

NÆRINGS LIVSMAGASINET

NR. 10 • 2020 • ÅRGANG 26
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Næringslivet tar nye grep

Sju av ti bedrifter på Nord-Jæren satser på nye muligheter, halvparten av dem på nysatsninger inn mot fornybar energi, viser en ny undersøkelse.



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130

epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

08.12 Pitching og overbevisning

09.12 Vinn markedet med kunstig intelligens

06.01 Aksjeåret 2021

14.01 Bli god til å presentere online!

14.01 50/50 Likestillingsprogram

*Alle medlemsmøter gjennomføres inntil videre digitalt. I tillegg til møtene, har Næringsforeningen daglige TV-sendinger med aktuelle tema og nyheter.



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

09.12 Spouse Network Program

09.12 COVID 19 Christmas Survival Guide

13.12 Walk and talk

22.12 Social dining and networking

02.01 Walk and talk

14.01 New in Town



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: 27. november



STYREKANDIDATENE

side 16



MINERALER FOR
MILLIARDER

side 24



MØT TOM BREKKE

side 34

Innhold

Nye muligheter	6
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	14
Styrekandidatene	16
Her kan det finnes mineraler for hundrevis av milliarder	24
Spaltisten: Emilie Westlye Refseth	30
Made in Stavanger	32
Profilen: Tom brekke	34
Bedriften: Skaparverket AS	38
Lær av de beste: Desert Control AS	42
Styrelederen	46
Energikommentaren	48
LUNCH	49
Arbeidsliv	50
Spaltisten: Grethe Skundberg	52
Nytt om navn	53
Nye medlemmer siden sist	54

De lave smittetallene i Stavanger-regionen

Smitteutviklingen blant landets storbyer er veldig ulik! Hva har Stavanger-regionen gjort rett?



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Tallene lyver ikke! I løpet av perioden 15. oktober til 26. november, har smitten utviklet seg veldig forskjellig i storbyregionene hvis vi ser på smittetall per 100.000 innbygger. Stavangers høyeste nivå ble målt 2. november med 11 smittede per 100.000. Rekorden i Bergen er 44, mens Oslo har vært oppe i 35. Gjennom hele perioden har vi i denne regionen hatt et vesentlig lavere smittetall. Samme trend så vi i perioden fra mars til juni. Husk at vår region nærmest var episenteret for smitten da våre alpefarere bragte viruset med seg hjem fra de livlige afterski-festene i Østerrike. Men vi fikk raskt god kontroll. Oppblomstringen regionen har hatt den siste måneden er også i ferd med å bli slått ned. Selv om helsemyndighetene fortsatt maner til forsiktighet, er det ingen tvil om at vi på nytt har vært særdeles dyktige eller heldige – eller begge deler.

Forklaringen

Så er spørsmålet: Hva er forklaringen på dette? Vi skal være forsiktige med selvskryt. Bekjempelse av korona handler om en nasjonal dugnad og er ikke noen NM. Samtidig er det ingen tvil om at innsatsen som er nedlagt i Stavanger-regionen av innbyggere, næringslivet, det eksepsjonelle helsevesenet og politisk ledelse har spart liv, betydd mindre lidelse og hindret ytterligere nedstengning av arbeidsplasser. Disiplin og oppslutning altså! Kanskje spiller den sterke mobiliseringsevnen i befolkningen omkring gode tiltak inn. Når noen finner på noe på Nord-Jæren, så slutter folk opp om det! I tillegg må utvilsomt regionens bedrifter få sin del av æren. Vi har en industri som er verdensledende på HMS og sikkerhetskultur – bedrifter som representerer mange tusen arbeidsplasser og som innførte nødvendige tiltak fra dag

én – faktisk i ukene før 12. mars i en del virksomheter. Til slutt får vi legge til at faktorer som demografi, befolkningstetthet og andre storbyforhold spiller inn, uten at dette setter Stavanger-regionens innsats i noe dårligere lys.

Store utfordringer

På tross av de store regionale forskjellene rammes næringslivet ganske likt i hele Norge. Oslo-byråd Raymond Johansen uttalte nettopp at Regjeringen måtte komme opp med en egen nødpakke til hovedstadens uteliv. Faktumet er imidlertid at «Oslo-smitten» rammer like hardt over hele landet og særlig i storbyområder hvor restauranter og uteliv representerer en større næring. Da statsminister Erna Solberg presenterte de nye nasjonale restriksjonene for å kvele den såkalte smittebølge to, var nemlig disse igjen tilpasset de verste smittebyene. I tillegg innførte storbyene ekstra strenge regler. I Bergen og Oslo, hvor smitten hadde eksplodert, var innskjerper helt nødvendig. Stavanger-regionen, som riktignok hadde økt smitte, men likevel lå under landsgjennomsnittet, innførte også ekstratiltak. Kombinasjonen av disse reglene skaper store utfordringer for vår hotell- og utelivsbransje som desperat forsøker å redde stumpene av et katastrofeår i den helt avgjørende førjulstiden. Statsministeren ba restaurantene holde åpent, men oppfordret samtidig hele Norges befolkning om å holde seg hjemme. En slik uttalelse trumfer det meste. 24. november stengte restaurantikonet Ostehuset dørene for godt og 16 ansatte mistet jobben. Spørsmålet er hvem som blir den neste!

