOLEN 6



LURAMYRVEIEN 42



VERITASVEIEN 25



HAMNEVEIEN 15



BADEHUSGATA 37



LAGÅRDSVEIEN 78-80



SVANHOLMEN 4



KOPPHOLEN 25



PETROLEUMSVEIEN 6



NÅDLANDSKROKEN 11



VASSBOTNEN 11



LABERGET 22



KOPPHOLEN 20



LARS HERTEVIGS GATE 5

THE FULL SERVICE PROPERTY HOUSE

Kristian Ur

+47 971 11 162

kristian.ur@newsec.no

Jarle Holmen

+47 481 36 377

jarle.holmen@newsec.no

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 dagsordensettende 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

10.11 Logistikkdagen 2020

10.11 Webinar: ATA-carnet

12.11 Bygg- og anleggsskolen

13.11 FOLK 2020

17.11 Salg for selgere

17.11 Havbruk til havs

18.11 India as an export market

20.11 Lederskolen

25.11 Treffpunkt Dalane

03.12 Børs og fakultet

04.11 Lederskolen



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

10.11 Pension rights

11.11 Spouse Network Program

18.11 Starting a business



For sign up,
go to stavangerchamber.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: 30. oktober



GRENSENE FOR
KUNDEGAVER
side 8



HUMOR I KONTAKT
MED KUNDEN
side 18



FEM KAN VINNE
ÅRETS BEDRIFT
side 26

Innhold

Bare en reprentasjon eller fri fornøyelse?	8
Spaltisten: Trygve Forgaard	14
Pepperkakebyen	16
Humor som fungerer og engasjerer	18
Spaltisten: Sissel Leire	24
Årets bedrift 2020	26
Made in Stavanger	36
Profilen: Arne Austreid	38
Bedriften: Westcontrol AS	42
Lær av de beste: Fishglobe AS	46
Nye medlemmer siden sist	50
Styrelederen	52
Energikommentaren	54
LUNCH	55
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Derfor bør vi bygge datasenter på Kalberg



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Næringsforeningens konferanse om et datasenter på Kalberg nærmet seg slutten! Stemningen var intens i det folksomme lokalet på Hotell Jæren, for her var både forkjemperne og motkreftene samlet. Så reiste Ståle Kyllingstad seg opp.

IKM-sjefen la bokstavelig talt pengene på bordet: «Vi oppretter et fond på 10 millioner kroner for å utnytte de industrielle mulighetene i kjølvannet av datasenteret. Utvikling av olje og gass vil stabiliseres, og derfor må vi satse på en transformasjon inn mot nye og fornybare næringer». Med seg på laget hadde han Inge Brigt Aarbakke, Bjørn Røstad, Jone Wiig, Elling Stangeland og Arvid Salte, men vi vet at flere av regionens sentrale industribedrifter i ferd med å melde seg på.

Arbeidsplasser

Hvor mange arbeidsplasser vil et datasenter på Kalberg kunne gi oss? Rapportene som viser et potensial på mellom 2000 og 8000 er under kontinuerlig debatt og angrep. Signalene som nå kommer fra noen av landets fremste industrielle miljøer som allerede har skapt tusenvis av arbeidsplasser på Jæren, bør imidlertid veie tungt i den debatten. De ser nemlig at med en ny transformatorstasjon på Fagrafjell, har Kalberg alle forutsetninger for å tiltrekke seg internasjonale aktører og skape mange nye arbeidsplasser på få år. Slik kan Jæren tiltrekke seg de mest kompetente hodene i landet og rigge seg for nødvendig utvikling og vekst. Rogaland kan bli en klynge for datasentre i Norge, for også Haugaland næringspark i Gismarvik vil etter hvert få kraftlinjer og planlegger bygging av

datasenter. Spennende planer finnes også i Bjerkreim og Hetlands-skogen. Disse tre prosjektene må ses i sammenheng.

Dilemmaer

Plass- og kraftkrevende industri medfører en del dilemmaer. Vi bor og arbeider midt i matfatet og det er viktig å verne om den mest produktive og gode matjorden. Kalberg og de aktuelle områdene for datasenter er imidlertid ikke høyproduktiv matjord. Samtidig som det i noen tilfeller må kunne skilles mellom «matfatet» og skrinne beiter, må vi også kunne stille spørsmål ved hva som er best strategi for å oppnå økt matproduksjon og flere arbeidsplasser i landbruket. Signalene fra den mekaniske industrien er allerede særdeles positive, men kan landbruket, som de siste 20 årene har mistet tusen arbeidsplasser i Time, Klepp og Hå, også se et potensial? Et datasenter på Kalberg vil gi overskuddsvarme som kan benyttes til sesongforlengelse, økt matproduksjon og flere arbeidsplasser.

Et nytt veikryss

Vår tid er nå! Vi bygger vår framtid på et hundre år gammelt vannkrafteventyr og 50 år som en verdensledende aktør innen olje og gass. Mye av denne teknologien er skapt på Jæren. Nå står vi foran et nytt veikryss. Skal vi som region lykkes med det grønne skiftet trenger vi å åpne opp

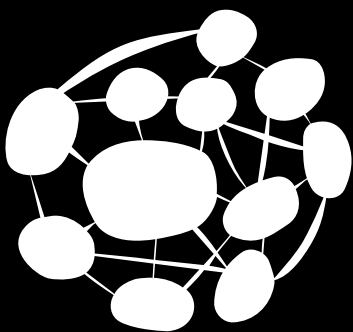
for nye muligheter og nye bedrifter. Vi må fortsette å utnytte og videreutvikle våre naturgitte fortrinn og kompetanse på en grønn og bærekraftig måte. Sammenlignet med tidligere nødvendige og dramatiske inngrep for å tilrettelegge for industri, enten det er Forus-området eller Sauda smelteverk, er Kalberg langt mer skånsomt. Vi foredler vår fornybare vannkraft og skaper verdier, i stedet for å sende den ut av landet. Bunnsolide, langsiktige og ansvarlige aktører som Lyse og Smedvig står bak. Totalt sett ser vi et grønt område med datasenter, landbruk, velferdsanlegg og en ny infrastruktur. En slik utbygging synes også å være en betingelse for å få bygd omkjøringsveien for å unngå trafikk i boligområdene på Kvernaland.

Nå det gjelder

Vi må ha respekt for de som ikke ønsker industri i nabolaget sitt. Argumentene mot å legge beslag på mer matjord hører selvsagt også med i totalbildet. Disse interessene må alltid veies opp mot Rogalands mulighet for å tiltrekke seg nye og helt nødvendige varige arbeidsplasser. På Jæren støtter ordførerne datasenter, men står selvsagt i en svært presset situasjon. Dette prosjektet vil imidlertid være et viktig grep for næringsomstilling for hele regionen, og derfor er det så viktig med regional støtte. Det er nå det gjelder, griper vi muligheten?

«Vår tid er nå! Vi bygger vår framtid på et hundre år gammelt vannkrafteventyr og 50 år som en verdensledende aktør innen olje og gass.»

Harald Minge



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.

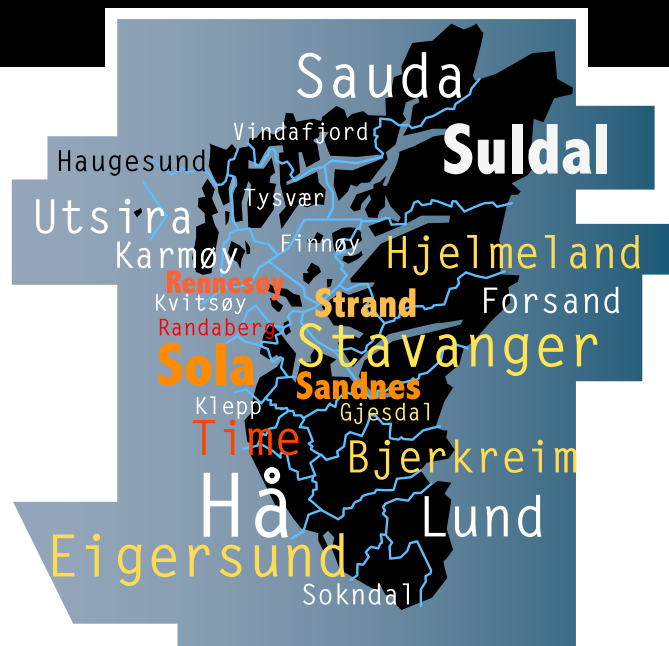
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 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.

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

SANDNES
Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702
dag@sig-halvorsen.no

RISAVIKA
Leder: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096
geir.ovrebo@norseagroup.com

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

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

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

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

FINANS OG 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@byggmeistersoren.no

REISELIV
Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848
gjermund.dahl@choice.no

50/50
Leder: Hanne N. Berentzen. Tlf: 900 234 23
hanne@ostehuset.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



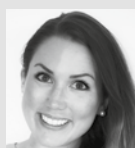
Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Siri Aarrestad
Ravndal



DU FORSTÅR IKKE STAVANGER-OMRÅDET SITTENDE PÅ ET ADVOKATKONTOR

Bare representasjon eller fri fornøyelse?

I noen bedrifter kan arbeidstakere knapt motta en blomsterkvast eller en konfekteske uten at alarmklokkene går, og en invitasjon til fotballkort kan bli gjenstand for vurdering av nærmeste leder. På rådhuset i Stavanger spiser og drikker folkevalgte møtemat for 700.000 kroner i året, og mottar fribilletter i tusenkronersklassen uten å måtte skatte for det. Hvor går grensen mellom representasjon og ren fri fornøyelse?

TEKST: STÅLE FRAFJORD ILLUSTRASJON: STÅLE ADLAND



Skatteloven legger rammene

Det er skatteloven som legger rammene for hva man som arbeidstaker kan motta av gaver og naturalytelse i Norge. Men ikke alt er like opplagt.

Skatteloven slår fast at enhver fordel vunnet ved arbeid, kapital, eiendom og virksomhet er skattepliktig. Det omfatter både gaver, naturalytelser eller tjenester, sier advokat og partner i Haver Advokatfirma, Finn Eide.

Finn Eide arbeider med selskapsrett, skatterett og M&A, og har lang erfaring med å bistå regionens næringsliv i skattesaker for domstolene.

Også i skatteloven er det unntaksbestemmelser, og ikke alt er like lett å tolke.

– Det er blant annet unntak i skatteloven for det som betraktes som rimelige velferdsgoder. Et julebord en gang i året vil være et rimelig velferdsgode som ikke skal skattlegges. Også en tur innenlands eller til utlandet – på visse vilkår.

Mat på møter eller kurs kan serveres skattefritt til både interne og eksterne deltakere. Det forutsettes at kostnadene til serveringen er rimelige sett i sammenheng med det aktuelle møtet/kurset.

– Om slik bespisning er skattepliktig eller ei, kan også avhenge av hvor lang arbeidsdagen er. Jobber man mer enn ti timer utenfor hjemmet, har man rett til å spise for inntil 200 per døgn uten at det er skattepliktig. Jobber man under ti timer, har man i utgangspunktet ikke krav på skattefritak etter denne ordningen. I bedrifter med kantineordning vil det være vanlig at man opererer med en egenandel for de ansatte som dekker verdien av råvarene. Det som bespises ut over dette vil være skattepliktig, sier Eide.

Rimelighet

– Hva er skattepliktig når man inviteres ut av andre enn arbeidsgiver?

– Det går en grense ved det man kaller for en arbeidslunsj eller arbeidsmiddag. Det defineres ikke som skattepliktig. Men det forutsettes en viss rimelighet, eksempelvis med en grense på maks en alkoholenhet. Den ansatte som betaler regningen kan få dekket dette som representasjon. Den som påspanderes skal strengt tatt innberette fordelene man har hatt.

– Dersom man inviteres gratis til et stort arrangement med innlagt middag og drikke, underholdning og kanskje også inngangspenger, er det skattepliktig?

– Ja, normalt vil det være skattepliktig. Her kan representasjon og tilstedeværelse være et moment, eksempelvis for en

ordfører. For den menige kommune-styremedlem, vil et slikt arrangement være skattepliktig etter min mening. Det er den fulle verdien av ytelsen som gjelder.

Fornøyelser

Mange mottar en gratis teaterbillett eller tre i året eller benytter seg av et frikort til kamp på en idrettarena. Da gjelder regelen om fordel vunnet ved arbeid, og slike ytelser er ikke skattefrie, mener Eide.

– En politiker kan nok til en viss grad si at man som folkevalgt må treffe folk og næringsliv, andre takker ja fordi man er teater- eller fotballinteressert. Det vil nok også være forskjell på den som går på én tilstelning – og slipper skatt, mens den som disponerer et sesongkort alene garantert vil få beskatning. Dette gir tidvis vanskelige grenseoppganger.

– Dersom en bedrift har hatt et svært godt år og inviterer ansatte med følge til en gratis weekend i København. Er det noe den enkelte må innrapportere?

– En slik tur vil kunne anses som et rimelig velferdsgode for egne ansatte, og det er det egne regler for. Velferdsgoder rettes mot de ansattes anses som et fellestilltak. Et medlemskort på SATS som bedriften betaler for den enkelte, vil være skattepliktig, men ikke om man leier inn en instruktør fra SATS som leder en felles trening på arbeidsplassen.

Reiser

Turer, opphold og reiser som eksterne inviterer til og spanderer vil også være skattepliktig for den som blir invitert. For den som inviterer kan det anses som representasjon. Den er også grense for hva man kan ta imot av gaver.

– Hovedregelen er skatteplikt, men med unntak. En blomsterbukett eller en

rimelig vinflaske er innenfor om man for eksempel har holdt et foredrag. Men også her er det forskjell på om gaven kommer fra arbeidsgiver eller en ekstern.

Grensen mellom representasjon og korrupsjon kan nok oppfattes som flytende, og terskelen for hva som er korrupsjon eller bestikkelse er relativt lav, mener Eide.

– Motivet kan ha noe å si?

– Ja, og den som takker ja til en invitasjon eller en middag vil kanskje ha en annen vurdering av motivet og behovet enn utenforstående.



Advokat og partner i Haver Advokatfirma, Finn Eide.

«Mange mottar en gratis teaterbillett eller tre i året eller benytter seg av et frikort til kamp på en idrettarena. Da gjelder regelen om fordel vunnet ved arbeid, og slike ytelser er ikke skattefrie».

Finn Eide

Dette gjør bedriftene

Ansatte i Equinor kan ikke motta gaver med mindre verdien er minimal. Også SpareBank 1 SR-Bank og Lyse har satt klare grenser for hva som er akseptabelt.

I Equinors etiske retningslinjer fremgår det at ansatte ikke skal tilby eller motta gaver med mindre det er snakk om reklameartikler som har minimal verdi. Ansatte kan delta på sosiale arrangementer når det er en klar forretningsmessig begrunnelse og det skjer i henhold til vårt interne regelverk, og selskapet skal betale egne kostnader for reise, overnatting og andre tilknyttede kostnader, sier Rikke Høistad Sjøberg, manager media relations for CFO and CFO-organisation i Equinor.

I likhet med flere andre større bedrifter har også Equinor kantineordning.

– I våre kontorbygg i Norge har vi kantineordning der ansatte betaler kostpris for mat og drikke. Ettersom ansatte betaler for matvarene ansees ikke ordningen å være innberetningspliktig.

I SpareBank 1 SR-Bank slår selskapets etiske retningslinjer fast at medarbeidere under ingen omstendighet kan benytte sin stilling til å oppnå personlige fordeler eller opptre på en slik måte at det kan skade konsernets omdømme.

Gaver fra kunder, forretningsforbindelser eller leverandører er i utgangspunktet skattepliktige, men oppmerksomhetsgaver av bagatellmessig

verdi – som for eksempel blomster, konfekt, vinflaske – anses ikke som skattepliktig for mottaker. Man kan motta erkjentlighetsgaver ved for eksempel et foredrag, som ikke regnes som skattepliktig inntekt for mottakeren når verdien er under 500 kroner.

Må klareres

– Medarbeidere kan ikke delta på reiser eller sosiale arrangementer tilbudt av konsernets forbindelser uten at dette er klart med overordnet. Som for gaver, kan heller ikke representasjonsgoder aksepteres når de kan eller er ment å påvirke medarbeideres lojalitetsfølelse overfor konsernet, sier konserndirektør Thor Christian Haugland.

Han viser også til at personlige gaver til medarbeidere ikke må overstige en verdi av 600 kriner fra samme giver pr år.

– Dersom verdien overstiger nevnte beløp, skal gaven ikke mottas uten at dette er godkjent av nærmeste overordnede. Gaven er i tilfellet også skattepliktig.

Banken har en intern oversikt over hva som er uakseptabelt, hva som må vurderes i hvert enkelt tilfelle og hva som er greit. Dyre måltider skal vurderes nøye, faglige arrangementer eller en lunsj- eller

arbeidsmiddag er greit. Arrangementer med lite faglig innhold og uten kostnad for deltaker, er ikke akseptabelt. Bruk av billetter til sports- og kulturarrangementer er også ytelser som skal vurderes nøye i hvert tilfelle.

Lyse

Heller ikke i Lyse er det tillatt å ta imot gaver fra leverandører med unntak av profileringsartikler som representerer en verdi under 500 kroner, opplyser kommunikasjonssjef i Lyse AS, Peter Schwarz.

– Hva med naturalytelser i form av billetter til konserter og andre arrangementer?

– Lyse stiller krav til at faglig innhold og forretningsmessighet skal være av sentral karakter for at deltakelse tillates. Dersom man deltar vil Lyse selv ta kosten på både transport og opphold. Godtgjørelsen behandles i tråd med gjeldende skatteregler.

Middager og bevertning i forbindelse med møter og arrangementer skal i hovedsak også betales av Lyse.

– Regelen gjelder med mindre det er av minimal verdi og i en sammenheng som det er naturlig at dette bekostes av



Conserndirektør Thor Christian Haugland i SpareBank 1 SR-Bank



Kommunikasjonssjef i Lyse AS, Peter Schwarz.

leverandøren og ikke kan oppfattes som utilbørlig.

Ved pågående anskaffelser skal det vises særskilt varsomhet i forhold til kommunikasjon og relasjon med leverandørkandidater.

– Deltakelse på møter og arrangementer med leverandørkandidater i planlagte eller pålagte anskaffelsesprosesser er som hovedregel ikke tillatt såfremt det ikke er en planlagt del av anskaffelsesprosessen, sier Schwarz.

Gratis

Rogaland Teater er blant flere arrangører som leverer ut gratisbilletter i forbindelse med premierer. Salgs- og markedsjef Kirsti Bjerva sier teateret opererer med en invitasjonsliste med ulike mennesker som får fribilletter.

– Det er en blanding av våre eiere, styret, ledergruppe, politikere, kunstneriske team og medvirkende. I tillegg inviterer vi sponsorer som har betalt for billettene via sponsoravtalene, og vi pleier også å plukke ut en del potensielle ambassadører som vi inviterer. Det kan være folk som har en stemme i samfunnet, folk som har aktuelle roller i forhold til tematikken i stykket osv.

Det er ingen gratis servering knyttet til premieren, og antall fribilletter varierer fra produksjon til produksjon. Bjerva sier politikere inviteres i form av eiere. Teateret eies 70 prosent av staten, 20 prosent av



Rogaland Teater er blant dem som inviterer gjester til gratis premierer.

Stavanger kommune og 10 prosent av Rogaland Fylkeskommune.

– For oss er det viktig at våre eiere ser hva vi gjør, kjenner huset vårt og er oppdatert på vårt kunstneriske arbeid. Invitasjonen er personlig, og man kan ikke sende andre i stedet for seg selv, sier Bjerva.

Gratisbilletter finnes det svært lite av i Stavanger konserthus, sier markeds- og kommunikasjonssjef ved Stavanger konserthus, Grete Straume.

– Det praktiseres vanligvis kun i forbindelse med sponsorvirksomheten, sier Straume.

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

Politikerne skattes ikke

I 2018 spiste og drakk folkevalgte i Stavanger kommune alene for 700.000 kroner i forbindelse med politiske møter på rådhuset, viser en oversikt fra kommunen.

For de mest aktive politikere kan verdien av møtematen representere flere titalls tusen kroner. Likevel skattes ikke politikerne for fordelene.

– Fordel ved helt eller delvis fri kost i arbeidsforhold er som hovedregel skattepliktig inntekt. Det er imidlertid unntak for mat på møter eller kurs, som kan serveres skattefritt til både interne og eksterne deltakere, sier advokat og partner i KPMG, Anne Tengs-Pedersen.