Det som er lov

27. november arrangerte Næringsforeningen

et dialogmøte mellom helsemyndighetene, politisk ledelse og et hundretalls representanter fra bransjen. Blant annet var det enighet om at det også må kunne fokuseres på hva som faktisk er lov, og ikke bare på hva som er forbudt. Det er lov å gå på restaurant eller bo på hotell. Også helsemyndighetene og politisk ledelse må kunne uttale det.

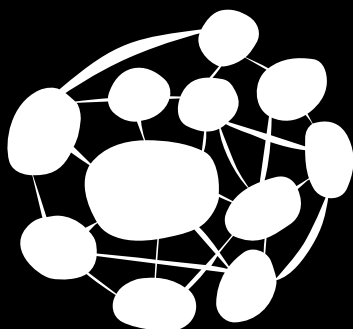
Norge er nå et land av privatpraktiserende smitteeksperter. Meningene er mange, men det enkle svaret er jo at vi har taklet pandemien bedre enn de aller fleste andre land. Når en ny smittetopp truer, må det dessverre gjøres såkalte «helhetsvurderinger». Da vil alltid konsekvensen bli en del tiltak som ikke nødvendigvis oppleves logiske og rettferdige. Vår regions hotell- og utelivsbransje merker det nå. Det viktige er at dette er tiltak som kan fjernes like raskt som når de ble innført straks det foreligger en faglig begrunnelse.

Erfaring og kunnskap

Det er fortsatt uvisst hvor lenge vi må leve med pandemien. Kanskje kommer det et nytt virus om noen år? Læringskurven etter utbruddet i mars har vært bratt. Erfaringene helsemyndighetene har gjort seg må brukes aktivt, noe som også blir gjort. Før sommerferien var det ikke stuerent å snakke om regionale tilpasninger og mildere restriksjoner i regioner som hadde lav smitte. I løpet av høsten har dette heldigvis blitt en del av strategien. Så må vi håpe at erfaringen og kunnskapen som nå er bygget opp, gjør at tiltakene kan spisses ytterligere i 2021 slik at vi unngår unødige nedstengninger i regioner som har god kontroll.

«På tross av de store regionale forskjellene rammes næringslivet ganske likt i hele Norge».

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.

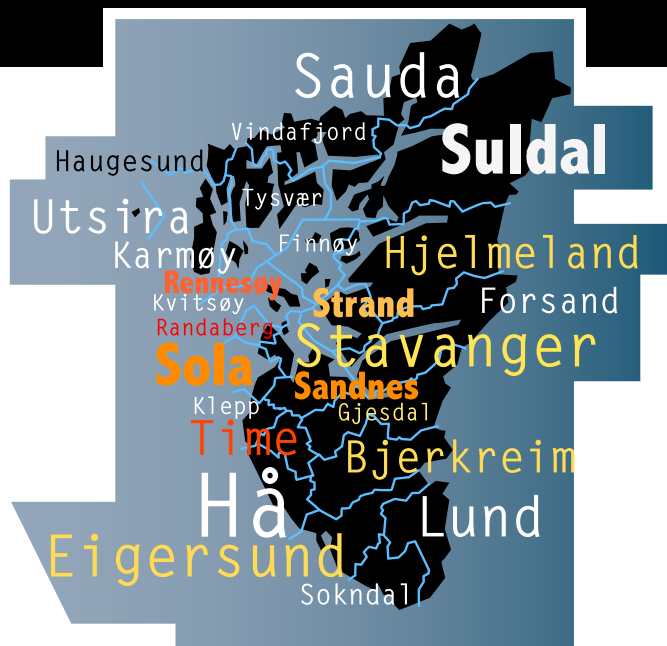
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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
gislehoy@gmail.com

DALANE
Leder: Geir Sølve 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@byggmestersoren.no

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

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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



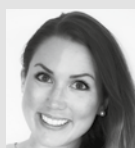
Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Siri Aarrestad
Ravndal



NYE BMW 530e TOURING LADBAR HYBRID MED FIREHJULSTREKK.



BMW 530e Touring eDrive M-sport edition Leasing fra kr 9.600 / mnd* uten innskudd hos Bavaria.

Elektrisk rekkevidde: Opptil 57 km (WLTP)

Kampanjemodellen «eDrive M-sport edition» inkluderer blant annet:

M-Sport pakke, Skinn interiør, Firehjulstrekk, Parkeringsassistent plus, Ryggekamera, Soltak og Elektrisk tilhengerfeste.

Velkommen til en hyggelig bilprat hos din lokale BMW forhandler.