Hun viser til at for en del folkevalgte vil arbeidet i stor grad bestå av å gå i

møter, og man vil derfor få dekket all mat i løpet av en «arbeidsdag». En ordinær arbeidstaker må i utgangspunktet dekke lunsjen selv, med unntak av det som kan dekkes skattefritt gjennom kantineordning.

– I den grad maten som serveres er av nøktern karakter, vil det politikerne spiser og drikker etter min vurdering anses som skattefri møtemat, sier Tengs-Pedersen.

Hun viser til at folkevalgte ikke har noen form for arbeidsavtale knyttet til sitt verv, men mottar godtgjørelser som skattlegges på lik linje med ordinær

arbeidsinntekt. I hennes vurdering har hun lagt til grunn at de folkevalgte skal vurderes på samme måte som om de har et arbeidsforhold, og at skattelovens regler da anvendes tilsvarende – selv om møtevirksomhet etter arbeidstid normalt ikke er påkrevd i et ordinært arbeidsforhold.

Gratis billetter

Politikere mottar også en rekke invitasjoner, både til gratis arrangementer og betalte. I fjor deltok flere politikere

Folkevalgte i Stavanger spiser gratis for flere millioner kroner i løpet av en periode på rådhuset, men beløpet innberettes ikke som en fordel fordi det dreier seg om møtemat.



gratis på Idrettsgallaen som ble arrangert i Stavanger. Billettene kostet 1645 kroner pr stykk og inkluderte konsert og middag under den TV-overførte gallaen. Billettene ble kjøpt av kommunen i form av en gave til Rogaland idrettskrets til kretsens 100-års jubileum, og fordelt blant noen av byens politikere.

Flere politikere mottar også invitasjoner til konserter, teaterpremierer og festivaler som publikum ellers betaler for. Tidligere hadde man også en ordning med gratis kinobilletter. Spørsmålet er i hvilken grad slike fribilletter er skattepliktig.

– Her er det ikke noe rent ja/nei-svar. Dersom en politiker mottar en gave eller en konsertbillett, festivalpass eller annet til privat bruk, er dette i utgangspunktet en skattepliktig fordel. Dersom representasjonsreglene kommer til anvendelse, er imidlertid hovedregelen at det ikke foreligger skatteplikt, sier Tengs-Pedersen.

Fornøyelse eller representasjon?

Hun viser til at representasjonskostnader er definert som «utgifter som en bedrift pådrar seg for å få sluttet forretninger eller for å knytte eller bevare forretningsforbindelser. Det dreier seg derfor om kostnader som bedriften har

utad overfor personer som ikke er knyttet som medarbeidere til bedriften.

– Reglene om representasjon fremkommer i skatteloven § 6-21 med tilhørende forskrifter. Lovgivningen gjelder i utgangspunktet arbeidsgivers fradragsrett, og deltakernes skatteplikt følger av de ordinære reglene om skattepliktig fordel i skattelovens kapittel 5. Det er imidlertid unntak for fordelsbeskatning knyttet til representasjon med mindre representasjonsoppdraget hovedsakelig har karakter av ferie, rekreasjon eller fornøyelse, sier Tengs-Pedersen.

Når det gjelder en idrettsgalla, vil dette fort kunne anses å være et sted hvor man «forventer» at politikere er til stede. Politikere vil kunne knytte kontakter, fremsnakke kommunen og altså kunne gjøre en jobb for sin kommune selv om arrangementet selvsagt også har karakter av fornøyelse, mener Tengs-Pedersen.

– Det er derfor gode argumenter for å hevde at et slikt arrangement vil kunne falle inn under reglene om representasjon, og være unntatt fra skatteplikt for deltakerne. Men det vil bero på en totalvurdering hvor flere momenter har betydning, for eksempel hvorvidt man representerer seg selv, partiet eller kommunen, graden av fornøyelse versus

det å representere byen eller partiet, og størrelsen av beløpet som dekkes, sier Tengs-Pedersen.



Advokat og partner i KPMG, Anne Tengs-Pedersen.
Foto: CF-Wesenberg/kolonihaven.no

NÅ GJELDER DET!

Det har aldri vært viktigere å ta et skikkelig grep om selskapets økonomistyring.

Fortløpende oppdaterte og kvalitetssikrede regnskapstall gjør regnskapet til et **godt styringsverktøy** i utfordrende tider.



Automatiserte prosesser ved innfordring gir **økt likviditet** og smarte finansieringsløsninger gir tilgang på en **ekstra buffer**.



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS

En **uavhengig rådgiver og sparringpartner** kan bidra til gode løsninger som legger grunnlag for lønnsom drift. Velg en samarbeidspartner innen regnskap og revisjon som gir deg og din bedrift **trygg økonomistyring!**

Les mer om oss på: kallesten.no



Hvor vil DU helst være kunde?

TRYGVE FORGAARD · daglig leder, partner og rådgiver i Markedsføringshuset

Få å lykkes må kundens stemme høres på styremøte, på hvert ledermøte og kunden må sitte på gullstol i strategisamlingen. Alle må forstå at det er kunden som betaler lønnen – ikke sjefen. Naturressurser og temporære monopol vil forsvinne – kundene vil bestå.

Hvor vil du være som kunde? Et særdeles viktig og vanskelig spørsmål, som jeg basert på tusenvis av kundeundersøkelser og mange års erfaring med kundestyrte forbedringsprosjekter skal forsøke å svare på.

Dette er ingen fasit, men det er dokumentert veldig lønnsomt å bli mer kundesentrert. Over en periode på 15 år presterer en portefølje av bedrifter med fornøyde kunder en samlet vekst på 518 prosent mot 31 prosent for S&P 500 indeksen. De gjør det også bedre enn andre selskaper i 14 av 15 år både i USA og UK!. Spørsmålet jeg reiser blir ekstra viktig når vi er inne i en økonomisk nedgangstid knyttet til corona, oljepris og miljøutfordringer.

Hvem er best rustet til å utvikle kundesentriske kulturer og nye forretningsområder?

Se meg! Se meg nå!

La oss først se for oss kunder som mennesker – og se forbi de grunnleggende basale fysiske behovene for gode livsopphold. Sikkerhet er helt sentralt. Vi ønske å føle oss trygge på valg av produkter og leverandør, betalingsløsninger, leveranser, frakt, installasjon, bruk og varighet etc. Vi søker etter forståelse, vil bli sett og være deltagende i våre grupper og i våre valg og «konsum» av produkter og tjenester. Fremfor å bli definert som kunder ønsker vi å være unike individer og de fleste verdsetter det ukompliserte/enkle for det føles tryggere. SOME har lært oss viktigheten av å bli sett. Se meg! Se meg nå!

Hva sier alle undersøkelsene våre om kundetilfredshet. Hva kjennetegner den tilfredse kunde som rase? Hva er de erogene sonene som driver tilfredshet og endatil begeistring?

Noen bedrifter har temporære monopol – de har i en periode et unikt produkt. La oss i denne settingen se forbi disse, og på

hva alle virksomheter kan bli bedre på om de vil få kunder i «begeistringskategorien» – over 80 poeng på kundetilfredshetsindeksen (KTI).

Sola, video reker og tepperens

De som er best, har ofte ukompliserte forretningsgrunnlag. «Sola, video reker og tepperens-gjengen» er sjeldent vinnerne. For å bli tilfreds vil du med stor sannsynlighet foretrekke å være kunde en plass hvor du føler de forstår og ser deg, som den du er – med dine behov. Men om du skal bli en begeistret kunde – en ambassadør for leverandøren din, så forteller undersøkelsene våre at du må ta

«For å lykkes må alle gå opp sine kundereiser gjennom bedriften».

Trygve Forgaard

neste steg. Å ta relevante initiativ med riktig timing driver tilfredshet. For å ta relevante initiativ med riktig timing må du ha innsikt i sanntid. Du må vite mye om kundene dine. Jo mer vi kjøper – jo mer fornøyd blir vi.

Ikke sett deg på den hvite hesten

I våre undersøkelser finner vi også god forklaringskraft i at de som vinner kundenes hjerter som regel har en meget god MBO – mottak, behandling og oppfølging av forespørsler. For å lykkes må alle gå opp sine kundereiser gjennom bedriften. Dersom dette ikke fungerer lekker du som en sil.

Ikke sett deg på den hvite hesten for å ri ut etter nye kunder – før du er bransjemester i MBO og gode kundereiser.

La oss ta et godt eksempel fra en bransjevinner i kundetilfredshet: De Altibox-kundene som ikke opplever god kundeservice, rapporterer at de mener de har lavere bredbåndshastighet – enn kunder som opplever god kundeservice. Det er selvsagt ikke rasjonelt, men denne «smitteeffekten» mellom ulike attributter er tydelig i våre målinger.

Kunder liker ikke å klage eller reklamere, det er nok derfor vi ser at de som har opplevd en klage og reklamasjonsbehandling over forventning blir lojale ambassadører. Teccon som holder til på Mekjarvik, er en klar markedsleder i Norge innen smartforpakning av elektrikerledninger og kabel. I Teccon har de lært at når du overoppfyller kundens forventninger i sannhetens øyeblikk får du venner for livet og en kundetilfredshet (KTI) konkurrentene bare kan drømme om.

Tast 1 – du er nummer 29 i køen

Rasjonalisering og digitalisering er en god ting og ofte nødvendig for å få ned prisene på et konkurransedyktig nivå. Mange stor aktører i har vært flinke på dette i Norge, men de glemte kundene på veien. Vi har sett hele bransjer som har drevet med systematisk kundemishandling.

Globaliseringen fører Amazon til Norge. I USA har Amazon Prime Now 120 millioner amerikanske medlemmer og leverer gratis innen to timer når du handler for mer enn 400 kroner. I Norge har vi hele bransjer som ligger i rød og gul sone (skullebare-mangle-nivå) på kundetilfredshet og som skal konkurrere med disse gigantene. Tiden er i ferd med å renne ut, men vi ser nå heldigvis at kundetilfredsheten er økende i de verste bransjene – «de tar te ved». Rekker de det?



Bra med nybakte croissants til lunsj.

Bedre å sitte i regionens fremste finansmiljø.

I Smedvigkvartalet, som er plassert i triangelet med Finansparken og Innoasis, har vi bygget opp regionens mest unike miljø for finans, business og innovasjon. Her får du sitte med mer enn 50 andre selskap og blir del av et eksklusivt nettverk som er uvurderlig for alle som vil påvirke

og lede den økonomiske utviklingen i regionen. Foruten et ledende miljø får du utsikt mot innseilingen til Stavanger, en splitter ny restaurant, treningsstudio og det meste av moderne fasiliteter som du behøver.

Best å få i både pose og sekk!

Vi har ledig plass nå, les mer på: smedvigkvartalet.no

SMEDVIGKVARTALET

I hjertet av Stavanger Financial District

SMEDVIG 
Finne, forvalte og foredle

Pepperkakebyen

Fjorårets pepperkakeby med 262 byggverk var rekordhøyt antall. Nå håper Aftenbladet og Næringsforeningen på enda flere enn de rundt 20 husene fra næringslivet i regionen. Beste bidrag får en flott premie.

I 2019 inngikk Aftenbladet og Næringsforeningen et samarbeid for å inspirere flere bedrifter til å bidra. Resultatet ble en dobling av innleverte byggverk fra næringslivet, noe som gleder arrangøren.

– Vi synes det er veldig kjekt at samarbeidet ga en dobling, og vi håper på å sette ny rekord i år også, sier Marie Tønnesen, merkevareansvarlig i Stavanger Aftenblad.

I år blir det fjerde året man rigger pepperkakebyen på Oljemuseet som har hatt et stabilt besøk over 20.000 i desember. I fjor var det 21.599 besøkende, der mange er barnehage- og skolebarn som vil oppleve den magiske byen.

Barnekreftforeningen

For hvert hus som leveres til Pepperkakebyen, gir Aftenbladet 250 kroner til et veldeilig formål. I år blir mottakeren Barnekreftforeningen Rogaland. Foreningen drives av foreldre som har eller har hatt kreft, eller mistet et barn i kreft. Arbeidet foreningen gjør er frivillig og ingen får lønn eller andre godtgjørelser. Målet er å gjøre hverdagen litt enklere for medlemmene ved å arrangere forskjellige aktiviteter, turer og lavterskeltilbud.

– I tillegg oppfordrer vi alle bedriftene som deltar til å donere 1000 kroner til årets veldeilige formål, sier Tønnesen.

Hvert år kåres det vinnere blant husene i ulike kategorier. En av disse er bedriftsprisen, som går til beste bidrag fra bedrifter. Prisen er en skikkelig gulrot.

– Beste bidrag mottar en annonsepakke i Aftenbladet til en verdi av 70.000 kroner, forklarer hun

Koronasituasjonen vil nok gjøre årets åpning av Pepperkakeby noe annerledes enn tidligere. Detaljene er ikke helt klare, men arrangørene håper ikke korona setter en stopp for årets bakeglede, både blant private og bedrifter.

– Samtidig oppfordrer vi alle som ønsker å være med til å ta høyde for smittevernregler under selve bakingen og holder avstand om man skal bake sammen med kolleger.

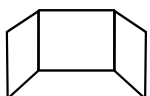
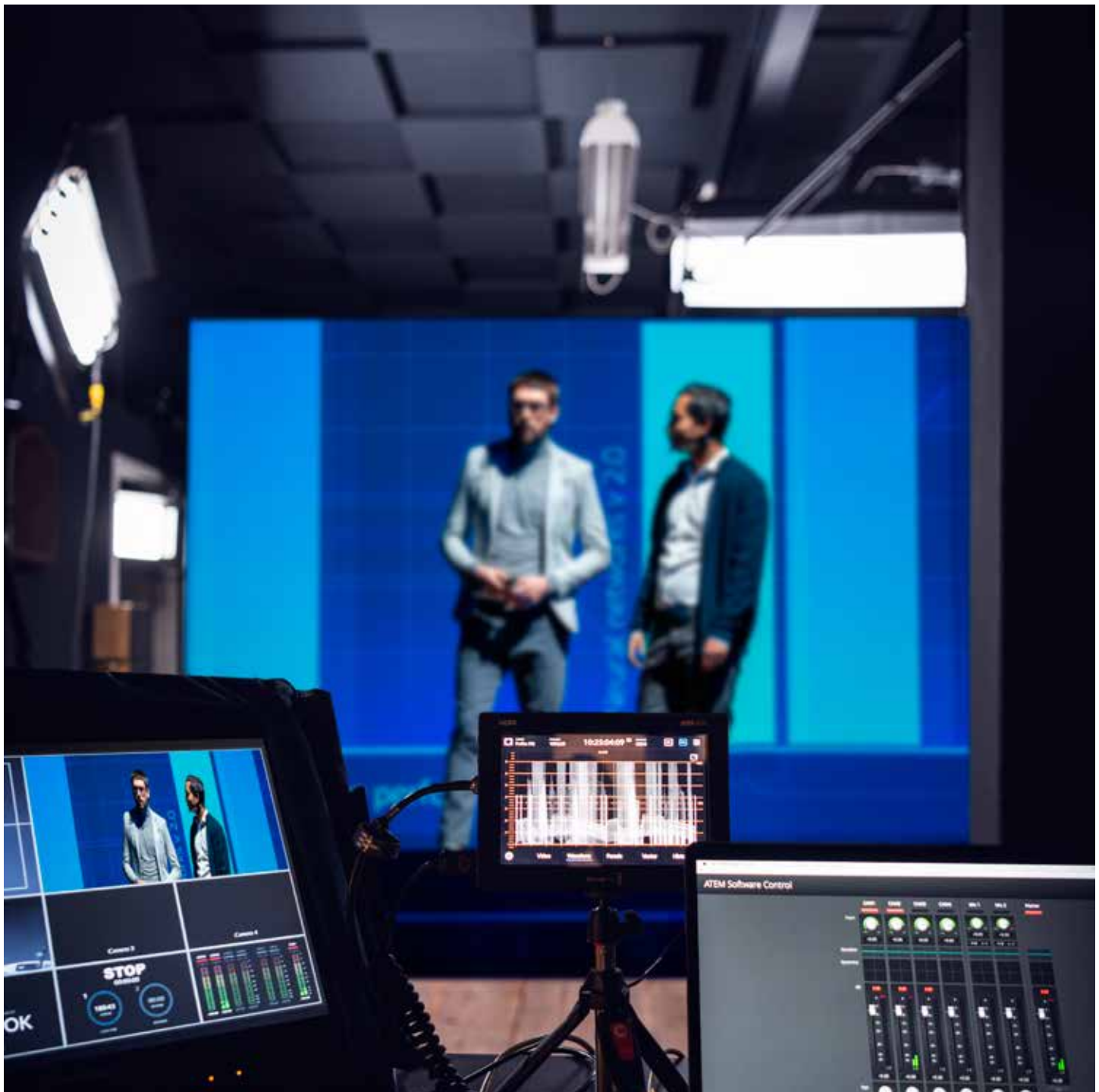
Årets pepperkakeby åpner 29. november, som er første søndag i advent. De som ønsker å bidra til årets pepperkakeby må bake husene sine innen 25. november og levere disse til Oljemuseet tirsdag 24. eller onsdag 25. november mellom klokken 15.00 og 19.00.



Fjorårets pepperkakeby fikk mange flotte bidrag fra næringslivet. I år ønsker man å slå fjorårets rekord.
Foto: Kristian Jacobsen/Stavanger Aftenblad

LIVE STREAMING

Streaming er et effektivt kommunikasjonsverktøy – enten det gjelder salgsmøter, presentasjoner eller konferanser på web. Vi hjelper deg med planlegging og gjennomføring. Multikameraopptak eller enklere liveproduksjoner fra vårt eget studio, eller hos kunde.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP 
MULTIVISUAL
51 84 92 30 www.bitmap.no



Klipp her

Hekk her

Barn her

Altibox  Ohoi folkens!

Ser at det er ett par andre her inne som melder om utfordringer med trådløst nett. Det har blitt såpass mange kommentarer her nå at jeg er i ferd med å utvikle skjeløydhed, nyrestein og tourettes så vi sliter litt med å få med oss alt som skjer.

Dersom du opplever noen utfordringer så er det gulljevt (søringsk for fæ***bra) om dere tar kontakt med oss på PM slik at vi får sett på det 😊

Legger ved selfie som jeg har tatt med Livets Harde Skolekameraet mitt (webcam) slik at dere skjønner alvoret i situasjonen.

//Michael



Stavanger kommune

11. september · 

Denne er til dere som fortsatt vasker hender og holder avstand. Hver eneste dag. Uten at det blir overskrifter av den grunn. Dere er mange mange, og står på. Også når ingen andre ser dere, også når smittevernetrøttheten siger inn. Dere har skjent at de små vanene bidrar til de store resultatene for oss alle, til at skoler ikke må stenge, bedrifter ikke må ta pause, helseansatte og lærere ikke sliter seg helt ut. Tusen takk! Dere fortjener også overskrifter.

Altibox 

14. februar · 

Altibox: "Michael, har du en god idé til en sånn Valentines-post?"

Michael: "Får jeg skrive hva jeg vil?"

Altibox: "Fyr løs!"

Michael: "God/gledelig/gratulerer med(?) Valentines-dagen til alle våre følgere/k"

Uavhengig av om du skal feire den med en 🍊, en 🍆, din bedre halvdel 🍷🍷🍷, så håper vi at dagen gir deg den euforien du fortjener!

Om dagen fører til 🍷, så kan du glede deg til permisjon under neste års skiskytt

Og til dere single der ute, i 🍷 så heter dagen i dag Ystävänäpäivä, venners dag!"



Stavanger kommune

5. april · 

Men vet dere hva? I renovasjonen er påsken akkurat som den pleier. Altså litt uforutsigbar. Noen dager er røde på kalenderen, som de skal være, og dere som har henting av ulike avfallsbeholdere da, må se ekstra nøye på tømme kalenderen.

Og så er det fortsatt sånn at renovatørene har den ryggen de har, og den skal de få beholde så lenge de kan. Maks 50 kilo i dunken, så går det bra. Ellers blir den stående utømt. Jord og stein skal for eksempel ikke i den brune, men tilbake til i jorda i hagen din. Og selv om andre frisører har koronastengt, må du stusse hekken før du stapper den i den brune, slik at du kan lukke topplokket.

Psst... Husk å vaske hendene godt da, før og etter at du triller avfallsbeholderen fram.

Hostet i albuekroken
på hjemmekontoret

Mann vasket
hendene grundig
etter dobesøk

KVINNE (32) ALENE I BUTIKKEN
**SPRITET
HENDENE**

**18-ÅRING
DREPT**
VIRUS MED SÅPE OG VANN!



Stavanger kommune

21. september 2018 · 

Trampoliner er muligens i vinden som aldri før. Det kan du unngå om du tar turen ut og rydder inn det naboene ikke ønsker seg over hekken (den nyklippede). Sjekk tette sluker også. In the name of lev.



MEGAJIPPI!

For 11(!!!) år på rad så har dere talt. Norges mest fornøyde kunder. Det er nesten ikke til å tro. Sist jeg var i nærheten av å føle på tilsvarende eufori og mestringsfølelse var når jeg ENDELIG klarte å slå sammen popup-teltet jeg fikk til bursdagen.

Men dette tar vi ikke for gitt, folkens. Vi har forbud mot laurbær på kontoret og jobber utrettelig mot å bli enda bedre. Fyll kommentarfeltet til randen med tilbakemeldinger om hva dere synes funker, hva vi kan bli bedre på, gratulasjoner, spørsmål, livshistorier eller hva det måtte være, så sitter jeg her hele dagen og svarer etter beste evne, uansett hva det måtte være. Vi svarer på alt!

TAKK!

<https://www.altibox.no/2020/10/26/epsi-11-ar/>



Sosiale medier:

Humor som fungerer og engasjerer

Å bruke humor i sosiale medier er som å balansere på en knivsegg, det kan fort gå galt. Både Stavanger kommune og Altibox/Lyse regnes av flere som de flinkeste i Norge til å bruke humor på en god måte.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Forfatter
Altibox
10:00.
Dagens andre historie. Denne er helt fantastisk uprof...
Altiboxrelatert at jeg trolig burde få tildelt en støtteko...
jeg gjør det allikevel. Slik er livet uten hemninger.
Jeg var 11 år og hadde overnattet hos en kompis. Til...
forskrekkelser, skam og ydmykelse så hadde jeg gjort...
med en eim av råttne honning i løpet av natten. Gode...
fattig. Så min læsning var bare å kaste sloggyen ut vi...
min nye sovepose. Resultatet var i beste fall medioke...
inne for veien jeg hadde valgt.
Jeg kom meg ned til frokost uten at galskapen hadde...
dongeribukse og påtvungen kommando under. Skan...
jeg prøvde å virke mest mulig normalt. Etter frokost...
verden om å gå kjempehjem, låse døren og gjøre m...
Men min venn hadde en 16 år gammel søster, som j...
syntes var det vakreste mennesket på jord, så når h...
slag UNO så hylte jeg JA av full hals.
Etter første runde så reiser jeg meg opp for å gå på...
hadde kvittet meg med alt som skulle ut i løpet av r...

Stavanger kommune
5. januar 2019 · 🌐

Vi kommer til dere med det glade budskap om innsamling av juletrær. Det hendte nemlig i de dager at folk ville ha ut jula. Opp på loftet med stjerner og dorullnisser, i skjul med englene, ned i eska med både stallen, Josef og hans trolovede, som et barn har laget på sløyden. Men, når kommer de trevise renovatører og henter julegrana? Frykt ikke, de er på vei. Alt står skrevet på <https://www.stavanger.kommune.no/juletre>. Og det skal skje slik dere blir fortalt det. Slik lyder kommunens ord.



Michael Andreas Nilsen · Altibox
29. mai 2017 · 🌐

Etter vi fikk ny boks så hakka tv å wifi e jo en jævla vits! Har ringt 33000220 gang å vesst en jævel tell ber mæ om æ dræg ut kontakta så blir æ å dræg ut den jævla kontakten førr alltid! Skal nu vell Fan ikkje fær å nøkk ut kontakten tell d her helvettes drittn fleire gang om dagen. Vi sett under 10 meter fra hjemmesentraln å Der e 2 lættvægge av tre imella...men nu e æ fri førr 4g....å måtte bestille 5 GB ekstra denna mnd etter vi bytta å alt sku bli bra. Katti skal d her jævelskapet fungerer???

528

243 kommentarer

Liker

Kommenter

Del

Melding

Eldste ▾

Altibox · Ohoi navnebror Michael.

Du skal slite med å komme til himmelen med en slik språkbruk jeg.

Når det er sagt så skjønner jeg at problemer med wifi kan føre t man føler seg besatt av onde makter så vi satser på at faderen like tilgivende som meg å ser gjennom fingrene på det.

Når det kommer til trådløst nett så er det flere faktorerer som sp inn og kan påvirke den opplevde kvaliteten/stabiliteten. Blant annet

SOSIALE MEDIER

Altibox
1 t · 🌐

Mannen blei så lei over heile TV/ Internett, så han gikk ut for å klippe plenen. 🤔

Eg har ikkje tenkt å fortelle han at det kom tilbake nesten når han lukka døra og gikk ut 🤔

Best å få plenen klipt 🤔👍

1 t Liker Svar

45

Forfatter

Altibox

Haha. Send meg telefonnummeret på en direktemelding så skal jeg skrive en SMS om at rettetid er satt til midnatt. Nyt alenetiden, det er deg vel unt!

//Michael

57 min Liker Svar

56

Lyse
Yo man!

Ekje så smuud når internettleverandøren
c**kblocke deg, ser den.

Sko te å sei send meg nudes så kan eg spre det
videre men det enkleste e vel at du sende meg
kundeummet ditt eller mac-adressen som du
finne på undersiden av dekode eller
hjemmesentral så ska eg se ka me kan gjør for å få
snabelen din online.

Skal snakke til kundene som de var en god venn

– Responsen viser at han treffer veldig, veldig godt med sine poster og svar til kundene, sier Kjell Arild Nielsen (til høyre) om Michael Sivertsen, bedre kjent som Altibox-Michael i sosiale medier.

I 2016 ble Michael Sivertsen rikskjendis etter å ha svart en Lyse-kunde på en svært humoristisk måte. Selv visste han ikke at han var morsom. Fire år senere er han kjent som Altibox-Michael, med flere virale godbiter på samvittigheten.

Yo guise, sko te å senda nudes men så funke jo nette så vidt?!?!?!? Ska jo ble famuosuse åg vettu!!» skrev kunden på Facebook, og fikk kontant svar fra Sivertsen:

«Yo man!

Ekje så smuud når internettleverandøren c**kblocke deg, ser den.

Sko te å sei send meg nudes så kan eg spre det videre men det enkleste e vel at du sende meg kundennummeret ditt eller mac-adressen som du finne på undersiden av dekode eller hjemmesentral så ska eg se ka me kan gjør for å få snabelen din online.»

Ikke et typisk kundeservicesvar, for å si det sånn.

– Jeg våknet til ubesvarte anrop og

eposter, fra både medier og sjefen min, og så tenkte jeg jo: Hva har jeg gjort galt nå?

Men det var ikke galt, det ble særdeles godt mottatt på både Facebook og i mediene. Altibox og Lyse trekkes frem som en av de beste på bruk av sosiale medier og kundeservice, nettopp på grunn av humoren. Selv har Altibox få regler om kundebehandlerne måte å svare kundene.

– Å bruke humor kan være farlig, men ved å møte dem med humor samtidig som vi tar dem seriøst, skaper vi et annet forhold til dem. Vi skal snakke til kundene som til en god venn, og de skal føle de virkelig snakker med et menneske, ikke en bedrift eller en robot, forklarer Kjell Arild Nielsen som er Senior Digital Manager i Altibox.

Responstid

Nielsen har hatt ansvaret for sosiale medier siden 2011, og har vært med å bygge opp relasjonene mellom kundene og kundebehandlerne. En bevisst strategi for å få kundene til å føle at de blir lyttet til og sett, og at de ikke bare får avsluttet en sak - den får også en løsning. Derfor innførte de døgnåpen kundeservice i 2013, noe som gjør at de som tar kontakt skal få kjapt svar, til og med midt på natten.

– Mange bruker våre tjenester i tidsrommet mellom 20.00 og midnatt, derfor skjer mange henvendelser også i dette tidsrommet. Dersom det går opptil 12 timer før de får svar, så er det altfor lenge. Nå svarer vi som regel innen ti minutter, og løser kundenes problemer.



dialog med direkte svar. Men de færreste forespørslene kommer i åpne fora og 95 prosent av henvendelsene kommer på direktemeldinger, chat eller e-post.

– Når vi svarer kjapt og signerer med navn, får kundene mer følelsen av å prate med meg, ikke en stor bedrift. Det gir oss mye mer spillerom i dialogen med kundene, sier Sivertsen.

Selv om størsteparten av henvendelsene ikke er offentlige, deler mange de gode opplevelsene med vennene sine likevel. Til nå i 2020 har de 20 beste postene til Altibox generert over 2,1 millioner visninger, 31.100 interaksjoner og over 1100 delinger.

– Dersom vi tenker oss at hver person har i snitt 150 venner, så rekker vi ut til veldig, veldig mange mennesker, sier Nielsen.

To minutter

En av postene med best rekkevidde i år kom da Altibox skulle utføre planlagt vedlikehold i februar, og ville advare kundene på forhånd:

“Hei, våre kjære kunder.

I natt (05.02.20) så vil det bli utført noe arbeid i perioden 04:00-06:00 som vil ramme TV-tjenesten vår. Konsekvensen for deg som kunde er at du kan oppleve opptil 15 minutter der TVen er sortere enn minnene til undertegnede etter en Scooter-konsert i 2007. Mens jeg aldri ble den samme igjen, så vil TV signalene komme tilbake sterkere enn noensinne etter maks 15 minutt.

Husk at vi sitter her 24/7 dersom dere skulle ha noen spørsmål.

Beklager ulempene dette medfører.”

– Jeg misliker sterkt frasen “beklager ulempene dette medfører” fordi det sier du ikke til kompisen om du søler et glass rødvin over vedkommende. Men i denne sammenhengen, og med Michaels humor, passer det fint inn, mener Nielsen.

Altibox-Michael vil helst ikke tenke så mye før han skriver oppdateringer på Facebook. Helst så kort tid som mulig, og definitivt mindre enn to minutter.

– For min del så vurderer jeg innholdet som skal ut, og bruker jeg mer enn to

minutter på å skrive innlegget, så blir det ikke publisert. I tillegg hadde det ikke fungert med moderatorer som rettet på alt jeg skriver. Her kommer det ufiltrert, og det fungerer, sier Sivertsen.

– Skjer det ofte feil og du får kritikk?

– Nei, av rundt 1200-1500 unike kommentarer har det gjerne vært 8-9 kunder som har reagert. Da får alle en tilbakemelding om bakgrunnen for sjargongen jeg legger meg på. Jeg har aldri opplevd at jeg må beklage eller legge meg flat, sier han.

Takt og tone

For målet med kommunikasjonen er å møte kundene der de er og på premisene kanalen tillater. Kundene skal ikke sees ned på eller oppleve det som mobbing, og de ansatte gjør ofte en vurdering hvor friskt de tror de kan svare kunden, basert på alder, kjønn og bakgrunn.

– Her treffer vi ofte godt, og kundene er mottakelige for friske svar. Dessuten har jeg fått mange konstruktive tilbakemeldinger gjennom årene, der mange vil ha flere fakta og antydninger om forventet tidsbruk for feilretting. Da inkluderer jeg oftere dette, sier kundebehandleren.

I slutten av mai 2017 satte Sivertsen virkelig fyr på kommentarfeltet da han svarte en nordlending med særdeles saftig språk. Vedkommende tok kontakt på et senere tidspunkt og Sivertsen husket ham igjen. Da kunne han referere til forrige gang, på en fin måte, for å vise at han husket kunden.

– Her gir Michael noe mer enn det som er forventet, han viser at han husker akkurat denne kunden og at det var stor ståhei sist. Ikke alle har denne egenskapen, mener Nielsen.

I flere år har de kjørt et takt og tone-kurs internt til kundebehandlerne, for å skape en forståelse for hvordan man opptrer i sosiale medier. Et kurs Sivertsen ikke har tatt.

– Han har rett og slett ikke behov for det, og responsen viser at han treffer veldig, veldig godt med sine poster og ikke minst svar til kundene, sier han.

Michael Sivertsen og de andre på kundesenteret overvåker kommentarfeltet kontinuerlig, noe som gir en annen



INTERSEARCH
worldwide organization of
executive search consulting firms **NORWAY**

BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

Finner inspirasjon hverdagen

Når Ståle Madland Schjelderup kikker ut av vinduet en regntung dag og ser løvet falle fra trærne, kommer han på at det er på tide med den sedvanlige høstposten på kommunens Facebook-side. Så begynner ordleken.

What is løv?» «Løv is all around» «In the name of løv» «It must have been løv».

Det bare kommer – assosiasjonene til sanger og ordspill. For Schjelderup er det denne leken med ord det handler om, for å gi innbyggerne i Stavanger kommune informasjon på en måte som både fenger og engasjerer.

– Språket kan være en god møteplass, der humor bygger relasjoner til dem du skriver til eller med, sier han.

Et av de mest kjente eksemplene fra Stavanger kommune er bildet av hekken som må klippes, korrekt illustrert med stiplet klippestrek og saks. En viktig, men kort og konsis melding til alle med hekk ut mot gaten, der folk skal få benytte fortauet. De prøvde flere varianter før det ble den enkle, men geniale løsningen med bildet. Et bilde som var tatt litt tilfeldig på vei til jobb.

– Vi prøvde med å lage en video, men det funket liksom ikke. Så kom jeg på at jeg hadde tatt et bilde av en hekk, og da laget vi dette kjapt, forklarer kommunikasjonsrådgiveren.

Ingen humorkanal

Han fikk ansvaret for kommunens Facebook-side i 2011, men har brukt humor i tekstsammenheng siden ungdomsskolen. I 2012 publiserte laget han en stillingsannonse for juletre på Domkirkeplassen. En annonse som fikk mye oppmerksomhet.

I 2014 ble en sofa hensatt på Hinna, renovasjonen sendte et bilde til kommunikasjonsavdelingen som igjen ville fortelle at alle kan bestille henting av avfall uten kostnader og alt styret. Resultatet ble denne posten:

I 2014 ble en sofa hensatt på Hinna, renovasjonen sendte et bilde til kommunikasjonsavdelingen som igjen ville fortelle at alle kan bestille henting av avfall uten kostnader og alt styret. Resultatet ble denne posten:

«Når du først skal kvitte deg med en sofa og et par sekker søppel, hva er minst

bry: 1) Stå opp midt på natta, vekke kona som slett ikke synes dette er en god idé, lure dere ut og bære forsiktig så ikke naboene våkner og legger bilde av dere ut på Facebook, kjøre ned til Hinna i tre-firetida, mens dere later som om dere driver nattflytting for en av ungene som liksom skal på hybel, sjekke at ingen ser dere når lasset lempes av, og skynde dere hjem for et par timers søvn? Eller 2) Bestille gratis henting på www.hentavfall.no?»

– Her er vi ved det jeg virkelig liker å gjøre. Lage en historie, en tungvint scene som en kontrast til det enkle. Dette bryter med det forventede, også hva de forventer av en kommunal statusoppdatering, mener han.

Han er klar på at kommunen ikke driver en humorkanal, og at det er fullt mulig å være aktiv og engasjerende i sosiale medier uten humor.

– For meg er det viktigste at vi er ekte og har noe å fare med, samtidig som vi gir innbyggerne nyttig info.

Verditung

Innimellom bruker også kommunen Facebook til mer alvorlige temaer, der humor utgår. I 2015 ankom det så mange asylsøkere til Norge at det ble opprettet midlertidige mottak rundt omkring. I Stavanger ble det opprettet et på Forus. Da publiserte kommunen et innlegg som rettet en takk til et initiativ for Forus og Gausel Idrettslag, et innlegg som ikke inneholdt bilder og som var mye lengre enn vanlig.

– Helt ærlig så var vi veldig spente på hvordan det ville bli tatt i mot, men responsen var nesten utelukkende positiv. Et fåtall kommentarer måtte slettes, og vi viste frem våre verdier, sier Schjelderup og fortsetter:

– Kommunen skal være verditunge og snakke i øyehøyde med mottakerne. Vi skal bygge det store vi, det gjorde vi akkurat her. Kommunen skal heller ikke bruke disse kanalene til å fremheve oss selv og bygge omdømme ved for eksempel å glatte over kritikk.

Kommunikasjonsrådgiveren har jobbet

som journalist og medielærer i mange år. Mange ville nok kanskje hatt mistanke om at han har bakgrunn fra reklamebransjen, men interessen for språk, kommunikasjon og mennesker er drivkraften. Humor er kun et virkemiddel og ikke et mål.

– Humor og troverdighet må gå hånd i hånd, og vi skal gi positive leseropplevelser, og gi folk en følelse av nærhet til kommunen. Jeg ser det komiske i absurde situasjoner, og selv er jeg nok et produkt av arv og miljø.

– Kan dere gå for langt?

– Humor kan brukes negativt, og bli et maktgrep. Har vi skråblikk på noen, kan det gjerne være på oss selv. Vi må både vokte oss selv for negative karakteristikk av personer og grupper, men sletter også fort eventuelle



Ved å tittle ut av vinduet, eller oppdage ting på vei til jobb, kommer Ståle Madland Schjelderup på ting han må informere innbyggerne i Stavanger kommune om.

krenkende ytringer i kommentarfeltene, forklarer han og utdyper:

– Kommentarfelt må ikke overlates til seg selv. Der er innbyggerne medfortellere, de utvider og utfyller vårt budskap, der kan vi heie på alt det gode de bidrar med, svare på spørsmål og se til at krenkende ytringer ikke blir stående. Godmodig humor i kommentarene er stas, skråblikk på kommunen må vi tåle, humor som krenker andre sletter vi.

Deler med andre

Tilstedeværelse i kommentarfeltet er også viktig - både for egen del, men også innbyggerne som leser kommunens oppdateringer i sosiale medier. En ny jobb starter med en gang noe er publisert.

«For meg er det viktigste at vi er ekte og har noe å fare med, samtidig som vi gir innbyggerne nyttig info».

Ståle Madland Schjelderup

Tidligere hadde kommunen stengt kommentarfelt, men da var ikke dialog mulig.

– Facebook er jo en fantastisk dialog-kanal, men vi voksne må huske på at sosiale medier stort sett har 13-års aldersgrense, og

dermed skal være trygt for 13-åringer. Det hender, men heldigvis sjelden, at vi må inn og skjule eller slette kommentarer.

Arbeidet Stavanger kommune og Altibox gjør i sosiale medier blir lagt merke til i hele Norge, både blant kunder og



Å feire et forlik

SISSEL LEIRE • styreleder i Kruse Smith

Etter intense forhandlingsrunder var vi alle enige om at noe godt i glasset på en fredag kveld var vel fortjent! Å forlike en kommende tvistesak opplevdes som svært meningsfylt og ga inntrykk av at vi arbeidet konstruktivt mot en løsning. At vi var proaktive og kunne unngå å bruke tid, krefter og ytterligere risiko i en rettssak.

Da jeg landet i sofaen den fredagen med vinglasset i hånden var likevel tanken min;

«Her er det noe riv ruskende galt!»

Mitt daglige virke er hos Kruse Smith, en betydelig aktør i anleggs- og byggenæringen i Norge. Dyktige kolleger driver frem komplekse bygg og anleggsprosjekt for private og offentlige byggherrer flere steder i landet – her i regionen kan nevnes det største vi nå er i gang med; Nye SUS. Høyt oppe på agendaen til Kruse Smith står digitalisering, miljø kompetanse og risikoforståelse. Vi lever i en bransje med lave marginer og høy konkurranse, der det er avgjørende å forstå prosjektets risiko.

En bransje med for høyt konfliktnivå

Aktørene i bransjen er enige om at konfliktnivået er for høyt og ønsker å iverksette effektive tiltak for å få bukt med problemet. Bransjeforeninger og næringsforeninger (her i regionen med Bygg- og anleggskolen) sprer kunnskap om beste praksis og oppfordrer alle til å holde seg til juridiske avtaler etter norsk standard. Dette er vel og bra, men det er mulig vi ikke løser rotårsaken, i hvert fall er det ikke slik vi skaper en bedre fremtid. Jeg vil påstå at hele næringskjeden må evalueres og endres til det bedre.

Dagens forretningsmodell gir rom for få felles mål og mangel på langtidsplanlegging – lite påvirkning fra sluttbruker og mye rom for konflikt og kort profittenkning.