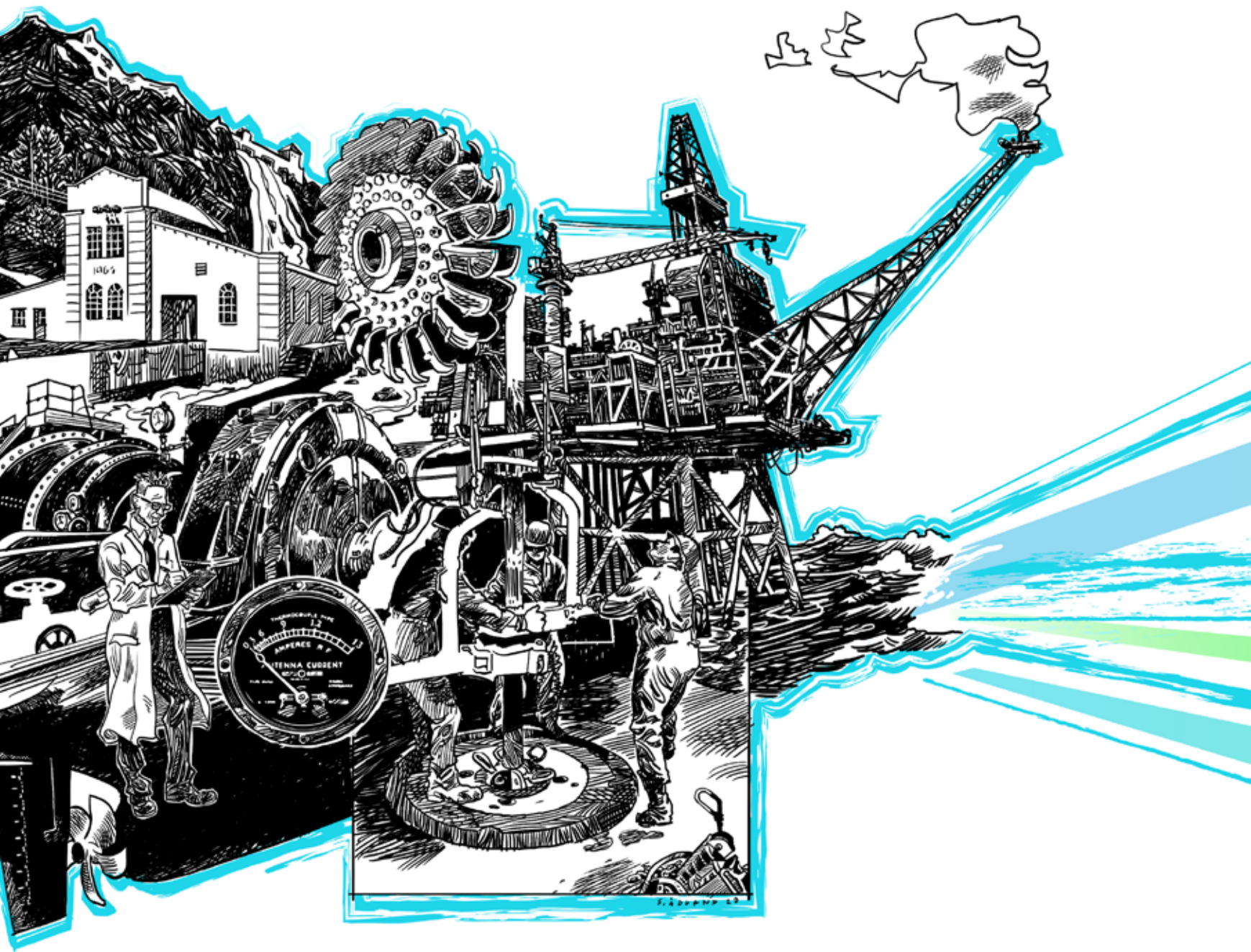
*Startleie/etableringsgebyr: kr 5.488,- ink. MVA. Totalpris kr 351.088,- vil variere med rentenivået. 45.000km og 36 måneders bindingstid. Forutsetter kredittgodkjenning. Gjelder privatleie/leasing.

Bavaria Stavanger
Fabrikkveien 36-38,
4033 Stavanger
Tlf. 51 96 50 00
www.bavaria.no