Bransjen preges av byggherrens ønske om å bygge til lavest mulig pris og selge til høyest mulig pris, entreprenørens konkurranse om å vinne anbud og tekniske samt arkitekttjenester som selger timer og som mangler insentiv for effektivitet. I slutten av næringskjeden har vi kunden som ønsker å kjøpe billigst mulig fra en megler som ønsker høyest mulig pris. Disse mekanismene gir rom for stor grad av konflikt. Rammer som legger til rette for at dersom du vil tjene penger, er det noen

andre som vil tape penger. Vi kranbler altså om større kakestykker uten å lage kaken større – sammen. Suboptimalisering fremfor felles målorientering er ikke løsningen for dagens problemer.

Hva må til?

Nødvendige endringer for en bedre byggenæring er ikke bare noe som skjer – det er en utfordring vi må eie sammen. Sammen i næringen og sammen med

«Vi kranbler altså om større kakestykker uten å lage kaken større – sammen».

Sissel Leire

det offentlige. Det offentlige er en stor byggherre som bør være med å ta mer ansvar for en endring i næringskjeden slik at alle aktørene i kjeden har samme målbilde.

Ved felles målbilde og større kake får vi ikke dyrere prosjekt – vi får brukt tverrfaglig kompetanse tidlig og vi har samme insentivordning knyttet til prosjektet (både bygge tid/material valg/drift og vedlikehold/bruker opplevelse) og ikke det enkelte fag i en kortsiktig byggeperiode.

For at næringskjeden skal dele et felles målbilde må målbildet defineres og knytte seg til aktører på et tidlig tidspunkt. Her kan digitalisering og modellering hjelpe oss til å ta beslutninger som er datadrevne. Mange av aktørene i kjeden har i dag digitale modeller, men de er i forskjellige format, snakker ikke sammen og aktørene har ingen insentiver for å dele (tidlig). Både

leverandører, entreprenører, arkitekter, byggherrer/eier og sluttbruker kan komme svært tidlig inn i den digitale utformingen.

Det beste hadde vært om finansiering på en eller annen måte kunne fordeles på flere av aktørene – slik at det var prosjektet som stod i sentrum av målbildet – ikke den enkelte aktør mot en annen enkelt aktør. Da mener jeg både prosjektet under planlegging, bygging, bruk og gjenbruk.

Vi kan komme dit - sammen

Ja – jeg vet. Det er et stykke frem dit og vi kommer helt sikkert ikke dit jeg tror, men jeg liker tanken på mindre konflikt, bedre samarbeid og flotte prosjekt som er gode både for de som realiserer, de som bruker og ikke minst for den ene planeten vår.

Vindmøllebakken bærekraftige bofelleskap er en pilot innen blant annet brukerinvolvering - her ble de som skulle flytte inn invitert inn tidlig i prosjektutviklingen slik at de fikk påvirke sin egen bolig og de felles arealer som lå i utbyggingen. Det skapte utfordringer og muligheter. En liten endring i næringskjeden skapte store utfordringer for aktørene. Det er mulig at dette er måten vi gjør endringer på; små konkrete endringer i det etablerte næringslivet. Altså ingen revolusjon, men små konkrete endringer i hvert prosjekt fremover. Jeg kjenner det er en tung vei, men det er kanskje den mest realistiske. Det er heldigvis også spennende å se at innovasjonsklyngen Construction City arbeider systematisk med samhandling i næringen – der deles kunnskap og innovasjon med medlemmer i klyngen.

Feiring av forlik burde ikke være noe å feire i bygge- og anleggs bransjen – vi burde feire når vi samarbeider – når vi får til bedre prosjekt for alle involverte – inkludert moder jord.

Jeg stoler på gode aktører i næringskjeden, inkludert klynger og offensive byggherrer, både offentlige og private. Vi kan komme dit – sammen.



CLOSE TO *real estate*

Vi har kontorlokaler og lagerfasiliteter til leie flere steder i regionen

Finner du ikke det du er på jakt etter
her? Ta kontakt! Vi har over 680 000 m²
med næringsareal.



Utelager ved Risavika havneområde – Snøde



200 – 22 000 m²
Risavika Havnering,
4056 Tananger

Rimelige kontorlokaler i Risavika



10 – 250 m²
Risavika Havnering 247,
4056 Tananger

Sjønære kontorer, utelager og kaldt lager – Bekhuskaiaen



10 – 1766 m²
Bekhuskaiaen 1,
4014 Stavanger

Flotte kontorlokaler – Utenriksterminalen, Risavika



219 m²
Kontinentalveien 31,
4056 Tananger

Nytt terminalbygg – prosjektområdet



200 – 60 000 m²
Risavika Havnering,
4056 Stavanger

Innelager med tilhørende utelager – Risavika



382 – 763 m²
Risavika Havnering 309,
4056 Tananger

Plasthaller og uteområder på kai – Risavika



615 – 14 600 m²
Kontinentalvegen 33,
4056 Tananger

Stort lagerområde og plasthall – Risavika



Opptil 36 000 m²
Kontinentalvegen 28,
4056 Tananger

Sjønære lokaler i sentrum – Strandkaiaen



150 – 991 m²
Nedre Strandgate 89,
4005 Stavanger

SKUR 6 – Kontorlokaler rett ved sjøkanten i Vågen



14 – 133 m²
Standkaiaen 61,
4005 Stavanger

Interessert? Ta kontakt:

Petter Hult – Eiendomssjef

926 25 112 – petter@stavanger.havn.no

Eivind Hornnes – Forretningsutvikler

909 66 155 – eh@stavanger.havn.no

stavangerhavn.no/eiendom







ÅRETS BEDRIFT 2020



ÅRETS BEDRIFT FOR 34. GANG:

Disse kan bli Årets bedrift 2020

26. november skal Årets bedrift 2020 kåres. Utdelingen av prisen er den 34. i rekken. Og også i år er konkurransen knivspark. På de påfølgende sidene presenterer vi de fem nominerte for 2020 – et år som har vært krevende både for samfunn, bedrifter og ansatte. Nærmer hundre forslag på kandidater kom inn i år. Kriteriene for pristildelingen er at bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen, at bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år og at bedriften skal ha utmerket seg på et område det siste eller de par siste årene.

Ordfører Kari Nessa Nordtun overrakte i fjor prisen som Årets bedrift til SpareBank 1 SR-Bank.

Et samfunnsprosjekt på Gilja

For Kenneth Gilje er Gilje Tre et samfunnsprosjekt. Eierne har derfor ingen planer om å flytte hjørnesteinsbedriften fra Gilja.

Noen år etter krigen, mens Norge fremdeles var preget av varemangel, rasjonering og harde kår, startet fem brødre trevarefabrikken på Gilja. Utenom produksjonen av vinduer og dører, produserte de også lærvesker, tresko og jærstoler. 70 år etter har de over 250 ansatte og er en av landets største produsenter av vinduer og dører.

– Vi har et større perspektiv og et samfunnsansvar. Derfor har vi ingen plan B som for eksempel etablering i lavkostland. Det er her på Gilja vi skal være, forklarer Kenneth Gilje.

Stolte ansatte

Han kaller seg kulturarbeider i Gilje Tre, fordi det handler om å bygge en bedriftskultur for å gjøre hver dag litt bedre og lære av gårdsdagen. Dette har resultert i 21.300 gjennomførte forbedringer.

– Gilje Tre kommer til å bruke lean i hele verdikjeden, fra leverandør til kunde. Det vil si at vi også skal hjelpe våre partnere til å se potensialet i sin egen virksomhet, forklarer han.

Stadig flere bedrifter flytter produksjonen til utlandet på grunn av høye produksjonskostnader i Norge. Gilje er konkurransedyktige på tross av at produksjonen foregår i en liten bygd i Norge, mye takket være de ansatte, ifølge kulturarbeideren.

– Engasjerte og stolte ansatte er nøkkelen. Ved å kombinere dette med stadige forbedringer blir vi konkurransedyktige, mener han.

Bedriften har snudd hele organisasjonskartet på hodet for å manifestere at innovasjons- og forandringskultur er tuftet på alle ansatte. På dette kartet er de som produserer verdier på toppen av pyramiden, sjefen er i bunn.

– For oss handler det om å tenke ut av boksen og gå vår egen vei. Faktisk skal vi bevise at det er mulig å bli verdensmester i det vi gjør, og vi har ingen målstrek, sier Gilje.

Skreddersøm

For Gilje Tre er det også viktig å dele med andre, slik at alle forbedrer seg så mye

som mulig hele tiden. Dette gjelder mest samarbeidspartnere, men de håper også å inspirere bedrifter fra andre bransjer.

– Vi deler for å inspirere både andre bransjer og næringer. Og husk at det som er bra i dag, ikke nødvendigvis er bra i morgen, påpeker han.

Da de fem brødrene startet i 1948 drømte de om heltidsproduksjon av dører og vinduer. Nå har etterkommerne i Gilje Tre realisert denne drømmen og trekker frem nærheten til markedet som et av de største konkurransefortrinnene.

– Vi er her i Norge hvor kundene våre er. Våre produkter finner du på hytta til kong Harald, på Svalbard, Island og på Troll-basen på Sydpolen.

De siste 20 årene har selskapet jobbet med QRM, som står for mass customization, eller masseproduksjon av skreddersøm. I praksis betyr dette at de kan produsere alle produkter etter kundens spesifikke ønsker, i én og samme flyt.

– Dette betyr naturlig variasjon etter kundens ønsker og behov, og som i seg selv er utrolig komplisert. Men på denne reisen har vi gått fra å bruke 15 dager på produksjon av et skreddersydd produkt til at vi i 2021 vil klare dette på seks timer, forklarer Gilje stolt.

Ny teknologi

Hvert år produseres det 100.000 vinduer og 20.000 dører fra Giljes fabrikker på Gilja og Moi. For enkelte ytterdører kan man få levert ferdig fra fabrikken på tre uker, uten ekstra kostnad. Bedriften har også produkter innen smarthusteknologi for å møte en økende etterspørsel.

– Gilje Sense er en produktserie for dører og vinduer der man har full kontroll på om huset ditt er lukket og låst. All informasjon du trenger har du tilgjengelig via mobiltelefonen, forklarer Gilje.

Mer miljøvennlig produksjon, sertifisering av trevirke, svanemerkede produkter og miljødeklarasjoner skal gi bedre miljøavtrykk. Bedriftene er også leverandør til Norges første Breeam-Nor sertifiserte boligbygg. Breeam-Nor er den eneste norske metoden for sertifisering av bærekraftige bygg.

– Våre eXtra vinduer og skyvedører har for eksempel ikke utslipp av miljøgifter, som både gir mindre miljøgifter i kroppen, men også et bedre innneklima i boligen.

– Hvordan ser fremtiden ut?

– Gjennom organisk vekst skal vi få en høyest mulig utviklingstakt, både på våre ansatte og for hele organisasjonen. Vi er her på Gilja for å bli, lover Kenneth Gilje.



Hvert år produserer Gilje Tre 100.000 vinduer og 20.000 dører fra sine fabrikker på Gilja og Moi. Kenneth Gilje er opptatt av å skape en kultur for kontinuerlig forbedring, for å sikre konkurransekraft. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Gilje Tre AS

- » Etablert: 1948
- » Hovedkontor: Gilja
- » Forretningsområde: Trevare
- » Antall ansatte: 260
- » Omsetning: 450 MNOK
- » Driftsresultat: 10,5 MNOK



Easee //



Eiendomsmegler 1 //



NorDan //



Sabi Sushi //



SpareBank 1 SR-Bank //



Interiørfaghuset T. Lund //



TV Vest //



Impress Publisering //



Bygga //

TUSEN TAKK til våre fantastiske kunder som støtter Trykt i Norge og velger kortreist produksjon. Trykt i Norge-logoen viser at en trykksak er produsert i Norge, av en seriøs bedrift med omtanke for miljøet og lokalsamfunnet.

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

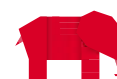
Haugesund

52 70 33 70
Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

53 76 60 80
Haukelivegen 668,
5582 Ølen

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



KAI HANSEN



Stø kurs ut i verden

Selskapet ble etablert for snart ti år siden og fikk sin første kunde utenfor Norge et par år senere. I dag er nær 80 prosent av omsetningen eksport, og Navtor er blitt verdens største leverandør av navigasjonsinformasjon.

Kundeundersøkelser viser at 97 prosent av våre kunder vil anbefale Navtor til andre. Alle forutsetninger er til stede for fortsatt vekst, og da hovedsakelig på eksportmarkedet. Vi har allerede 80 prosent av markedet i Norge, sier salgs- og markedsdirektør i Navtor, Børge Hetland.

Navtor er på få blitt verdens ledende leverandør innen utvikling, teknologi og distribusjon av innovative e-navigasjonsløsninger innen shipping, og har nå et etablert nettverk av datterselskaper og distributører over hele verden.

– Det vi har lykkes med er å revolusjonere distribusjonen og oppdateringen av digitale kart, og annen digital informasjon som blir sendt ut til verdens handelsflåte. Dette hjelper navigatører, skipsredere, og skipsoperatører å planlegge, utføre og monitorere en sikker og effektiv sjøreise på en enklere, tidsbesparende og mer kompatibel måte, sier Hetland.

Kartbord

Selskapet har også utviklet verdens første digitale kartbord (en software ombord), som samler all kritisk navigasjonsinformasjon på én plattform og presenterer disse som informasjons-lag på toppen av et sjøkart (NavStation).

– Dette effektiviserer både tidsbruken for ruteplanlegging ombord med cirka 70 prosent, samt øker sikkerheten til sjøs da vårt digitale kartbord automatiserer store deler av prosessen. I tillegg har vi lykkes med å finne gode distributører og ansatte, som har høy kompetanse på sitt fag, og som har forutsetninger til å lykkes i sitt marked.

Navtor har bygget opp salgskontorer i Singapore, Japan, USA, UK og Sverige, og etablert et stort nettverk av distributører over hele verden. Selskapet har i dag har en global tilstedeværelse med kunder i 64 land.

Annerkjennelse

– Hvordan oppleves det å bli nominert årets bedrift?

– Det er utrolig givende og er med på å sette Navtor på kartet i vår region. Det er en anerkjennelse av det vi alle i Navtor legger ned hver dag av engasjement og vilje til å gjøre hverdagen enklere for navigatører og skipsredere verden over. En slik nominasjon gir oss en ekstra boost til å fortsette å utvikle teknologiske nyvinninger for den maritime navigasjonsbransjen. Å bli nominert blant så mange sterke aktører vi har her i vår region er også selvsagt en ære, og vi er glade for å være en del av det sterke maritime miljøet vi har her i Rogaland, sier Børge Hetland.

Attraktiv

– Betyr en slik nominasjon noe for dere?

– En slik nominasjon er en anerkjennelse til alle våre dyktige medarbeidere som jobber hardt hver dag for å ivareta vår ledende posisjon i markedet med å utvikle smarte og innovative digitale navigasjonsløsninger. En nominasjon er også viktig for oss fordi vi nå får mulighet til å vise at vi er en attraktiv arbeidsplass her i Rogaland, hvor vi stadig har behov for nytenkende utviklere samt personer med maritim erfaring. Slik kan vi fortsette vår stødige vekst og forsterke vår posisjon i front av den maritime digitale utviklingen.

Navtor har per i dag 94 ansatte. Årsomsetningen i 2019 endte på 284 MNOK, en økning på 40 prosent i forhold til 2018. Budsjettet for 2020 er på 385 MNOK, og veksten vil hovedsakelig komme fra eksportmarkedet.

Til stede

Verdens handelsflåte som seiler internasjonalt består av cirka 53.000 handelsfartøy. De største landene er Japan, Hellas, Kina, Tyskland, Singapore, USA og Norge, og Navtor er tilstede, enten med egen kontorer eller distributører i alle disse landene og alle andre land som har et handelsfartøy.



Salgs- og markedsdirektør i Navtor, Børge Hetland

– Vi har tatt mange grep som posisjonerer oss til å levere ledende, digitale tjenester også i årene som kommer. Videre er vi også godt rustet til å møte de endringene og utfordringene som global shipping står ovenfor de kommende årene, for eksempel krav om reduserte utslipp. Vi har i dag rundt 35 høyt kvalifiserte og spesialiserte personer ansatt innenfor forskning og utvikling i Navtor, og deltar i ulike utviklingsprosjekt i samarbeid med andre aktører for å utvikle morgendagens e-navigasjonsteknologi

Sponsor

Navtors verdigrunnlag er å være tilstede og støtte lokalsamfunnet ved å sponse diverse idrettslag, andre lag/organisasjoner og ulike arrangement i nærmiljøet, spesielt hvis noen av de ansatte er engasjert i noen av disse.

– Vi jobber kontinuerlig for å skape et inkluderende, inspirerende og internasjonalt arbeidsmiljø med respekt for hverandre og hvor deling av kunnskap har fokus. Slik bygges sterke team, trivsel og eiertilhørighet til Navtor sin utvikling og suksess – som igjen genererer produktivitet og flere

arbeidsplasser, sier Børge Hetland.



Navtor har lykkes med å revolusjonere distribusjonen og oppdateringen av digitale kart til verdens handelsflåte.

Navtor AS

- » Etablert: 2011
- » Hovedkontor: Egersund
- » Forretningsområde: Navigasjonsteknologi
- » Antall ansatte: 94
- » Omsetning: 284 MNOK
- » Driftsresultat: 26 MNOK



HERLIGLONDON // FOTOGRAF TINE SIMI BRUN

Gratulerer til alle dere flotte fedre!

God frokost på senga. Kanskje et lite kunstverk skapt av ivrige barnehender. En frisk tur i herlige høstfarger. Skikkelig søndagsmiddag. God stemning over en kopp kaffe. Uansett hvordan dere velger å markere den håper vi dere vil nyte farsdagen!

Om noen vil gjøre litt ekstra stas på far så har vi mengder av gode tips. For samtidig som vi er så heldige å ha fått inn spennende nye merkevarer som Save the duck, Morris og Sail Racing, fortsetter Gant, Ubr, Tramarossa og våre andre "gamle" favoritter å levere på skyhøyt nivå. Høsten ser rett og slett kanonfin ut både ute i naturen og i hyllene våre. Vi håper å se deg snart!

ubr • frislid • tiger of sweden • mac • sand • brax • polo ralph lauren • replay • tramarossa • gant
milestone • urban pioneers • stenstrøms • state of art • sail racing • morris • save the duck

top
• **man**

man - fre: 10:00 - 18.00
lør: 10.00 - 16.00
51 66 18 40
post@top-man.no
langgata 12, 4306 sandnes



Norges største og beste nabo

Målet for Naboen er å være Norges beste nabo. Det innebærer i praksis å få ting til å skje, med begeistring som den store drivkraften.

Vi skal sette folk i stand til å klare seg selv, og folk skal kjenne det i sjelen at de har med den aller beste naboen å gjøre, enten man er ansatt, kunde eller leverandør, sier konsernleder Nina Aasland.

Naboen AS ble etablert på Forus i Stavanger av ekteparet Nina og Olav Aasland i 1996. Siden starten for snart 25 år siden har selskapet ekspandert og har i dag kontorer i en rekke byer også utenfor Rogaland, blant annet Oslo, Bergen, Ålesund og Trondheim. Naboen er blitt Norges fjerde største utleieselskap med nær 100 ansatte og en omsetning i fjor på 370 millioner kroner. De siste ti årene har veksten i omsetningsøkningen vært på over 1000 prosent.

– Vi leier ut alt det som trengs av maskiner og utstyr til å bygge Norge. Da vi startet i Stavanger var mye av utleievirksomheten rettet mot privatmarkedet, i dag utgjør privatmarkedet cirka to prosent.

Totalopplevelse

Den store veksten har vært på proffmarkedet. Utleieporteføljen består av om lag 11.000 enheter, av dette er 1 500 personløftere.

– Det vi ønsker er å gi våre kunder en god totalopplevelse både gjennom en moderne maskinpark, et rikt utvalg, lang

erfaring, høy kompetanse og service, sier Aasland.

Selskapet har lenge operert med langtidsplaner. Den siste i rekken er Nabolaget 2025, som omfatter selskapets kulturbygging og mål.

– Vi startet i 2010 med å legge femårsplaner i form av konkrete mål for den neste femårsperioden. Da hadde vi nettopp lagt bak oss en finanskrisen, som for vår del hadde resultert i en omsetningsnedgang på 20 prosent og en total omsetning på cirka 21 millioner. Målet for 2015 var 150 millioner, og den klarte vi med god margin. I tillegg nådde vi også målet om ISO-sertifisering og nye lokasjoner.

Nye mål

Den nye femårsplanen fra 2020 til 2025 innebærer nye høye mål. Her er selskapets lean-prosess en vesentlig faktor.

– Et av våre fire hovedmål nå er å være den foretrukne leverandøren på utleie av maskiner og utstyr fordi vi har kunnskapsrike medarbeidere som gir kunden en merverdi, fordi vi opptrer så folkelig at kunden trives i vårt naboskap, og fordi vi er så grundige at kunden opplever god flyt. Vår Lean-prosess kaller vi for naboskap. Vi arbeider med kontinuerlig forbedring gjennom iherdig trening fordi vi vil gi våre kunder og ansatte et godt liv på jobb, sier Aasland.

Naboen har et sterkt fokus på kultur og lagbygging, og trener kontinuerlig på å bli enda bedre.

– For å få de ansatte med på den reisen vi ville inne i, etablerte vi i 2010 noe som fikk navnet Endelig mandag. Vi samlet alle ansatte den første mandagen i

hver måned til iherdig trening for å gjøre hverandre gode, og trener på samarbeid og lagbygging. Det har vi hatt stor suksess med. Når vi nå er blitt så store – og ikke minst på grunn av koronapandemien – kjører vi dette digitalt. Hver sommer arrangerer vi også Nabomesterskapet, der vi samler alle de ansatte fysisk og trener på de samme tingene. I år har vi måttet utsette samlingen til neste år.

Bærekraft

Naboen AS er både ISO 9001 sertifisert (kvalitetsstyring) og 14 001 sertifisert (miljøsertifisert).

– Vi har satt oss noen tøffe bærekraftsmål som blant annet innebærer at vi skal være fossilfrie innen 2030. Det gjelder også for bygningene våre. Alle våre firmabiler skal være elektriske innen 2025, trekkbiler og lastebiler skal være fossilfrie innen 2030 og når det gjelder utstyrsflåten vår skal nye investeringer være i elektriske maskiner og fossilfritt utstyr der det er mulig og forsvarlig å fremskaffe slike.

Selskapet har også mottatt noen priser opp gjennom årene. I 2012 ble Naboen kåret til Europas beste utleieselskap i klassen for små selskap, i 2018 i klassen for store selskap.

– Det er vi veldig stolt av. Vi er det eneste europeiske selskapet som har vunnet begge prisene.

– Hva betyr det å bli nominert til Årets bedrift?

– Det betyr veldig mye å bli lagt merke til for den innsatsen vi har gjort, og spesielt mye at det skjer i vår egen region. Det setter vi utrolig stor pris på.



Nina Aasland startet Naboen AS sammen med ektefellen Olav Aasland i 1996.

Naboen AS

- » Etablert: 1996
- » Hovedkontor: Stavanger
- » Forretningsområde: Maskinutleie
- » Antall ansatte: 100
- » Omsetning: 370 MNOK
- » Driftsresultat: 30 MNOK





Lokal suksess på lokale hender

Fra hestesko til en av verdens ledende maskineringsbedrifter. Aarbakke AS har snudd nedtur til opptur på få år, med 100 prosent lokale eiere.

Historien til Aarbakke går hele 102 år tilbake i tid da selskapet ble startet som hesteskoproducent med lokale kunder på Jæren. I dag er det lokalt eide selskapet blitt en av verdens ledende maskineringsbedrifter med én milliard kroner i omsetning i 2020, 300 ansatte og god lønnsomhet. Markedet har de siste 40 årene i all hovedsak vært knyttet til olje og gass.

– Derfor merket vi godt oljenedturen og 2017 ble et tungt år. Etter det har det pekt i riktig retning og vi setter omsetningsrekord i år, sier en fornøyd Inge Brigt Aarbakke.

Kompetanse

Konkurransen fra lavkostland, spesielt i Østen, har vært hard. Men med robotisering og digitalisering har Aarbakke blitt svært konkurransedyktige, med samme antall ansatte som tidligere.

– Faktisk har vi fått kontrakter i Asia fordi vi kan konkurrere på pris og kvalitet, med de samme ansatte som før. Det er vi stolte av, sier Aarbakke.

Markedsveksten de siste to årene har vært svært sterk og Aarbakke har gjennom høy fleksibilitet, maskinkapasitet og kvalitetssikrede metoder for avansert produksjon, vært i stand til å ta del i den sterke veksten.

– Vår kapabilitet, metoder og systemer har vist seg svært godt egnet til å omsette denne sterke volumøkningen til lønnsomhet, en lønnsomhet som er betydelig over gjennomsnittet i bransjen, sier han.

Da Norge stengte ned i mars fikk selskapet medieoppmerksomhet etter at en ansatt i karantene ba om å få maskinen transportert hjem. Dermed kunne han utføre jobben sin fra garasjen.

– Vi er organisert på en åpen og



Selskapet er i dag av verdens ledende maskineringsbedrifter og passerer en milliard kroner i omsetning. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

inkluderende måte som har gitt ansatte sterkt eierskap til egne oppgaver, og i enda større grad til å møte kunders behov og forventning. Alle ansatte er preget av sterk kompetanse i eget fagfelt og rasjonelt samarbeid på tvers av fagfelt, sier den administrerende direktøren.

Tilpasningsevne

Derfor er han spesielt opptatt av fagutdanning i Norge og at flere skal ta fagbrev, ikke bare innen industrielle fag.

– Aarbakke er en av de største bedriftene når det kommer til å legge til rette for, og gjennomføre fagutdanning. Både innen et bredt spekter av industrielle fag, men også til kokkefaget og administrasjonsfag, sier han.

Selv tror han høy kundetilitt, rask omstillings- og tilpasningsevne sammen med rett kvalitet og bred kompetanse har vært avgjørende for Aarbakkes suksess og vekst. Gjennom tiår med betydelige svingninger i markedene har selskapet vært en trygg partner for sine kunder.

– Med over 50 avanserte maskiner for sveising, fresing, dreining og boring, samt et leverandørnettverk med høy spisskompetanse, er dette mulig. Vi fremstiller dokumenterte produkter i henhold til de strengeste kundekravene i bransjen på en effektiv måte, sier Aarbakke.

Lokale eiere

Som for andre bedrifter vil digitalisering være en nøkkelfaktor i årene fremover. Selskapet har via partnerskap med ledende aktører posisjonert seg sterkt for en digital fremtid.

– Vi har lyktes godt med å omsette stor datafangst over mange år til økt verdiskapning og operasjonell kompetanse.

I 14 år var Aarbakke eid 50/50 av Hitecvision og Inge Brigt Aarbakke, mens

tidligere i år ble Hitecvisions del solgt til Jacobsen-familien gjennom selskapet Westco Investering. Selskapet fortsetter derfor med 100 prosent lokalt eierskap.

– For vår del liker vi best å investere lokalt i bedrifter med gode muligheter for vekst og utvikling. Vi er veldig ydmyke til det Inge Brigt og resten av gjengen i mønsterbruket på Jæren har fått til. Vår rolle blir å støtte Aarbakke og være med og se nye muligheter, sier Trond Jacobsen på vegne Westco Investering.

Årene 2019 og 2020 vil stå som de beste årene i selskapets historie, og nå vil eierne bruke den allerede etablerte, sterke og rotfestede kulturen for å utvikle selskapet videre sammen med de ansatte.

– Denne kulturen handler om å involvere alle ansatte gjennom arbeidsglede, endringsevne og forbedringskraft, sier han.

I tillegg blir fokuset rettet mer mot bærekraft og grønn produksjon med minimalt miljøavtrykk. Sammen med etablering av solide digitale plattformer har Aarbakke gode forutsetninger for å være en sterk, tydelig og bærekraftig partner i et globalt olje- og gassmarked.

– Gjennom handling skal vi bevise at dette lar seg forene med høy verdiskapning for kunder, eiere og samfunn, avslutter Aarbakke.



Inge Brigt Aarbakke er administrerende direktør i Aarbakke AS, som han også eier halvparten av. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Aarbakke AS

- » Etablert: 1918
- » Hovedkontor: Bryne
- » Forretningsområde: Industri
- » Antall ansatte: 300
- » Omsetning: 937 MNOK
- » Driftsresultat: 129 MNOK

En moderne Jær-entreprenør

For andre gang på år er Stangeland Maskin nominert til Årets bedrift. Det er de ansatte i den over 60 år gamle entreprenørbedriften svært stolt over.

Familiebedriften har levert positivt resultat hvert år de siste 25 årene. Samtidig har man både har investert og ekspandert for å kunne levere i et marked i stadig utvikling og med langt større krav til bærekraft og miljø. I takt med markedet har de investert kontinuerlig i utstyr og kompetanse som kreves for å løse alle mulige typer oppdrag.

– Vår visjon er å være ledende, og visjonen forplikter på mange måter. For å gjøre en god jobb ute blant trafikanter, naboer og publikum sammen med byggherre og andre er vi nødt til å ha det godt med oss selv. Vi er ærekjære fagarbeidere i Stangeland, og kulturen vår kunne vi pratet en hel kveld om, men nominasjonen er viktig for stoltheten og kulturen vår. Vi føler oss sett, og kjenner på en anerkjennelse for arbeidet vi utfører, sier daglig leder, Tommy Stangeland.

Selskapet jobber målrettet rundt seks delstrategier hver eneste dag. Det handler om miljø, mennesker, drift, digitalisering, økonomi og markedsutvikling.

– Det å få ekstern anerkjennelse gir en vitamin-boost og bekreftelse på at vi gjør noe riktig. Vi bærer også med oss et samfunnsansvar som er større enn oss selv. Bygg- og anleggsbransjen er en av de viktigste næringene vi har i Norge, det er vi som fysisk bygger landet vårt. Som en dominerende, lokal aktør er det vår jobb å fremsnakke både bransje og fag. Bransjen skal være attraktiv, så får heller vi som selskap "knive" om de beste hodene etter hvert. Det gjelder både yrkesfag og de med høyere utdanning: Bygg og anlegg er viktig og spennende, sier Stangeland.

Risikostyring

Et par interne prosjekter, har fått konsekvenser for hvordan selskapet drifter leveranseprosjektene. I 2020 har Stangeland blitt ISO45001:2018 sertifisert, i tillegg til å tilfredsstille samtlige krav definert i ISO 31000:2018 som handler om risikostyring.

– Vi har i mange år arbeidet målrettet med HMS, men sertifiseringen speiler at vi har strukturelle prosesser og et system for å kontinuerlig jobbe med sikkerhetskulturen vår. Målet er null fraværsskader, redusert



Tommy Stangeland er daglig leder i Stangeland Maskin.

yrkesskader og sykdommer, samt fremme psykisk og fysisk helse.

Siden 2018 har selskapet også økt andelen av lastebiler med motorklasse Euro 6 fra 56 prosent til 96 prosent. Det betyr i praksis at alle lastebilene renser miljøet som de er i. Andelen med nyeste motorteknologi Steg 4 og Steg 5 i gravemaskin er også økt fra 43,6 til 71,3 prosent.

– Ny maskinpark, samt arbeidet med tomgangskjøring og minst mulig kjøring viser at vi tar miljøet på alvor.

Digitalisering

Digitaliseringen er kommet langt på Stangeland-huset. I grove trekk er bedriften papirløs og kan på sekunder hente ut tall og dato på det meste.

– For kundene og byggherrene betyr det at vi har systemer og kompetanse til å rapportere på miljøregnskap. Eksempelvis ble Finansparken i Bjergsted anerkjent med BREEAM Outstanding sertifisering. For oss innebærer det valg av bærekraftige og godkjente produkter, i tillegg til rapportering av drivstoff-forbruk. Denne type rapportering vil vi se mer av fremover, særlig hos de offentlige byggherrene. I dag er vi gang med ny brannstasjon på Schankehølen, også her rapporteres miljøregnskap.

Stimulering

Selskapet er opptatt av å utvikle lokalt næringsliv og stimulere til satsning og arbeidsplasser. I forbindelse med utbygging av Lervig Brygge i østre bydel i Stavanger har Stangeland sammen med konsultantselskap hentet kantstein og heller av granitt fra Hellvik i Egersund kommune. Alternativet hadde vært stein fra Asia.

– Steinbruddet hadde tidligere ikke levert denne type produkter, og sammen med oss fikk vi nå tilgang til et produkt som er kortreist, mulighet til skreddersøm, kortere leveringstid og produsert av stein som i utgangspunktet er skrot-materiale. Prosjektet har gitt grobunn for at også flere aktører nå velger lokal granitt, og har ført til investeringer og arbeidsplasser. Prosjektet på Lervig er nå avsluttet, men samme type stein er også brukt på Vardheia Skule som nå bygges for Time og Klepp kommuner.

Erfaring

Stangeland er også engasjert i byggingen av det nye sykehuset på Ullandhaug.

– Også her har vi valgt viktige, lokale underleverandører som er viktige for miljøet og lokale arbeidsplasser. Norges største bokskulvert-elementer er produsert av Østraadt Rør på Sviland. Sykehusprosjektet har gitt oss mye erfaring og kompetanse innen nettopp papirløse byggeplasser. Læringskurven har vært bratt, og til tider tøff, men er også et viktig erfaringsoverføring til prestisjeprosjektet for Statnett på Fagrafjell.

På Fagrafjell bygger Stangeland ny transformatorstasjon på Rogalands første fossilfrie anleggsplass.

– Vår nye maskinpark gjør at vi enkelt kan gå fra fossil diesel til biodiesel HVO. Fagrafjell har på mange måte blitt signaturprosjektet vårt for fossilfri drift. Men det er så mye mer vi driver med! Redusert tomgangskjøring, minst mulig flytting av masser, minimere inngrep i natur, nærhet til deponi og ikke minst som jeg har fortalt om: Valg av lokale leverandører er et godt miljøvalg.

Stangeland Maskin AS

- » Etablert: 1959
- » Hovedkontor: Sola
- » Forretningsområde: Maskinentreprenør
- » Antall ansatte: 700
- » Omsetning: 1.731 MNOK
- » Driftsresultat: 102 MNOK



Kan vi få by på litt roomservice?

Vi har massevis av løsninger og møbler å velge mellom, så du kan skape akkurat den arbeidsplassen du drømmer om. Og trenger du råd eller støtte på veien, hjelper vi deg gjerne med både planlegging, levering og montering.

Planleggingshjelp koster **0,-** og vi kan komme hjem til bedriften din. Send en e-post til **business.forus@IKEA.com** eller ring oss på telefonnummer **468 27 931** og bestill time.



TeamReporter

Laerdal er mer enn Anne-dukken. Innovasjon står sentralt i selskapets arbeid, og ansatte utvikler stadig nye løsninger. I oktober 2020 lanserte Laerdal TeamReporter, et digitalt hjelpemiddel for helsepersonell til trening på hjerte-lungeredning (HLR). En hel familie av treningsdukker kan bruke den videobaserte app'en. Dette digitale verktøyet gir tips til forbedringer og tilbakemeldinger i sanntid mens HLR pågår.

Laerdal tror på viktigheten av samarbeid. Etter hver trening lager TeamReporter et videosammendrag med de viktigste lærepunktene basert på reelle data og kommentarer for å gi størst mulig læringsutbytte. Når alle i teamet har trent og øvd på samhandling, vil de gjøre en bedre jobb i reelle situasjoner, noe som øker sannsynligheten for å redde liv signifikant.

I over 50 år har Laerdal vært dedikert til misjonen "Helping save lives" gjennom styrking av gjenoppliving, pasientbehandling og globale helseinitiativer. De mener at samarbeid med partnere er den beste måten å oppnå misjonen. Gjensidig respekt og felles verdier har vært grunnlaget for samarbeid med leger, sykepleiere, lærere, forskere og ledende bransjeorganisasjoner, men nøkkelen til langsiktig suksess har vært at deres mål har utfylt hverandre.

Fra starten som barnebokforlag og leketøysprodusent i 1940 har Laerdal vokst til et globalt selskap med 1600 ansatte, hvorav 400 arbeider ved hovedkontoret i Stavanger. Sammen med partnere



Stødig gjennom kriser

Han overtok roret i kjølvannet av en finanskrise, traff på en ny oljedetur midtveis i seilassen og går fra borde under en pandemi. Men Arne Austreid har på ingen måte tenkt å legge ned årene.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Kriser kommer og kriser går – det gjør også ledere. Allerede da Austreid tiltrådte som konsernsjef i SpareBank 1 SR-Bank, var avtalen at han kunne gå av ved fylte 64 år. Ingen kunne den gang forstilt seg at avgangen skulle finne sted under en verdensomspennende pandemi som har store konsekvenser for menneskers liv og frihet, arbeidsplasser, handel, kultur, reise og økonomi.

Det vil ofte gå godt, selv når verden oppfattes som utrygg og uforutsigbar. Austreid har heller ingenting å skamme seg over etter ti år ved roret. Når status skal gjøres opp ved juletider, vil det egentlig se overraskende bra ut. Forvaltningskapitalen til regionens desidert største bank er doblet det siste tiåret. Banken har ekspandert, og arbeidsplasser er trygget. I Bjergsted har Finansparken – byens nye arkitektoniske stolthet – vekket begeistring både nasjonalt og internasjonalt.

Arne Austreid har rukket å leve med regionens økonomiske oppturer og nedturer i snart 65 år. Det er tid for å ta det litt mer med ro. Jobbe litt mindre, tenke litt mer på andre ting og ta igjen noe av forsakelsene. Men pensjonist?

Bistå

– Jeg skal i alle fall ikke ha fast jobb, men jeg liker ikke ordet pensjonist.

– Fordi det høres gammelt ut?

– Ja, litt det også. Men jeg har jo lyst til å bruke min kompetanse fremover. Det kan jo hende at det er noen som har bruk for meg.

– Hva har du lyst til?

– Det kunne vært kjekt å bistå med å hjelpe bedrifter som har lyst til å skape noe og å vokse, eller å bidra i en organisasjon som driver med samfunnsnyttige formål. Og så har jeg lyst til å gjøre litt mer praktiske ting. Jeg har alltid malt mitt eget hus, passet på min egen hage og slått mitt eget gress.

– Du er vel blant dem om har hatt råd til å kjøpe disse tjenestene?

– Joda, men det har aldri vært aktuelt.

Jeg er vokst opp med dette fra jeg var liten. For å si det sånn: Jeg er god med stuttjå, og kan slipe og bryne min egen. Og jeg liker å gjøre litt tungt arbeid. Det er med på å holde meg i aktivitet, samtidig som jeg opplever en glede i det.

Tiden

– Etter 10 år som leder for SR Bank og 11 år i Prosafe har du kanskje hatt lite råderett over din egen tid?

– Ja, og det betyr en god del. 20 av 40 år i arbeidslivet har vært som leder i børsnoterte selskap. Det tror jeg er ganske lenge. Din egen tid blir veldig styrt av ting man må gjøre og være med på. Dagen blir lett travel. Det å kunne disponere tiden litt mer fritt, gleder jeg meg til.

– Hva har vært mest lystbetont i rollen som leder?

– Når man ser at man lykkes med noe sammen med andre, når teamet eller selskapet man har ledet faktisk har fått til noe som har betydning eller skapt noe, det kjenner jeg mest på. Det man liker mindre er når man ikke har lykkes like godt, når tallene ikke har vært gode, mobilbanken har ligget nede og man setter krisestab.

– Blir du sur i slike situasjoner?

– Nei, aldri sur, men veldig bestemt og veldig synlig. Da endrer jeg karakter.

– Tar du det personlig når mobilbanken svikter?

– Ja, det går inn på meg, og jeg setter meg inn i situasjonen til dem som rammes. Jeg husker en gang betalingssystemet lå nede ettermiddagen før skjærtorsdag og folk var på vei til ferie. Jeg var selv i butikken for å handle. Det kjente jeg veldig personlig på.

Endring

Arne Austreid er født og oppvokst på Karmøy – nærmere bestemt Kopervik. Der har han fortsatt hjemmet sitt. I Stavanger har han lenge disponert en leilighet, nå flytter han hjem igjen for godt. Neste år blir han 65 år, og han har levd lenge nok til å oppleve en verden som på mange områder er totalt endret i løpet av en mannsalder. Bankbransjen er ikke noe unntak. Bydelskontorene og bankboken er borte, det samme er nærheten – og den teknologiske utviklingen har gått raskere og raskere.

– Det gode er at hverdagen har blitt betydelig lettere for de aller fleste. For dem som ikke har klart å henge med – spesielt eldre – har nok hverdagen blitt vanskeligere, selv om bankene har vært flinke og invitert mange inn til kurs. Dette er en samfunnsutfordring som ikke bare tilfaller bankene. Selv skatteoppgjøret skjer i dag elektronisk. Men man kan jo også tenke på hvordan samfunnet hadde vært om denne teknologiske utviklingen ikke hadde funnet sted. Verdiskapningen hadde vært veldig mye lavere.