Bavaria Bryne
Trallfavegen 7,
4344 Bryne
Tlf. 51 77 66 50
www.bavaria.no

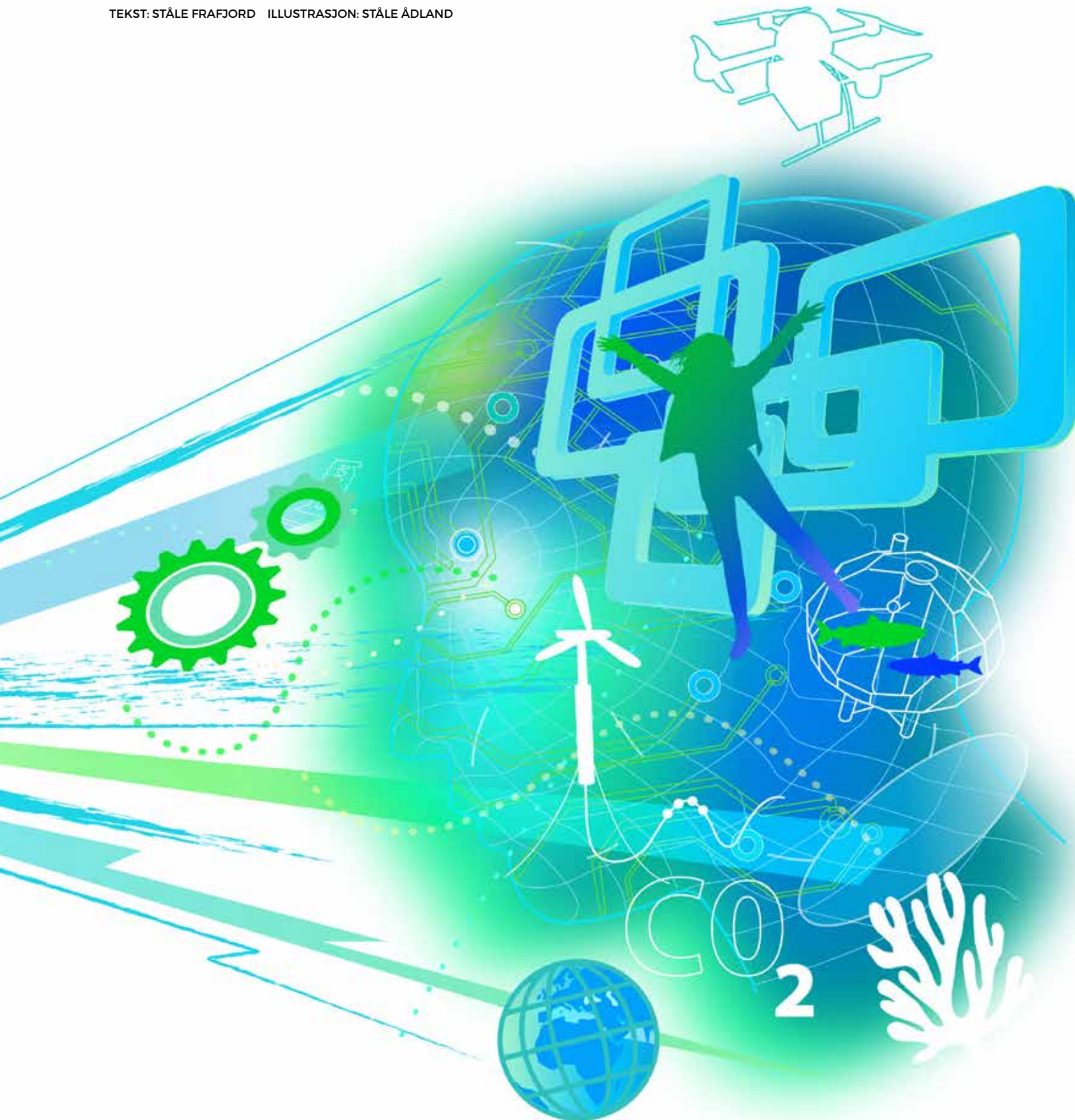
Bavaria ►

Tid for nye muligheter



Nær 70 prosent av bedriftene på Nord-Jæren satser på nye muligheter, og nær halvparten av dem på nysatsninger inn mot fornybar energi. Det viser en undersøkelse Næringsforeningen har foretatt i samarbeid med Universitetet i Stavanger.

TEKST: STÅLE FRAFJORD ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND



Administrerende direktør i
Næringsforeningen, Harald Minge.

Sju av ti vil satse nytt

Nær 70 prosent av bedriftene i regionen vil foreta en nysatsing i løpet av den neste treårsperioden. Av disse vil nær halvparten rette nysatsingen inn mot fornybar energi, viser en medlemsundersøkelse Næringsforeningen har foretatt i samarbeid med Universitetet i Stavanger.

Undersøkelsen ble gjennomført i september, og nær 250 medlemsbedrifter har besvart den omfattende kartleggingen. Målet med undersøkelsen har vært å se på om bedriftene i Rogaland er rigget for omstilling og fornying, og hvilke forutsetninger som ligger til grunn for å gjøre en nysatsing. Spørsmålet er også hvor næringslivet har best forutsetninger for å lykkes basert på eksisterende næringsstruktur og kompetanse.

Hovedfunnene viser at 69,5 prosent av bedriftene vil foreta en nysatsing i løpet av den neste treårsperioden. Av disse vil hele 45,9 prosent rette denne mot fornybar energi.

De viktigste forutsetninger for å gå inn i ny bransje er flere: Både at organisasjonen er tilpasningsdyktig og lærevillig, at kunnskapen er relevant for andre bransjer, at man har kompetanseheving av egne medarbeidere og at det er en endring i primærmarkedet.