– Hvor er vi om ti år?

– Jeg tror enda mer kommer til å

«Jeg skal i alle fall ikke ha fast jobb, men jeg liker ikke ordet pensjonist».

Arne Austreid



Til jul går Arne Austreid av etter ti år som konsernsjef i SpareBank 1 SR-Bank. Det var også planen da han tiltrådte i jobben.

være mye enklere. For mindre bedrifter kommer stadig mer til å flytte seg inn i mobiltelefonen av fakturaer, timelister og regnskap. Nedsiden av dette er at svindelforsøk og kriminalitet tar nye former. Folk blir forsøkt lurt på en annen måte enn før, og det er noe bankene må bruke mye tid og ressurser på.

Krisene

Austreid overtok som toppsjef i SpareBank 1 SR-Bank i 2011, like etter finanskrisen. Så fulgte noen år med opptur, før en ny oljenedtur rammet regionen og landet i 2014. Så fulgte noen år med ny forsiktig oppgang, før koronaviruset også rammet Norge i mars 2020. Pandemien skaper enorm usikkerhet, og ingen kan i dag si med sikkerhet hvor alvorlig konsekvensene blir på sikt.

– Grovt sett var de første fem en sammenhengende økonomisk opptur, de siste fem veldig turbulente. Det merkelige er at den vanlige bankkunden har klart seg bra, selv om oljerelaterte bedrifter har begynt å få større utfordringer. Det er to ting som har truffet oss. Det ene er nedturen i oljeindustrien, samtidig som den grønne omstillingen har fått mange til å innse at dette ikke er noe vi kan holde på med i evighet. Det andre er koronapandemien, som har vært som å bli slått i hodet med en hammer. For banken har det vært finansielt utfordrende, med et tap første halvår i år på 1,4 milliarder kroner. Men vi er så finansielt sterke i dag, at vi likevel har et solid overskudd. Situasjonen hadde vært langt mer alvorlig for 10-15 år siden.

Olja

Arne Austreid er utdannet petroleumsingeniør, og kom til SR-Bank fra oljebransjen. Det gjorde også hans forgjenger, Terje Vareberg. Bærekraftperspektivet har de senere årene medført at også bankene har endret holdning i forhold til olje- og gassindustrien.

– Vi har hatt den holdningen at

eksisterende kunder som er i bransjen har vi vært med hele tiden. Det er nok tyngre for nye kunder innenfor olje og gass. Det er ikke naturgitt lenger at banken hjelper til. Vi stiller større krav til bærekraft i dag.

– Det snakkes om omstilling. Hvilken retning bør den ta?

– Alle snakker om omstilling, men så stopper det liksom der. Ingen vet egentlig hva man skal omstilles til. Det er det vanskelige. Men man ser konturene av noe nå: Havvind og en serviceindustri som bygger seg opp rundt havvind basert på de gamle offshorebedriftene. Man ser nye muligheter i datasentre, og i enkeltbedrifter med nye og gode digitale løsninger. Det er mer å hente der, også i finans.

– Må vi likevel belage oss på at vi er over den store toppen i regionen?

– Den store forskjellen er at oljeindustrien har vært høsting av grunnrenten. Det innebærer ekstrem lønnsomhet, med gode lønninger, et godt arbeidsmarked og oppbygging av et oljefond. Det har gitt ekstra gode tider. Den lønnsomheten vil vi nok ikke se i de nye næringene. Men jeg tenker at folk vil fortsatt ha jobb, med greie inntekter og vil klare seg bra.

Lederen

– Hvordan har din egen bakgrunn preget deg som leder for regionens desidert største bank?

– Jeg vokste opp med en far som var banksjef på Karmøy. Han var en veldig forsiktig mann, av den gamle banksjefskolen. Vi hadde alt vi trengte, men ingen overflod, og var ikke de første som fikk fjernsyn eller bil. Det var veldig ordentlig hjemme, man skulle gjøre ting skikkelig og ryddig. Det sitter i meg.

– Hva er du mest stolt av fra din periode?

– Det er flere ting. Finansparken er jeg stolt av. At det er blitt så bra og så bærekraftig. At banken i dag er så finansielt robust er også noe jeg er stolt over. Arbeidsplassene er trygge. Og så har vi klart å ekspandere. SR-Bank er i dag Norges

største sparebank og Norges nest største bank. Det er jeg også stolt over.

– Hva tror du ettermålet ditt blant de ansatte vil være?

– Jeg tror jeg blir sett på som relativt omgjengelig, ryddig og ordentlig, med beina på jorden. Jeg tar aldri av.

Rørt

– Hva blir du begeistret av?

– Det hender – når noe uventet og veldig bra skjer – at jeg kjenner begeistring på kroppen. Jeg er ikke spesielt sportsinteressert, men da Norge slo Brasil, det lar jeg meg begeistre av. Eller når noen har lykkes eller vi har fått til noe veldig bra som kanskje var uventet. Men det skal nok litt til før jeg løftes opp av stolen.

– Hva blir du rørt av?

– Når jeg ser tilbake på hva folk har gjort og slitt med, hva de har fått til, hvordan de har levd og tenker på at nå står jeg i en rekke som skal ta det videre, det kjenner jeg på kroppen. Jeg skulle snakke om slekten ved en anledning, da merket jeg at det begynte å bevne i munnaviken.

– Har det med alder å gjøre?

– Ja, men også med det fysiske. Når man blir eldre, synker testesteronivået noe og man påvirkes av det. Man ser nok også vesentlig mer tilbake enn det man gjorde før, fordi man har mer å se tilbake på. Jeg føler egentlig at det ikke er så lenge siden 1970-tallet, men når jeg ser bilder fra den gangen, ser jeg at det er lenge siden ...

ARNE AUSTREID

- » Alder: 64 år
- » Bosted: Kopervik/Stavanger
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Aktuell: Avtroppende konsernsjef i SpareBank 1 SR-Bank.

Søk midler til opplæring for dine

ansatte via **Kompetansepluss-ordningen**

Fem grunner til at din virksomhet bør søke opplæringsmidler

- økt digital kompetanse på arbeidsplassen
- bedre kundeservice
- mer motiverte og selvgående medarbeidere
- bedre forståelse av instruksjoner og rutiner, og med det færre feil
- flere medarbeidere blir rustet til å ta fagbrev eller fagopplæring

Folkeuniversitetet er tilbyder av opplæring og hjelper deg med å søke

folkeuniversitetet.no / Jon Lund tlf. 920 57 463



Folkeuniversitetet

Høyteknologisk industri på Tau

Man trenger ikke dra til Kina for å få laget høyteknologiske og elektroniske komponenter. Hos Westcontrol på Tau produseres det alt fra billadere til high-end hifi-anlegg, bokstavelig på løpende bånd.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Leif Petter Skaar og de ansatte ser ut til å klare seg bra i 2020. En svært god inngang til året og en skikkelig sluttspurt kan sørge for en omsetning over budsjett. Om pandemien holder seg på en viss avstand.





I nne i den ene enden av bygget står tre ansatte på rad og setter sammen del etter del, ferdigstiller og tester Zaptecs billadere før de sendes ut til kundene. Over 100 ladere forlater fabrikken på Tau hver eneste dag og ut til kunder og forhandlere. Samarbeidet mellom Westcontrol og Zaptec er et eksempel på lokale gründere som får kortreiste produkter, fra andre siden av fjorden.

– Zaptec har fått det virkelig godt til og er blitt en stor og lokal kunde, men vi har også et samarbeid med andre gründere som kommer etter og vil posisjonere seg på sine områder som Tidewave og Heimdall Power, forklarer Leif Petter Skaar, daglig leder i Westcontrol.

Selskapet ser på seg selv som et systemhus som er med på å utvikle idéer til prototyper og kommersialisering av produkter. Mange gründere kommer med en idé som selskapet er med på å videreutvikle eller i noen tilfeller skrote idéen.

– Dersom produktet kommersialiseres håper jo vi å være med på den videre reisen og produsere produktet, sier han.

Nær kunder

En av styrkene til selskapet er industrialisering, altså å hele tiden være med kunden å strategisk optimalisere produktet. Gjerne på funksjonalitet, men også på produksjonsvennlighet, det vil si at man ser på tilgjengeligheten på komponenter og gjør smarte valg i produksjonen.

– Teknologien utvikles hele tiden og ingen produkter er statiske lenge, de må videreutvikles og oppgraderes. Som kunde har du behov for å være i førersetet i denne utviklingen, og vi ser at nærheten mellom oss og kundene er en stor styrke.

I 2020 har nærhet til kundene blitt enda enklere. Med Ryfast og firefelts undersjøisk tunnel rett fra Stavanger sentrum. Samtidig er det lavkostland, spesielt i Asia med Kina i spissen, som er den største konkurrenten for Westcontrol.

– Totalprisen er ikke nødvendigvis høyere ved å velge oss kontra Kina. Mange tar ikke høyde for leveringstid og utfordringer med logistikk og kulturforskjeller. På toppen kommer reisekostnadene. Vi er en kort biltur unna, påpeker han.

Den siste tiden har den daglige lederen vært i kontakt med flere selskaper som har tapt både tid og penger på grunn av store forsinkelser i leveranser fra asiatiske leverandører.

– For mange bedrifter kan det koste dyrt dessverre, og vi skal være konkurransedyktige på pris, mener han.

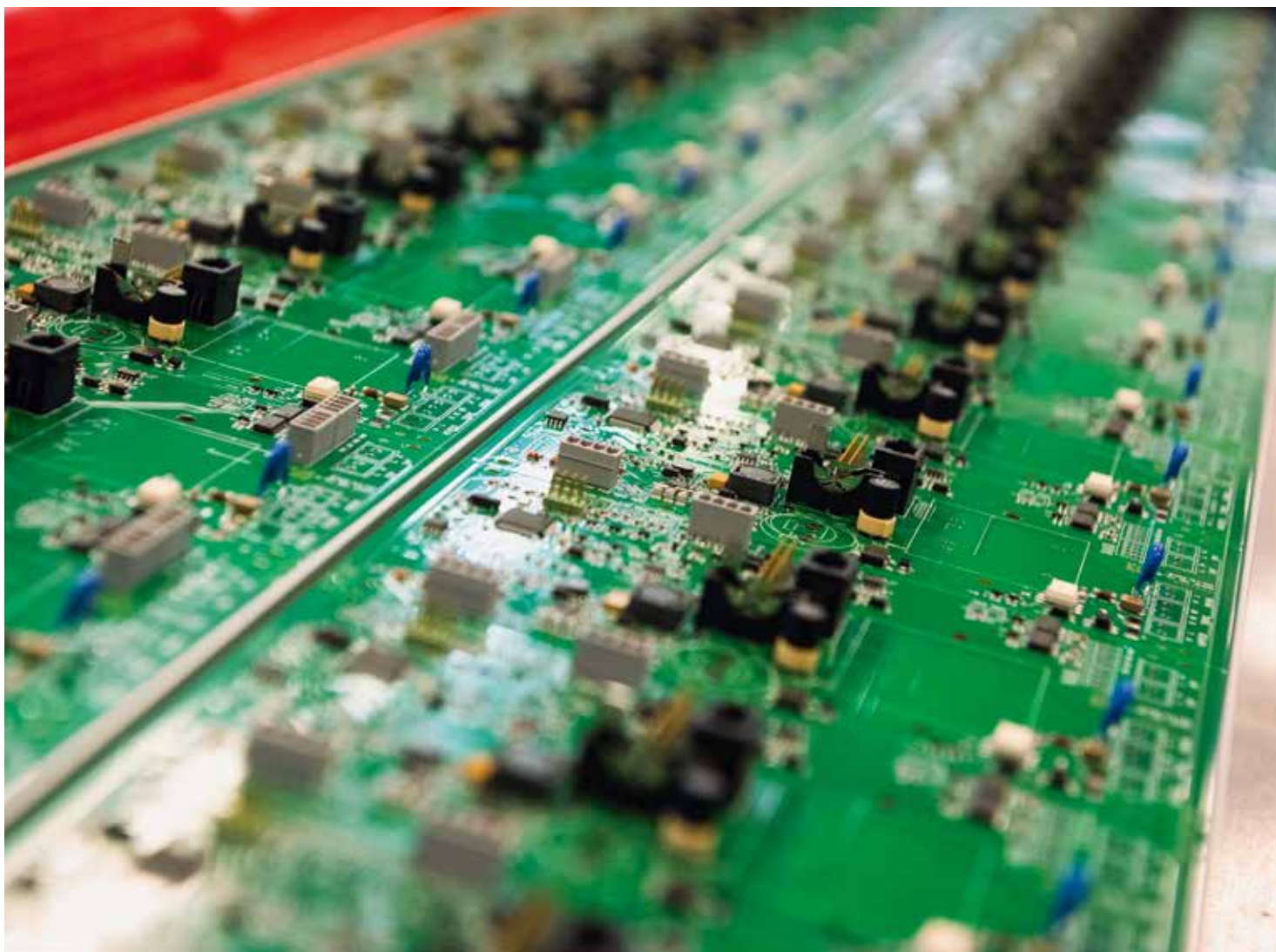
Godt år

Westcontrol startet som et gründerselskap i 1992. Skaar har vært ansatt i 24 år og begynte med økonomi, personal og administrasjon. Likevel var han også en slags lagermedarbeider. Ved slutten av dagen gikk han på lageret og pakket dagens produksjon før han kjørte til Posten for å sende varer til kundene.

– Potet var kanskje den mest korrekte stillingstittelen, sier han og smiler.

Han mener derimot at det gir en god forståelse av hva gründere går gjennom, siden selskapet har vært i akkurat samme situasjon selv. På den tiden omsatte selskapet for 6,5 millioner kroner og alle problemene ble løst rundt bordet.

– Vi har kjent på alle endringene som skjer når man vokser som selskap, sier han.



Kretskort som dette går gjennom helautomatiserte prosesser der komponenter blir festet til kortet før de blir satt inn i produktet.

2020 ser ut til å bli et bra år for Tau-bedriften, til tross for at det så mørkt ut ved inngangen til sommeren. Nedstengingen i vår gjorde at de måtte tære på ordreservene, og innføre kostnadskutt og permitteringer. I september var derimot alle ansatte tilbake på jobb og forsetter trenden vil de ha en omsetning over budsjett.

– Året startet veldig bra og nå har vi en skikkelig sluttspurt. Vi håper derfor at vi kan holde tempoet oppe videre, sier den daglige lederen.

Robotisering

Foruten de lokale kundene, er det kunder fra store deler av Norge og enkelte internasjonale kunder. Av de utenlandske kundene er det flere norske bedrifter som har flyttet sin ege produksjon utenlands, men likevel fortsatt samarbeidet med Westcontrol.

– En av våre kunder flyttet ut av Norge for 20 år siden, men vi leverer fortsatt til dem, men nå til et annet europeisk land, sier han.

Helt borti et hjørne jobber en robot i det stille mens den klargjør kabelbiter til produksjonen. Med et jevnt tempo jobber den helt uten pause. Robotiseringen har for lengst kommet til industrien, og Skaar tror det kommer en robotiseringsrevolusjon som han ønsker velkommen. Westcontrol har derfor inngått et samarbeid med Comrod. Comrod kjøpte opp Sørskår Mek. Verksted og så har Westcontrol slått sin automasjonsavdeling sammen med Sørskår. Dermed kan de utnytte robotteknologi på både den mekaniske delen og automatiseringssiden.

– Produksjonsmaskinene koster det samme som i et lavkostland, så ved å effektivisere her utjevner vi lønnsforskjellene mellom landene. Vi vil ha høykompetente folk og ligge langt fremme teknologisk med tanke på produksjonsutstyr. Vi har innsett at både oss og Comrod, og sikkert mange andre, trenger å robotisere prosessen sin. Derfor vil vi også tilby denne tjenesten til markedet, forklarer Skaar.

Høy kompetanse

Ved siden av fabrikk på Tau har Westcontrol også en fabrikk i Egersund og er hovedaksjonær i Berget AS på Notodden. Til sammen har de over 250 ansatte og omsetter totalt for over 450 millioner kroner i 2020. Fabrikk på Tau står for 275 av de 450 millionene og har 120 ansatte. I utviklingsavdelingen jobber det folk med høy utdanning, som ingeniører og sivilingeniører innen elektronikkfag, en matematiker, programmerer og fysiker.

I produksjonen er det hovedsakelig ingeniører og dataelektronikere med fagbrev og en andel ufaglærte. Felles for alle er at vi har ekstremt flinke folk med lang erfaring, sier han.

– Hvordan er tilgangen på kompetanse?

– Vi har klart oss godt, selv om det har variert med årene og det har vært litt vanskeligere i nyere tid. Men jeg vil ikke si det har vært kritisk til nå.

– Fremtiden, hvordan ser den ut?

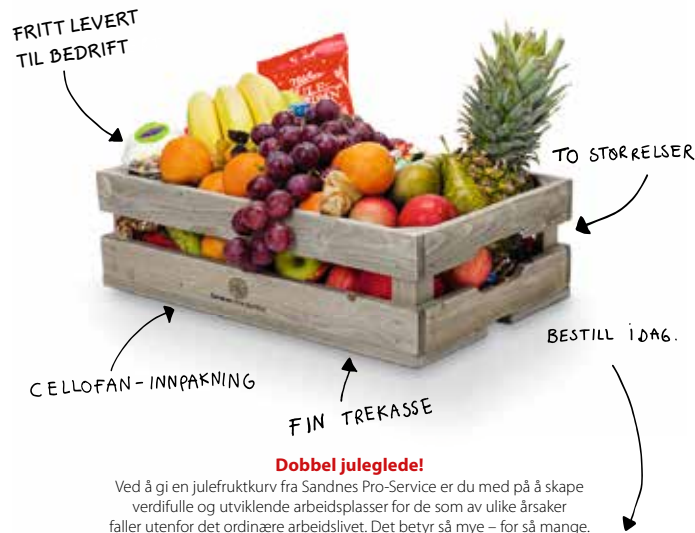
– Westcontrol vil ha en videre vekst, men jeg ser nok at en videre vekst vil skje i et samarbeid mellom oss og gründerselskaper innen grønn teknologi og helse.

WESTCONTROL AS

- » Etablert: 1992
- » Daglig leder: Leif Petter Skaar
- » Antall ansatte: 120 (Tau)
- » Omsetning: 275 MNOK (Tau)
- » Internett: westcontrol.no

GI EN JULEHILSEN SOM SMAKER!

Hva med å gi en julefruktkurv til kunder, forretningsforbindelser, medarbeidere eller andre som fortjener det?



Sandnes Pro-Service
Vi skaper muligheter

VELG MELLOM TO STØRRELSER

Julefruktkurv, 6 kg

Inkludert ananas, julemarsipan, sjokolade og nøtteblanding.

Kr 420,-
(eks. 15 % mva.)



Julefruktkurv, 9 kg

Inkludert ananas, julemarsipan, sjokolade og nøtteblanding.

Kr 575,-
(eks. 15 % mva.)



Bestill i dag på tlf. **928 64 436** eller send e-post: trine@sanpro.no

Du har også mulighet til å spesialtilpasse innholdet i kurven.



Sandnes Pro-Service
Vi skaper muligheter

Skippergt. 121/123 • 4327 Sandnes
Tlf. 51 97 14 00 • sanpro.no

DET ER VI SOM LEVERER JOBBFRUKT



Vi har pole position og er akkurat der vi skal være, mener Tor Magne Madsen og Tor Hellestøl i FishGLOBE, som håper å lande store kontrakter for nyttår med teknologi som vil løse mange av oppdrettsnæringens utfordringer.

Et helt lukket lakseunivers

Lukket anlegg i sjøen som gir mindre problem med lus, null avfall og ingen rømt laks. FishGLOBE vil løse alle de store problemene innen lakseoppdrett på én gang med sin teknologi. Men det er skjær i sjøen, blant annet høye kostnader knyttet til konsesjoner.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Landbaserte oppdrettsanlegg har lenge blitt sett på som en løsning, men gründer Arne Berge fikk en idé om å kombinere egenskapene til et landbasert anlegg, men i et lukket miljø, i sjøen. Resultatet ble FishGLOBE - et flytende, lukket anlegg for postsmolt, altså for laks som skal vokse fra drøye 100 gram cirka et kilo. Målet er å eliminere eller redusere de utfordringene man har i bransjen.

– Siden anlegget er helt lukket så hindrer det rømming, og vi tar vann fra dypet som medfører at vi unngår lakselus og sist, men ikke minst, samler vi opp slammet som i neste omgang kan brukes til gjødsel eller biogass, forklarer daglig leder Tor Hellestøl.

Selve globen, som er en stor tank, er bygget i 100 prosent resirkulert polyetylen. I dag sitt første anlegg i full drift i Lysefjorden, men det langsiktige målet er å bygge en versjon som er ti ganger så stor og som vil romme 31.000 kubikkmeter.

– Inni globen har vi kontroll på strømforhold, avfall, og fóropptak. Sistnevnte gjør at vi får en raskere vekst, som betyr økte inntekter for oppdretteren. Så er det også en fordel at de som røkter fisken kan bevege seg innendørs i trygge omgivelser, sier den daglige lederen.

Dyr konsesjon

Veien fra idé til et fullskala anlegg har vært lang og kronglete. Først bygget Arne Berge små prototyper hjemme i hagen, mens nå bygges de på verft. Regelverket og byråkratiet har ikke alltid spilt på lag med selskaper som utvikler ny teknologi.

– Regelverket er ikke alltid tilpasset ny teknologi og tiden vi lever i, der beslutninger må tas veldig raskt, mener han.

Et annet poeng for bedriften er konsesjonsregimet i Norge. Norsk oppdrettsnæring er stor, og dermed også markedet hjemme i Norge. Likevel er Skottland og Canada svært aktuelle

markeder på grunn av konsesjonsregimet - der lukkede anlegg vil være enda mer konkurransedyktige i utlandet.

– Nå koster det 170 millioner kroner bare å få fisken i sjøen i en konsesjon i Norge. Dersom et oppdrettsselskap vil opprette et postsmoltanlegg i Skottland eller Canada, så vil det gi en kostnad som er 170 millioner kroner lavere kontra her i Norge, forklarer Tor Magne Madsen som jobber med salg og prosjekt i selskapet.

I verste fall kan hele markedet bli i utlandet, men sammen med Stiim Aqua Cluster, bransjenettverket Flo Sjø og Norsk Industri har de bedt myndighetene gjøre om på konsesjonsregimet og etablere trafikklysøytrale tillatelser knyttet til lukkede anlegg. De mener det er viktig at man legger til rette for ny teknologi og bruker de naturgitte forholdene vi har her i Norge med rene fjorder og gode sjøtemperaturer.

– Paradokset er at man kan lage et

Slik ser fullskalaanlegget som i dag er i drift ut. Her har de hatt to innsett med fisk, med veldig gode resultater.

landbasert anlegg i sjøkanten der det er null konsesjonsavgift, men setter man et helt lukket anlegg i sjøen like ved, så er det nesten 200 millioner kroner, sier Hellestøl.

Flyttbar

I ett år har den første globen vært i drift rett ved Lysefjordsenteret i Forsand. Nå ønsker selskapet å bygge tank nummer to og tre i samme størrelse, få mer erfaring med drift, før de bygger den store globen på hele 31.000 kubikkmeter tidlig i 2022.

– Vi ønsker å ha minst én globe til i drift først. Vi gjør jo hele tiden forbedringer som medfører at det blir enklere å skalere opp senere. Jo mer erfaring vi får, dess lettere blir det å bygge den store, sier Madsen.

Likevel er de strålende fornøyd med resultatene fra de to første innsettene med fisk som har vært gjennom anlegget i Lysefjorden.

– Fisker vokser både bedre og jevnere, og får til slutt en snittvekt som er høyere enn fisk fra andre anlegg, sier Hellestøl.

Med så god kontroll på føringen av fisken, og null avfall, så kan de føre hardere og mer korrekt. I tillegg står laksen i strøm hele tiden, som gjør den ekstra robust.

– Den får helt andre muskelfibre, og man kan på en måte si at vi trimmer fisken, mener han.

Midt under intervjuet tikker det inn en e-post fra Mattilsynet, som er en av de offentlige instansene som oppdrettsnæringen må forholde seg til. Her skal mange komme med innspill, både Fiskeridirektoratet, miljøvernnavdelingen hos Fylkesmannen og fylkeskommunen, i tillegg til Mattilsynet. E-posten er gode nyheter. Det gis nå tillatelse til å flytte anlegget fra Lysefjorden til Erfjord. I dag ligger de nemlig i bekjempelsessonen etter at det er mistanke om infeksjøs lakseanemi ved et anlegg ikke langt unna.

– Her får vi et bevis på den fleksibiliteten en globe gir. Man kan flytte den rundt på

«Inni globen har vi kontroll på strømforhold, avfall, og fóropptak. Sistnevnte gjør at vi får en raskere vekst, som betyr økte inntekter for oppdretteren».

Tor Hellestøl

anlegg der det passer. Faktisk kan man flytte mellom land også, som å ha den noen år på Shetland eller Færøyene, før man har den i Lofoten. Mulighetene er enorme, sier Madsen.

Pole position

Den kommende tiden skal brukes til å skape markedet og få inn kunder, men de legger ikke skjul på at de også har gått på noen smeller. Likevel har de håp om å selge glober for flere hundre millioner kroner på relativt kort tid fremover.

– Ja, vi håper å lande den første kontrakten på denne siden av nyttår, sier han.

Selskapet jobber tett med andre om både utvikling og produksjon av globene. Selve tanken i polyetylen bygges av Uponor, mens alt av teknisk utstyr står ICON System for. Den tette kontakten med hovedleverandører har vært avgjørende for fremdriften.

– Vi er et lite selskap og er derfor avhengige av å knytte til oss gode partnere med kunnskap, kompetanse og en «stå på vilje». I tillegg er det avgjørende at vi har investorer og banker som har hatt tro på teknologien og som er villige til å være med på reisen til selskapet, sier Hellestøl.

Per nå er det flere som jobber med lignende konsepter i Norge, men selv om man er konkurrenter ser de fleste på

hverandre som kolleger som samarbeider der det er naturlig og som i felleskap skal utvikle markedet for lukket oppdrett i sjø. Gjengen i FishGLOBE tror nemlig det vil være plass til mange aktører i et stadig økende marked, der man estimerer at et volum som tilsvarer hele dagens produksjon lukkede anlegg i sjø. Men de har klokkertro på egen teknologi.

– Vi har pole position og er akkurat der vi skal være. Husk at det er stor forskjell på å ha tegninger og gode idéer kontra det å ha et anlegg i fjorden med fisk i, som fungerer veldig bra, avslutter Hellestøl.

FISHGLOBE AS

- » Etablert: 2013
- » Daglig leder: Tor Hellestøl
- » Antall ansatte: 3
- » Omsetning: 25 mill kroner
- » Internett: fishglobe.no



LA FEVE
by Pärvald

Julekalender

Hver enkelt bit er himmelsk i smak og vakker for øyet.

Sjokoladekonfekten vår er gastronomisk håndverk på sitt ypperste. Vi har vunnet både beste opplevelse og gull på GladMat! Og fått en rekke internasjonale utmerkelser.

Gi en julekalender fra La Feve og bli populær i 24 dager.
PS. husk å bestille en til deg selv og!

Kr 590,- | Bestill på post@lafeve.no

lafeve.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MØBELFABRIKKEN AKSEL L HANSSON

Beliggenhet: Hjelmeland
Kontaktperson: Trude L Paulsson, 90160108,
trude@aksel.no
Web: aksel.no

Aksel L. Hansson etablerte sin virksomhet på Hjelmeland i Ryfylke i 1938. Hans målsetting var en harmonisk stol som designmessig tok seg pent ut, hadde god sittekomfort og var robust for lang levetid. Aksel Hanssons sans for estetikk i kombinasjon med godt håndverk og hans mekaniske ferdigheter skapte dermed Jærstolen AKSEL® - Den originale Jærstolen. Et harmonisk design og behagelig sittekomfort. En stol for generasjoner, som er like attraktiv og etterspurt i dag. En tidløs stol som aldri går av moten! Arven etter Aksel L. Hansson har blitt en klassiker. Du finner den der mennesker møtes og trives.



APRIKOS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Maiken, 980 66 705,
maiken@aprikos.no
Web: aprikos.no

Få hjelp til å lage verdifullt innhold i sosiale medier. Innhold på nettsidene dine og i sosiale medier skal hjelpe deg å nå dine mål. Innhold må derfor være strategisk for deg og givende for leseren. Og når vi måler effekten av dette, vet vi verdien det gir. Aprikos hjelper deg med målrettet innhold. Aprikos tilbyr tjenester som blant annet:

- Innhold til Facebook-side
- Drift av Instagram-kanal
- Tekstarbeid til nettsiden for bedre resultat i Google-søk
- Innhold til betalt markedsføring på Facebook og Instagram



HORISONT ENERGI

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Eivind Torheim,
et@horisontenergi.no
Web: www.horisontenergi.no

Horisont Energi er et uavhengig energiselskap som ble etablert i 2019. Selskapet har som mål å bidra til å bygge bro til en karbonnøytral fremtid ved å levere karbonnøytral energi gjennom produksjon av hydrogen og ammoniakk, og lagring av CO2. Karbonfritt ammoniakk regnes for å være fremtidens drivstoff, spesielt innen den maritime klyngen, samt den viktigste hydrogenbæreren i hydrogensamfunnet, og brukes i dag mest av alt som føde til gjødsel og kjemisk industri (som legemiddelindustrien). Transport og offshore lagring av CO2 fra produksjon av ammoniakk er en stor del av selskapets fremtidsrettede strategi. Lagring av CO2 vil være en tjeneste Horisont Energi også kan tilby andre industrier som ønsker å fokusere på alternative karbonnøytrale løsninger.



DØR & PORTSERVICE AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Vidar Thorsen, 90656010,
vidar.thorsen@dps-as.no
Web: dps-as.no

Dør & Portservice holder til på Sola i Rogaland, og har mer enn 20 års erfaring innen port og industri. Dør & Portservice finner frem til den løsningen som du vil ha til ditt byggeprosjekt – alt fra garasjeport til din egen private garasje eller store industriporter, portåpnere og fjernstyringsenheter. Selskapet leverer også branndører, containerdører og skyveporter. Som en liten og ambisiøs bedrift er fornøyde kunder viktig. Derfor får du kun kvalitetsprodukter hos Dør & Portservice med gode garantier fra våre anerkjente leverandører.



ROGALAND KONTROLLUTVALGSSEKRETARIAT

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Carine Samuelsen Jøssang,
95846117,
carine.samuelsen.jossang@sandnes.kommune.no
Web: kontrollutv.no

Rogaland Kontrollutvalgssekretariat er administrasjon for kontrollutvalgene i Sør-Rogaland. Kontrollutvalget skal bistå kommunestyret med å se til at innbyggerne har tillit til kommunen og at kommunen leverer effektive tjenester i henhold til lov, forskrifter, statlige føringer og kommunestyrets intensjoner og vedtak. Kontrollutvalgets administrasjon skal være uavhengig av den som blir kontrollert, altså den enkelte kommune. Rogaland Kontrollutvalgssekretariat er et interkommunalt samarbeid.



EMBRIQ AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Odd Egil Byrkjedal, 48019908,
odd.egil.byrkjedal@rejlers.no
Web: embriq.no

Embriq er en anerkjent og ledende leverandør av industriell IoT-teknologi, programvare og IT-tjenester. Selskapet leverer løsninger som hjelper data-drevne virksomheter med å optimalisere sin konkurransekraft. Med over 175 høyt dyktige og dedikerte ansatte betjener selskapet mer enn 200 kunder i Norden som leverer kritiske tjenester til samfunnet. Dette er kunder innen sektorer som energi, FMCG, logistikk, produksjon og en rekke andre datakrevende sektorer. Selskapet har hovedkontor i Oslo og virksomhet over hele Norden. IT-partner for data intensive virksomheter



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

TAU MEK VERKSTED AS

Beliggenhet: Tau
Kontaktperson: Leif Ove Voster, 98206277,
leif@taumek.no Web: taumek.no

Tau Mek Verksted AS er et mekanisk verksted som driver produksjon og utfører oppdrag innen montasje og vedlikehold for våre kunder. Tau Mek Verksted er en ordrebedrift og vi har spesialisert oss på tre hovedmarkeder;
- stål konstruksjoner
- slitegods til stein- og pukkverksindustrien
- montasje og vedlikehold

Selskapet ble startet i 1974 og daglig leder Egil Moen har vært med fra starten. Vi har idag 16 ansatte og jobber blant annet for Norcem, Norstone, Norsk Stein, Velde pukk, Statens Vegvesen, Mesta, Norsea Group, Halliburton, Schlumberger m.v. Vi har lang erfaring i bransjen og liker oss best når vi får delta i prosessen fra idé/skisse til ferdig produkt. Tau Mek Verksted jobber i hele Norden og foruten leveranser til norsk on- og offshoreindustri, har vi bl.a. levert flere siloanlegg til Island.



PICKR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roald Valen, 93831301,
roald@pickr.ai
Web: pickr.ai

Pickr.AI har utviklet neste generasjon varehusautomasjon ved hjelp av robotteknologi som automatisk gjenkjenner, lagrer, henter, plukker og pakker varer. Nettbutikken Blivakker.no er blant de første pilotkundene. Robotløsningen bruker datasyn (computer vision), multifunksjon robotarm, et sterkt kontrollsystem og kunstig intelligens. Pickr.AI ble etablert i 2016 av Hafrún Hauksdóttir, Kjetil Gjerde, Hermann Kristjánsson og Torfi Thorhallsson med mål om å automatisere levering av matvarer bestilt på nett. Nå, etter rundt fire år med utvikling og gode samarbeid med fremoverlente kunder, er teknologien under testing. Pickr.AI har fått støtte fra Innovasjon Norge, Forskningsrådet og EU-midler. Målet er å ta en tydelig posisjon i det internasjonale markedet, men først gjennomføre gode pilotprosjekter i Norge.



BYGGVELL SOLA

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Arnt-Helge Sandvik, 41224696,
arnt.helge.sandvik@byggvell.no
Web: byggvell.no

I dag er Birkeland Bruk AS en moderne bedrift med variert virksomhet, som gir et bredt tilbud av trelast og byggevarer til det profesjonelle byggemarkedet. Konsernet omfatter sju byggevarebutikker lokalisert i området Vennesla v/Kristiansand til Sola i Rogaland. Hovedadministrasjonen er lokalisert i Handelsparken på Rom i Lyngdal. Butikkene drives under kjedenavnet «Byggvell». Inntil for få år siden drev selskapet både sagbruk og høvleri. I 2002 ble produksjonen av skurtømmer lagt ned til fordel for et nytt, moderne og større høvleri. I de seneste årene har bedriften også utvidet med impregneringsanlegg, beise og precut anlegg. Totalt er selskapet cirka 115 ansatte i konsernet, som gjør sitt ytterste for at kundene skal være fornøyde. Total kvalitet innbefatter god service i alle ledd, samt rask og pålitelig levering til byggeplassen.



EIK MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Åge Martin Kranzmann,
99213691, aage.kranzmann@eikmanagement.no
Web: eikmanagement.no

EIK Management deliver individual consultants to support your organization. Or even better – small, entrepreneurial teams that solve complex problems quickly. Their mission is to guide, challenge and support our clients using projects unique qualities in creating lasting impact. EIK Management's Digital Improvement Specialists will support the required change trajectory of your business to enable you to achieve extraordinary results. The company provide the expertise you need to align your leadership with a shared vision of what the future can be and how to achieve it throughout the transformation process. EIK Management deliver individual consultants to support your organization. Or even better – small, entrepreneurial teams that solve complex problems quickly.



LYSEFJORDEN MARINA

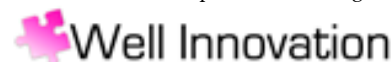
Beliggenhet: Forsand
Kontaktperson: Rune Stangeland, 95259325,
joker.lysefjorden@joker.no
Web: joker.no

Lysefjorden Marina ligger ved inngangen til den 42 kilometer lange Lysefjorden i Ryfylke – en av Norges vakreste og vildeste fjorder. Hos Joker Lysefjorden finner du det meste du trenger til din daglige handel og er det noe du savner, gjør de vårt beste for å skaffe det. Her får du god, gammeldags service og her treffer du kjøpmannen likeså gjerne iblant hyllene med varer som bak kassen. Lysefjorden Marina ser frem til å ønske deg velkommen til en hyggelig handel.

WELL INNOVATION AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anna Mari K. Prièsner, 91699419,
amkp@wellinnovation.com
Web: wellinnovation.com

Well Innovation AS is an independent technology development and investment company, focusing on the energy sector. Well Innovation are specialists in taking a conceptual idea to a commercial accepted product. The company are experts in design, prototyping, testing and commercialization of technologies combining the elements within mechanic, hydraulic and electronic disciplines (Mechatronics / Robotics). For more than a decade Well Innovation highly skilled engineers have delivered their clients a competitive advantage.

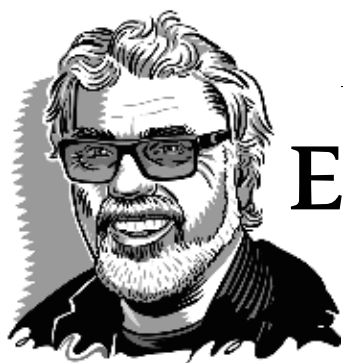


OMDAL TRANSPORT AS

Beliggenhet: Ualand
Kontaktperson: Jostein Omdal, 90132020,
jostein@omdaltransport.no
Web: omdaltransport.no

Omdal Transport AS er et veldrevet, familieeid transportselskap som holder til på Ualand i Rogaland. Bedriften har over 40 års erfaring, og har dyktige medarbeidere både i administrasjonen og i bilene som hver dag arbeider mot et felles mål; å tilby den beste transporttjenesten til kundene. Kvalitet, trygghet og service er ord som gjenspeiler Omdal Transport AS. Selskapet løser de fleste transportoppdrag, og driver både langtransport, spesielt mellom Rogaland og Østlandet samt lokaltransport i Rogaland og Vest Agder. Selskapet har i senere år bygget et moderne kontor, hvor de også leier ut både butikk-, lager- og kontorlokaler.





STYRELEDER

En skatt som ikke undergraver verdiskapingen

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

Å lage et allment skattesystem for å «ta» de cirka 300 norske superrike, er som å gi antibiotika til alle i Rogaland fordi 29 personer har fått en infeksjon: Det gir store, samfunnsmessige ulemper. Formuesskatten er på mange måter en slik skatt.

Jeg skal ikke ta opp Frischsentrerapporten, som viser seg å ha betydelige metodiske mangler og lite innsikt i hvordan eierne av små og mellomstore bedrifter (SMB) faktisk agerer, men den har løftet fram igjen debatten om formuesskatt.

Hver gang formuesskatten diskuteres havner fokus på de få «superrike» og «nullskatteytterne». Man glemmer at 99,6 prosent av alle norske bedrifter er SMB-er med under hundre ansatte.

Taper mot utlandet

Vi er del av et åpent europeisk marked, og har handelsavtaler med de fleste land. Selv ganske små norske bedrifter konkurrerer dermed i et internasjonalt marked. Bare fire andre OECD-land har formuesskatt. Hvis en norskeid bedrift med 20 ansatte må øke utbyttet eller lederlønnen for å skaffe penger til formuesskatten, kan det bety at den ikke får råd til å kjøpe en ny maskin. Den utenlandske konkurrenten kan kjøpe maskinen og utkonkurrere den norske.

Norges styrke er høyt kvalifiserte ansatte og bred bruk av effektivt maskineri. Vårt godt utbygde lønnsforhandlingssystem har heldigvis ført til relativt høye lønninger. Når skatt på produksjonskapital fører til at man ikke kan investere, og i stedet må ha flere ansatte i manuelle stillinger, blir de norske produktene dyrere og vi mister konkurransekraft og overlevelsessevne.

Kapitaltilgang

Det hevdes at økt formuesskatt kan føre til at folk flytter kapitalen til unoterte bedrifter, fordi disse er lavere verdsatt enn bankinnskudd og børsnoterte aksjer. Slik er

det ikke for SMB. Eierne har i all hovedsak midlene sine bundet opp i bedriften de driver, hus og eventuelt hytte. De vil i liten grad plassere midler i andres små bedrifter, hvor formuesskatten er den samme som

eierne. Resultatet er enten nedleggelse eller at bedriften må tappes for penger. Bare tre av ti nystartede AS overlever i fem år, selv om både ideen, viljen og markedet er til stede.

«Skattesystemet tilrettelegge for at nødvendig kapital blir værende i bedriftene, ved at man ikke beskatter midler som ikke er tilgjengelige for eierne».