Tjenester og produkter

På spørsmål om hva nye satsingen vil innebære, er det et flertall som vil satse på nye produkter eller tjenester i eksisterende marked, etterfulgt av eksisterende produkter eller tjenester i nye markeder.

Men en av tre bedrifter har også planer om å satse på nye produkter i nye markeder, 27,8 prosent med nye tjenester i nye markeder. Mange er villig til å ta betydelig økonomisk risiko knyttet til nysatsingen.

Undersøkelsen viser også at koronapandemien i liten grad påvirker bedriftenes beslutning om å satse på nyvinninger i særlig grad. Det er tilnærmet lik andel av bedriftene som mener at pandemien har positiv innvirkning, som andelen som mener at de blir negativt påvirket.

Tusenvis

– Utgangspunktet er at vi må skape tusenvis av nye arbeidsplasser i Stavanger-regionen. Både etablert næringsliv og nye bedrifter må tenke nytt. Hovedspørsmålene er hva skal vi leve av framover, hva som er våre konkurransefortrinn og våre beste forutsetninger for å lykkes? sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Han viser til at det er Næringsforeningens har valgt ut to fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024. Nye muligheter er den ene, og den internasjonale energihovedstaden, det andre.

– Nye muligheter handler nettopp om hvordan skal vi utnytte den kompetansen vi har, for en stor del bygget på et 50 år gammelt teknologieventyr med olje og gass og hundre år med vannkraft. Vi skal være med på å identifisere disse muligheter. Mange av dem vil være beslektede næringer av det vi gjør i dag, som for eksempel datasentre, havvind, karbonfangst og lagring eller ny havbruksteknologi. En voksende verdensbefolkning trenger mer mat og mer

energi. Denne regionen er spesialister på begge deler, sier Minge.

Offensive

Han mener undersøkelse viser at næringslivet i regionen er offensive og ser potensial i nye næringer.

– Mange ser mulighetene i verdiskapingspotensialet som følger med de framtidige bærekraftsutfordringene. Omstillingsfokus i vår region har ofte kommet som en «reaksjon» i en nedgangsperiode, men vi skal jobbe med omstilling også i gode tider, sier Harald Minge.

Din bedrift satse på nye markeder, produkter, tjenester eller bransjer i løpet av de neste tre årene?



69,5 prosent av bedriftene vil foreta en nysatsing i løpet av den neste treårsperioden.



3 unike
kontormiljøer
på 3 adresser

MONOEIENDOM.NO

STORT TEAM ELLER COWORKING?

Fleksible og moderne
kontorer til leie midt i hjertet
av Stavanger-regionen

Ta kontakt for en prat eller befaring
FRODE KLUNGTVEIT 970 86 682



Med base i omstilling

Norsea har alltid drevet næringer fremover. I mange tiår har det stort sett handlet om olje og gass. I dag er også nye næringer og andre energikilder en del av satsingen. Industrien er i endring, og i den endringen vil Norsea spille en rolle.

Begrepet omstilling har ligget der hele tiden. Ser man på den utviklingen selskapet har vært gjennom over tid, er det i høyeste grad omstilling. Men vi har vært rimelig tro mot vår hovedaktivitet, sier John Stangeland, administrerende direktør i NorSea Group.

Norsea har over år bygget opp store infrastrukturer og investert i arealer og kaianlegg. Utgangspunktet var i Stavanger – i Tananger og Dusavika, men deler av ekspansjonen har også funnet sted langs kysten andre steder i landet.

Den andre delen av virksomheten omfatter drift av disse basene, først og fremst i form av lasting og lossing av båter – og i all hovedsak inn mot olje og gassvirksomheten. Det har endret seg – og vil endre seg i økende grad.

Allerede i 2013 gikk NorSea inn i havvind. Da besluttet de å kjøpe selskapet Danbor, som i dag heter NorSea Danmark. Dette selskapet hadde en liten avdeling der

man trente opp teknikere til vindmøller. Gjennom Norsea Danmark ble det gjort et nytt oppkjøp av selskapet Øer i Århus, og med det utgangspunktet har man satset videre på havvind.

Konturene

– Årsaken til dette var flere. Vi så konturene av et marked som kunne bli veldig stort. Vi hadde allerede vært involvert i Hywind-prosjektene, og så at her var det mange ting vi kunne være med på i forbindelse med utbyggingen av et offshorefelt. Men vi hadde ingen plass å trene. Det fikk vi nå i Danmark. I Esbjerg fikk vi muligheten til å bygge erfaring og kompetanse. Vi driver i en servicebransje, og må være der kundene og aktiviteten er. Men vi har jo klokkertro på at på et eller annet tidspunkt blir havvind stort i Norge også.

I dag er satsingen på havvind også forankret hos Wilhelmsen, som eier

Norsea. Wilhelmsen Ship management (WSM) eier i dag 50 prosent av NorSea Wind.

– WSM driver et globalt ship management og har 8.000 til 10.000 sjøfolk på sine bemanningslister til enhver tid. Det å drive en båt på global basis, er ikke så veldig ulikt det man ser i vindindustrien i forhold til struktur, roterende maskiner, stål og så videre.

Grunnkompetanse

Neste år budsjetterer selskapet med en omsetning på om lag 200 millioner for NorSea Wind, og markedet er i vekst.

Utgangspunktet for Norsea har hele tiden vært å finne aktiviteter der man kan bruke mye av den grunnkompetansen selskapet besitter, enten det dreier seg om prosjektstyring, operativ virksomhet ved kaianleggene eller logistikkoppgaver.

– Det vi ikke hadde kompetanse på var vindmarkedet og aktørene i dette

John Stangeland,
administrerende direktør i
NorSea Group, foran
anlegget i Tananger.



markedet. Det måte vi kaste oss uti, og det var også derfor vi kjøpte selskapet i Danmark. Det har vært en riktig, men også krevende reise.

Hydrogen

Norsea ser også en fremtid i hydrogen. Der har selskapet tatt til grep.

– Det ene er tuftet på logistikken, det andre på infrastrukturutvikling gjennom CCB-systemet i Bergen. Vi eier halvparten av Coast Center Base-systemet, som igjen eier Mongstad og driften der. De tok tidlig en posisjon og kjøpte opp landområder rundt Kolsnes der Northern Lights-prosjektet kom. Vi har nå etablert et nytt selskap, CCB Energy Holding, i sammen med våre partnere i Bergen, Bernard Larsen Holding. Selskapet eier i sammen med Øygarden kommune nå 800 mål i området. Dette er tilsvarende det vi gjorde da Shell la ned raffineriet i Risavika. Målet er å utvikle og leie ut tomten, bygg og drive operasjoner når CO2-mottaksanlegget legges her. Da er vår hypotese at det vil komme en annen type industri opp mot disse verdikjedene som også vil ha behov for å etablere seg i området.

Det Norsea også ser for seg er muligheten for at de verdikjedene som etableres kan resultere i arbeid og oppdrag knyttet til hydrogenproduksjon og levering av tekniske tjenester til anlegg.

Kritiske suksessfaktorer for at din bedrift skal lykkes med sin nysatsing 1= i svært liten grad 6= i svært stor grad



Topeka

Et annet prosjekt er i forbindelse med Topeka-prosjektet, der Norsea også samarbeider med Wilhelmsen. Det dreier seg om byggingen av verdens første frakteskip drevet av flytende hydrogen. Skipet skal frakte gods mellom oljebaser langs norskekysten, og skal også frakte flytende hydrogen.

– Ser vi på historien ved våre baser startet det med tungolje og gassolje, siden er det blitt LNG og landstrøm. Vi tror det neste blir hydrogen og ammoniakk eller en avart av det. Da skal vi være en bunkringsstasjon for det som kommer ved våre anlegg. Det betyr at Hjelmelandsferjen

kan seile til Dusavika for å bunkre i stedet for å være avhengig av en lastebil fra Frankrike.

Fremtiden

– Hvor er Norsea i et 30 års perspektiv?

– For det første håper jeg at det fortsatt er god aktivitet i olje- og gassnæringen. Videre håper jeg at vi har klart å tiltrekke oss en del andre aktiviteter og industrier til våre baser. Når det gjelder hydrogen og vind, er jeg overbevist at det kommer til å være veldig stort om ti til 20 år, og mye større enn det vi klarer å se konturene av i dag. Vårt mål er å finne en solid plass i den verdikjeden.

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**



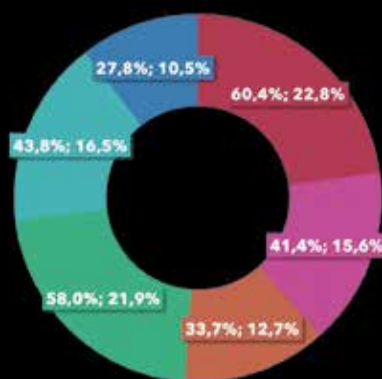
Silje Haus-Reve, assistant professor ved senter for innovasjonsforskning, Handelshøyskolen UiS.

– Næringslivet er klart for omstilling

– Et hovedtrekk som undersøkelsen bekrefter er at næringslivet på Nord-Jæren er klart for omstilling, sier Silje Haus-Reve, assistant professor ved senter for innovasjonsforskning, Handelshøyskolen UiS.



Hva vil bedriftens nysatsing innebære?



- Nye produkter i eksisterende marked
- Eksisterende produkter i nye markeder
- Nye produkter i nytt marked
- Nye tjenester i eksisterende marked
- Eksisterende tjenester i nye markeder
- Nye tjenester i nytt marked

«Vi har et næringsliv i Rogaland som har forstått at vi går inn i en periode fremover der det trengs omstilling».

Silje Haus-Reve

fremmes som viktige for omstilling – og som også finner støtte i forskning – er at beslektet kunnskap er relevant for å omstilling. Tilgjengelig infrastruktur, fysiske møteplasser for samarbeid og kunnskapsoverføring på tvers av bransjer og tilgang på forskningsbasert kunnskap er de faktorene bedriftene sier har vært minst avgjørende for omstillingen inn i en ny bransje.