Ådne Kverneland

for deres egen bedrift – og kontrollen over midlene er adskillig mindre.

Kapitaltilgangen for norske oppstartsfirma er mangelfull. Nye firma må ha kapital for å vokse og ansette. Pengene kommer dels fra egne oppsparte midler, inkludert sikkerhet i egen bolig, emisjoner, tilbakeholdt overskudd og banklån – og de fleste banker er ganske risikoaverse. For å få inn privat kapital til en akseptabel kurs, må bedriften bli priset høyt, og da kan formuesskatten bli uoverkommelig høy for

Skatt på penger som faktisk finnes

Formuesskatt på produksjonskapital kan bare betales med lønn eller utbytte. Derfor må skattesystemet tilrettelegge for at nødvendig kapital blir værende i bedriftene, ved at man ikke beskatter midler som ikke er tilgjengelige for eierne. Selskapsskatt på overskudd, utbytteskatt og inntektsskatt – men ingen skatt på produksjonskapital – gir rom for investeringer, innkjøp av maskiner og utstyr – og ansettelse. Så kan vi beskatte privat kapital. Da vil det lønne seg mer å investere i næring enn i private aktiva.

Stimulere til arbeidsplasser i privat næringsliv

Vi trenger arbeidsplassene i det private. I Rogaland er andelen sysselsatte sunket fra 54,5 prosent til 50,7 prosent på ti år, og bare 80 prosent av disse arbeider fulltid. En tredjedel arbeider i det offentlige, og mens antall ansatte i det offentlige øker, synker det i privat næringsliv. Denne utviklingen er ikke bærekraftig. For å bevare og øke antall arbeidsplasser i det private må systemet øke kapitaltilgangen og konkurranseevnen.

Det hevdes også i debattene at enten er man for formuesskatt – eller så er man mot velferdsstaten. Det er en total feilslutning. Skatt er helt nødvendig for å sikre velferdsstaten, men den må innrettes slik at den ikke undergraver verdiskapingen.

Aftenbladets

PEPPER- KAKEBY

på Oljemuseet

HVILKEN BEDRIFT BAKER ÅRETS BESTE PEPPEKERKAKEHUS?

VINN ANNONSEPAKKE I AFTENBLADET
TIL EN VERDI AV 70 000 KR!

HVA MÅ TIL?

Pepperkakehusene må være hjemmebakket, solid bygd og tåle å bli flyttet på – unngå å feste huset i underlaget. Vi tar gledelig imot både små og store hus.

HVORDAN KÅRES VINNEREN?

En jury bedømmer og kårer en vinner av årets beste pepperkakehus for bedrifter. Premien er en annonsepakke i Aftenbladet i løpet av 2021 til en verdi av 70 000 kroner.

HVOR OG NÅR SKAL VI LEVERE?

Pepperkakehus leveres til Norsk Oljemuseum tirsdag 24. og onsdag 25. november, mellom kl. 15 og 19. For hvert hus vi får inn, donerer Aftenbladet 250 kr til Barnekreftforeningen Rogaland.

Vi oppfordrer alle bedrifter som deltar til å donere 1000 kr til årets formål
Vipps: 80380

Bli med da vel!





Dilemmaet vindkraft eller friluftsliv

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

Etter det jeg husker og har blitt fortalt var det store flertallet for Sira-Kvina-utbyggingen. Ulempene overgikk det en måtte ofre. Ville det vært slik i dag?

Min onkel var ordfører i Sirdal tidlig på 60-tallet da Sira-Kvina-utbyggingen var i støpeskjeen. Det var tøffe beslutninger som måtte kjempes gjennom og mange familier som ble berørt på ulikt vis. Verst var det for dem som måtte flytte fra gård og grunn, eller på annen måte fikk et karrig livsgrunnlag ødelagt.

Min onkel gikk til fots og snakket med Torjus Sirekrok som måtte flytte fra gården fordi Valevatnet skulle demmes opp, og til Kvinen og snakket med Gunhild Kvinen med budskap om at det meste av gården inne ville havne under vann. Hun flyttet til Solheim, og de forble gode venner livet ut med stor gjensidig respekt. Slik var det den gang. Selvsagt var det mange som syntes det var trist å se at kjære steder ble neddemmet. Men etter det jeg husker og har blitt fortalt var det store flertallet for at mulighetene og inntektene som lå i kraftutbyggingen overgikk det en måtte ofre.

Et turmål

Tidligere i høst syklet jeg innover til Svartevassdammen. En fin tur som jeg kan anbefale. Dammen som ble demmet opp har ført til at store naturområder har havnet under vann. Men samtidig har den blitt et turmål. Oppe på toppen av dammen satt to familier og rastet. I tillegg møtte jeg en gruppe jegere fra Sørlandet. De var vante karer som skulle på reinsdyrjakt. Med båt skulle de ta seg så langt nord som de kunne komme med båt og så starte jakt derfra. De kommer langt på Svartevatn. Cirka 15 kilometer. Med andre ord har neddemmingen gitt dem en ferdselsåre. Det vi hadde til felles var at vi nok ikke hadde vært der noen av oss om det ikke var for anleggsveien som har blitt bygget innover og til toppen av Svartevassdammen. Om vinteren gir både på denne og andre anleggsveier et godt grunnlag for skiløyper selv når det er lite snø. Jeg hører lite klaging fra friluftsfolk på inngrep som er gjort som følge av Sira-Kvina-utbyggingen. Ei heller klages det på monstermastene som fører energi ut av dalen. De står der de står. Sirdal tjener gode penger på vannkraft, hyttefolk og turisme i skjønn forening. Men hva med vindkraft?

Hva så med vindkraft?

Da den første vindparken ble etablert på Høg-Jæren syntes jeg det var bra. Men en gang jeg kjørte forbi lurte jeg hva som var galt med bilen min da jeg hørte en ukjent lyd. Etter litt tid forstod jeg ut at det var lyden fra vindturbinene som blandet seg med motordur. Jeg kjører ofte forbi og hører vindturbinene hver gang det er nordavind. Da er det ikke vanskelig å forstå de som bor i nærheten og ikke ser inntekter, bare ulemper, er sterkt mot aktuell utbygging. Noen tjener penger mens andres eiendom blir forringet.

I Sirdal er det satt i gang en storstilt vindkraftutbygging. Men kommuneledelsen føler seg lurt og med god grunn. Vindturbinene Tonstad vindpark er høyere enn det som lå i utkastet de fikk. Utbygger søkte om å bygge turbiner som skulle være 140 meter høye. De ble 200 meter. Ringvirkningene i form av arbeidsplasser ser de langt mindre til enn det som ble forespeilet.

Grunneierne som får vindturbiner på sin eiendom lar seg lokke av muligheten til å få faste inntekter i bunn, og derved sikre at gården blir drivverdig i mange år fremover. Det siste er at naboer som blir berørt, uten at de får vindturbiner på sin eiendom, også får tilbud om noen kroner for i all fremtid å holde kjæft. Jeg forstår fullt ut grunneierne. Men hvem eier utsikten og stillheten i naturen? Hvem skal til slutt si ja eller nei?

Inntekter, men ikke ulemper

At Sandnes-ordføreren sier nei til flere vindparker i Sandnes kommune, mens han gjerne tar inntekter fra vindturbiner på sin eiendom i Sirdal, dokumenterer mye om hva alt dreier seg om. Folk er for fornybar energi. Folk vil sikre seg inntekter, men vil helst ikke ha ulempene tett på seg selv.

Da Sirdal ble en vannkraftkommune var det få hytter i Sirdal og relativt få turister i fjellet. At kommunen sikret seg inntekter og arbeidsplasser var det viktigste. Folk fra Stavanger og Jæren reiste til Sirdal like mye for å se på de fantastiske dammene som for å bruke naturen. Sirdal gikk fra å være en av de fattigste kommunene i landet til å bli en av de rikere.

Mye er endret

I dag er mye endret. Sirdal kommune har så vidt over 1800 innbyggere, men godt over 4000 hytter. Innbyggertallet står omtrent stille, mens antall hytter vokser sterkt. Grunneierne og vindkraftselskaper ser mulige inntekter, mens sentrale politikere vil ha mer fornybar energi. De fleste innbyggere, hyttefolk og friluftsfolk som bruker naturen protesterer.

Noen innbyggere og hyttefolk som har fått vindturbiner som naboer beskriver lyden som et fly som holder på å passere, men som aldri forsvinner. Andre ser det som et tivoli med blinkene lys og hjul som går rundt og rundt. Med fare for iskast er det helt usannsynlig at anleggsveiene blir vinterens skiløyper.

Det kommer til å bli kamp om Bergeheia vindkraftverk. Norsk Vind Energi legger opp til 50 vindturbiner på 200 til 250 meter. Området ligger både i Sirdal og Lund. Det dekker mye av heiene vest for Sirdalsvannet, nord for Vigelandsvannet og opp mot Hammarsmark. Jeg har selv gått på ski i området. Både innenfor Virak, Hammarsmark og flere ganger Vigelandsløpet fra Kvitingen til Sætra, inntil dette ble avvirket. Det er et fint turområde. Jeg kan godt forstå at både innbyggere, hyttefolk og andre interessegrupper protesterer.

Nå ser det ut som at beslutninger om vindparker kan komme inn under plan og bygningsloven slik at kommunene får hovedansvar for endelig beslutning. Det er bra. Så må det være opp til vindkraftselskapene og komme med et tilbud som er umulig å avslå. Hvis ikke blir det ingen utbygging. For dersom det bare tjener noen få, og mange bare ser ulemper og liten verdiskaping, er det ingen grunn til å si ja.

Så kan en spørre seg; ville vannkraftutbyggingen som foregikk for rundt 50 år siden blitt akseptert i dag? Jeg er ikke sikker på det. Og i tilfelle, kanskje ikke like omfattende. Men utbyggingen har vært lukrativ for både Sirdal og for AS Norge. Og det har ikke hindret Sirdal i å bli en attraktiv hyttekommune.





Rosenkildehuset vil være en av møteplassene når arbeidssøkere og arbeidsgivere skal møte hverandre. Strategidirektør Inger Tone Ødegård i Næringsforeningen håper prosjektet vil gi flere nye jobbmuligheter.

Ny møteplass for arbeidssøkere og arbeidsgivere

Sammen med Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune og LO Rogaland vil Næringsforeningen skape en ny møteplass for kompetansedeling og nye jobbmuligheter.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



ekstra utsatt med både koronapandemien og fall i oljeprisen på én gang, som igjen førte til mange arbeidsledige fra olje- og gassnæringen.

– Regionen vår ble dobbelt rammet og mange ble permitterte og mistet jobben permanent, sier hun.

Kommunalutvalget behandlet koronavirusets konsekvenser for næringslivet allerede 31. mars 2020. Blant tiltakene vedtok utvalget blant annet at arbeidet med kompetanseheving og omskolering av permitterte og oppsagte arbeidstakere skal komme raskt i gang.

– NAV kommer til å spille en viktig rolle i prosjektet. De har god oversikt over hvilke grupper dette gjelder og vi kan tilrettelegge for fagområdene der det er størst behov, sier Ødegård.

Møtene vil foregå både fysisk og digitalt, fra ulike steder i fylket. Noen av de fysiske møtene vil være på Rosenkildehuset, mens andre vil spres geografisk for å møte folk der de bor.

– Møtene vil være fast på mandager mellom 13.00 og 15.00.

Situasjonen høsten 2020 er langt mer stabil sammenlignet med våren, men prognosene og fremtidsutsiktene er fremdeles svært usikre.

– Alle permitterte var på mange måter bråstoppen i vår og i sommer. Nå er det fokus på de langtidsledige også, for noen næringer vil måtte leve med konsekvensene i lang, lang tid, mener strategidirektøren.

Fellesløft

Strategidirektøren er også opptatt av å skryte over dugnadsinnsatsen til næringslivet i 2020. For mange har ikke situasjonen vært enkel og flere av Næringsforeningens medlemsbedrifter har innført tiltak for å kutte kostnader og tenke nytt.

– Prosjektet er mulig å gjennomføre fordi arbeidslivet er flinke til å stille både tid og kompetanse til disposisjon. Dermed blir også kostnadene på prosjektet lavt. Det er et fellesløft og en dugnad for regionen, sier hun.

Prosjektet vil drives videre av en styringsgruppe bestående av Rogaland fylkeskommune, Stavanger kommune, NAV, LO Rogaland og næringsforeningene. De skal sammen se på hvilke fagområder som er viktigst og hvordan prosjektet skal forløpe.

– Gruppen har ikke hatt sitt første møte enda, men vi skal skreddersy et prosjekt for vår region og få ut informasjon til aktuelle deltakere, sier Ødegård og legger til:

– Fagforeningenes rolle må heller ikke glemmes. De kjenner sine medlemmer best og har gjort mye bra for sine medlemmer. De vet hvor skoen trykker, så samarbeid med organisasjoner som for eksempel NITO og TEKNA blir viktig, mener hun.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Oktober 2020

2298

utlyste jobber



Det ble registrert 2298 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er 35 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor, og en klar nedgang etter flere måneder med et høyt nivå. Det er tydelig at olje- og gassindustrien bremser. Antallet helt ledige har nå falt til 3,6 prosent.

	okt.19	okt.20
--	--------	--------

	okt.19	okt.20
Ledere	62	48
Ingeniør- og IKT-fag	765	308
Undervisning	218	152
Akademiske yrker	114	90
Helse, pleie og omsorg	503	490
Barne- og ungdomsarbeid	163	63
Meglere og konsulenter	139	69
Kontorarbeid	255	157
Butikk- og salgsarbeid	236	180
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	4
Bygg og anlegg	362	362
Industriarbeid	348	154
Reiseliv og transport	205	85
Serviceyrker og annet arbeid	168	131
Uoppgitt	27	6
Totalt	3574	2299

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.

Prosjektet er et pilotprosjekt med seks måneders varighet og kom i stand etter at regionen har opplevd en kraftig økning i arbeidsledige i 2020. Nå er prosjektet fullfinansiert og vil starte opp fra nyttår.

– Vi er svært fornøyde med at dette har blitt et ordentlig spleiselag med mange aktører. Fylkeskommunen har også inngått et samarbeid med Næringsforeningen Haugalandet slik at dette blir et tilbud for hele fylket, forklarer strategidirektør i Næringsforeningen, Inger Tone Ødegård.

Usikre prognoser

Målet er å dele så mye kompetanse som mulig, og åpne dører til ytterligere utdanning og ny jobb for de mange arbeidsledige. Stavanger-regionen ble

NYTT OM NAVN



SIGFUS GAUTI SKULASON

Ny prosjektleder/byggeleder i Sweco

Vi er svært glade for å ha Sigfus i vårt PA-team! Sigfus er ansatt som prosjektleder/byggeleder i Sweco. Han er utdannet Civil engineer BSc. og har 15 års erfaring fra ulike PA-roller i bygg- og anleggsprosjekter for både entreprenør og byggherre. Flink, framoverlent og hyggelig!



ANDREAS WIIK

Ny senior utvikler i Knowit

Andreas Wiik er ansatt i Knowit Stavanger som senior utvikler. Andreas er en erfaren full stack utvikler med over 14 års erfaring fra bla. VG, NRK og Making Waves. Han har en master i informatikk fra Universitetet i Oslo. Med Andreas på laget styrker vi vår «best på fag» satsing. Velkommen til oss!



GURO ØSTRÅDT

Ny prosjektleder i procontra reklamebyrå

Guro Østrådt har blant annet jobbet som intern medierådgiver i Vecora og som Advertising Sales Manager i Upstream Online. Arbeidserfaringen omfatter verktøy som Hubspot, Google og Facebook. I Upstream var hun teamleder, med ansvar for bl.a. kontor, egen salgsporfølje og budsjetter. Salgserfaring parres med utdanning i reklame og merkekommunikasjon i England og Norge. Guro begynte som prosjektleder 3. mars.



ANNE GRETHE FLESJÅ HØVRING

Ny prosjektleder i procontra reklamebyrå

Anne Grethe Flesjå Høvring kommer fra Tasta Senter der hun har jobbet som markeds-koordinator siden 2012. Gjennom OBOS Eiendom AS, et av Norges største eiendomsselskap, arbeidet hun samtidig for tre kjøpesenter i Oslo. Anne Grethe hadde bl.a. ansvar for markedsplaner, digitalt og trykt annonse-materiell, innholdsproduksjon, publisering og overvåking av sosiale medier. Anne Grethe har en bachelor i varehandelsledelse / Retail



BRITT IREN OSMUNDSEN

Ny markedsrådgiver i procontra reklamebyrå

Britt Iren Osmundsen kommer fra jobben som senterleder ved Tasta Senter. I åtte år var hun ansvarlig for leietakere, kontraktsforhandlinger og ombyggingsprosjekter. Hun hadde personalansvar, overordnet ansvar for drift og markedskommunikasjon, kampanjer og budsjetter. Britt Iren har også vært markedskonsulent i Øgreid Eiendom og hatt diverse andre jobber innenfor salg og kundeservice. Hun er utdannet i markedsføring og ledelse, markedskommunikasjon og har i vår gjennomført kurset «Bærekraft som konkurransefortrinn» ved BI. Britt Iren begynte for fullt 1. september.



MENTOR MULLER

Ny vegplanlegger i Sweco

Vi er glade for å ha fått med oss Mentor på laget. Mentor er utdannet som sivilingeniør ved NTNU i Trondheim i studieretningen veg. Han skrev hovedoppgaven innen trafiksikkerhet. Mentor har en bachelorgrad ingeniørutdannelse innen bygg og anlegg, med studieretning konstruksjonsteknikk (betong, stål og tre). Hovedkompetanse innen areal- og vegplanlegging, og har utarbeidet planer på ulike nivå, fra reguleringsplaner til detaljerte byggeplaner, samt gjennomgang og godkjenning av tekniske tegninger. Hovedkompetanse ligger i detaljprosjektering.



INGRID VIKSE

Ny advokatfullmektig i Vierdal Advokatfirma

Ingrid Vikse startet som advokatfullmektig hos Vierdal Advokatfirma i oktober. Vikse er nyutdannet fra UIB våren 2020



GUNNAR RANGØY

Ny senior utvikler i Knowit

Gunnar Rangøy er ansatt som senior utvikler i Knowit Stavanger. Han er sivilingeniør fra NTNU og har en bred kompetanseprofil som dekker alle sider av tradisjonell systemutvikling. Gunnar har tidligere vært konsulent hos bla. Equinor, og kom nylig hjem fra et langt eventyr på det afrikanske kontinent. Velkommen tilbake til oss!

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.



NYHET! RAV4 PLUG-IN HYBRID



RAV4 – NÅ SOM LADBAR HYBRID!

Nå får du RAV4 Plug-in Hybrid med elektrisk rekkevidde på hele 75 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,-*

Privatleie fra 4.938,-/md**

KLAR TIL PRØVEKJØRING!



*Inklusive frakt, full tank, lev. og reg. omk. - **Privatleie eks. modell Active Tech.: Startleie/etabl. gebyr 65.480,-. Totalt 243.248,-. 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

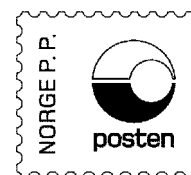
SANDNES (Bilhuset)

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

JÆREN

(fra Påske 2021)
Eskervegen 5,
4341 BRYNE

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



NYE LEXUS UX 300e

FRA KR 2 990 I MÅNEDEN

Norges mest fornøyde bilkunder kjører Lexus, og nå lanserer vi vår første elbil, luksusrossoveren UX 300e. UX 300e bygger på mer enn 15 års erfaring med elektrifisering og 30 års søken etter å lage verdens beste biler. Opplev en elektrisk kjøreopplevelse ulik noen annen fra kun 2 990 kroner i måneden.

Opplev nye UX 300e hos Lexus Stavanger



UX 300e

Fra kr 2 990 i måneden
Vinterhjul uten tillegg i prisen.

LEXUS STAVANGER
Vestre Svanholmen 9-11
5182 26 00
www.lexusstavanger.no

Vinner av AutoIndex-undersøkelsen ni år på rad. Les mer på www.lexus.no/autoindex. Tilbudet gjelder UX 300e Comfort. Startleie/etableringsgebyr kr 79 392,-. Fastrente 3 år 1,50%, total leieperiode 36 md. og kjørelengde 30 000 km. Totalpris kr 187 032,-. Gjelder til 31.12.20. Bilen på bildet har ekstrautstyr. Pris levert Stavanger.

 **LEXUS**
EXPERIENCE AMAZING