Undersøkelsen viser at 70 prosent av bedriftene sier de vil satse på nye markeder, produkter, tjenester eller bransjer de neste tre årene. 58 prosent av disse sier at de ser for seg en omstilling i tjenester eller produkter som er rettet mot eksisterende marked, mens over 48 prosent oppgir at nysatsningen er rettet mot nye markeder.

Fornybar

– Når de videre skal se på hvilke bransjer de i all hovedsak ønsker å rette seg inn mot, oppgir 46 prosent at de i all hovedsak tror at deres nysatsning vil være mot fornybar energi. Dette er ikke bare bedrifter innenfor olje og gass, men også flere andre bransjer. Blant dem finner vi konsulenttjenester, bank og finans, offentlig virksomheter, helse og så videre. Jeg ser på dette som et godt signal på at vi har et næringsliv i Rogaland som har forstått at vi går inn i en periode fremover der det trengs omstilling. Det er et godt utgangspunkt for det omstillingsarbeidet næringslivet skal i gang med, sier Haus-Reve.

Hun mener flere av de tjenestene og produktene som trengs innenfor fornybar energi, kan ta i bruk den kunnskapen man allerede har i næringslivet i regionen.

– Den kunnskapen som regionen besitter igjennom en langsiktig oppbygning av oljebransjen – ikke minst med en omstillingsdyktig leverandørindustri – vil være relevant. Dette er et godt grunnlag for å få til en omstilling uten for høye kostnader. Dette er også et marked med et godt grunnlag for å kunne få et fotfeste som retter seg mot eksport.

Smart spesialisering

Det fremlagte forslaget om en smart spesialiseringsstrategi for Rogaland fylke skal endelig behandles i fylkestinget i desember. Forslaget har også ren energi og maritim fremtid som en av sine satsninger.

– I utgangspunktet er dette viktig fordi det viser at næringslivet og fylket jobber i samme retning. På Senter for Innovasjonsforskning har vi vært med å utarbeide analysegrunnlaget for denne strategien. Om strategien blir vedtatt, skal den fungere som en slags føring for bruken av tilgjengelige virkemidler som kan vi tror kan være viktig å fremme innovasjon og omstilling i den retningen som resultatene i undersøkelsen peker i retning mot, sier Haus-Reve.

Spennende

Undersøkelsen Næringsforeningen har fått gjennomført, er gjort i samarbeid med UiS. Universitetet har blant annet bistått i utformingen av relevante spørsmål og analysert dataene.

– På Senter for Innovasjonsforskning på Handelshøyskolen UiS/NORCE vil vi også bruke dataene fra denne undersøkelsen videre i vår forskning. Det blir spennende å se hvordan dette utvikler seg over tid. Vil næringslivet klare å omstille seg? Hva er status om ett eller tre år? Å få tilgang på slike «ferske» data er for oss forskere svært viktig for å kunne være med på å gi et bedre bilde for hva som faktisk skjer. Hvilke faktorer er det som har vært avgjørende i en omstilling er viktig informasjon for å klare tilpasse oss et næringsliv som står over en kontinuerlig endring og omstillingsprosess, sier Silje Haus-Reve.

Hun mener dette kommer tydelig frem i hvordan bedriftene som har besvart undersøkelsen responderer på hvordan de faktisk har omstilt seg siste tre årene og hva de oppgir om hva de tenker fremover om de neste tre årene.

Silje Haus-Reve viser i den forbindelse til at om lag 35 prosent har økt salget i en bransje som er helt ny for dem, eller i en bransje som de før bare har hatt begrenset tilgang til.

Det bedriftene selv trekker frem som de viktigste faktorene for å ha gått inn i en ny bransje, eller lykkes med omstillingen, er både at kunnskapen er relevant for andre bransjer, en tilpasningsdyktig og lærevillig organisasjon eller at primærmarkedet de opererer i er i endring.

Relevant

– Ut i fra dette kan vi si at faktorene som



Hvem snakker du med fra hjemmekontoret?

RUNE DAHL FITJAR • prorektor for innovasjon og samfunn og professor i innovasjonsstudier, Universitetet i Stavanger

Digitale møter har blitt en del av hverdagen for de fleste i året som har gått. Det har både positive og negative sider.

Mange har nok opplevd at møtene blir mer effektive, med mindre utenomsnakk og færre avbrytelser. Og balansen mellom jobb og fritid blir kanskje bedre når det er slutt på stadige flyreiser. Men hva gjør digitale møter med mulighetene for å utveksle kunnskap? Og hvordan påvirker teknologien hvem vi har kontakt med?

I utgangspunktet gjør digital teknologi det lettere å kommunisere med folk som befinner seg langt unna. Dermed skulle man kanskje tro at avstanden til markedet ville bety mindre i en digital hverdag. Nettopp det var hovedtesen i Thomas Friedmans bok «Jorda er flat» fra 2005. I en digital økonomi kan man gjøre jobben hvor som helst og likevel nå et globalt marked. Det vil utjevne forskjellene mellom regioner og gi like muligheter for talentfulle mennesker, uavhengig av hvor i verden de bor, ifølge Friedman. Det er ikke noe poeng i å flytte til Silicon Valley for å lykkes i IT-bransjen. Alt du trenger er en PC og internettoppkobling.

Vanskeligere

Noen bedrifter har erfart dette under koronapandemien, ifølge en studie som Marte Solheim ved UiS med flere har gjort. Når ingen kan møtes fysisk, kan norske leverandører konkurrere mer på like vilkår med lokale konkurrenter i forhandlinger om kontrakter i for eksempel det amerikanske markedet. Men bedriftene rapporterer også om at det er vanskeligere å finne nye kunder.

Også for min del har de digitale møtene i stor grad vært med kollegaer fra UiS, med samarbeidspartnere i regionen eller med andre jeg kjenner fra før. Jeg har riktignok også vært med på både prosjektmøter, seminarer og konferanser i utlandet gjennom digitale plattformer. Men de nye kontaktene jeg har knyttet gjennom slike møter, har jeg i liten grad hatt kontakt med etterpå. Hadde jeg reist til en fysisk konferanse i utlandet, er sjansen større for at jeg ville blitt kjent med noen av disse over en matbit eller en øl, og holdt kontakten senere. Når jeg sitter på hjemmekontoret,

kan jeg i utgangspunktet holde like god kontakt med mine internasjonale kollegaer som med de lokale. Men i praksis har jeg nok hatt mer kontakt internt i regionen og mindre med kontakter utenfor enn hva jeg hadde før pandemien.

Subkulturer

Det er velkjent at vi helst snakker med likesinnede på sosiale medier. Internett har gitt grobunn for globale subkulturer med tett kontakt mellom folk som aldri har møtt hverandre. Aller mest kommuniserer vi likevel med folk fra samme sted som oss, også på sosiale medier. På Twitter kan man følge folk fra hele verden, enten man kjenner dem eller ikke. Og mange får jo med seg meldingene fra en avtroppende amerikansk president. Ser man på hvem vi faktisk følger på Twitter, viser det seg likevel at geografisk nærhet betyr mye. I en studie fra 2012 finner Takhteyev med flere at 39 prosent av kontaktene våre på Twitter er i samme region og 75 prosent i samme land. For egen del er Twitter et nyttig medium for å holde kontakt med forskere fra andre land, men jeg diskuterer også mye med kollegaer fra UiS eller med andre Viking-supportere.

Lokalt

På Facebook er jeg med i en gruppe for Stokka bydel, neppe den eneste i sitt slag. Der melder folk fra når de finner en sykkel, hvis katten har gått seg bort, om de har dognad eller noe de vil gi bort. Overraskende ofte løses også problemene på denne måten. Sykkelen finner tilbake til eieren, katten har dukket opp hos en nabo og noen får seg en ny hylle, hekk eller barneklær. I en bydel hvor menighetsbladet har vært det nærmeste man kommer en bydelsavis, har sosiale medier gjort det mulig med kontakt og kommunikasjon mellom naboer som ikke kjenner hverandre, og som ellers kanskje aldri ville møttes.

Dermed trenger vi ikke nødvendigvis å bekymre oss for at internett skal ødelegge lokalsamfunnene. Snarere enn å redusere

betydningen av avstand, kan digital teknologi faktisk gjøre at vi kommuniserer mer med de som er i nærheten. For også på digitale flater vil vi helst snakke med folk vi kjenner og om det som rører seg i nærmiljøet.

Begrensninger

Det er større grunn til å bekymre seg for hva som skjer med mulighetene til å knytte nye kontakter når de fysiske møtene uteblir. For selv om digitale møter kanskje kan være mer effektive, har de sine begrensninger når man skal bli kjent med nye mennesker. Dersom vi i større grad kommuniserer med de vi allerede kjenner, kan det bli vanskeligere å få tilgang til ny kunnskap og nye ideer. Dette er særlig uheldig i mindre regioner, hvor impulser utenfra er avgjørende for innovasjonsevnen.

I stedet for å jevne ut forskjellene mellom regioner, bidrar den digitale teknologien derfor kanskje tvert imot til større forskjeller. Den gir riktignok muligheter for å betjene et globalt marked. Men de som lykkes i denne konkurransen befinner seg i stor grad i de store internasjonale metropolene. Storbyene tiltrekker seg de største talentene og de mest dynamiske bedriftene, og de har sentrale posisjoner i globale kunnskapsnettverk. De utvikler derfor også en stadig større andel av ny kunnskap og innovasjon og har en større andel av verdiskapingen.

Utenomsnakk

Det understreker betydningen av at vi aktivt må arbeide for å skape nye kontakter og vedlikeholde internasjonale samarbeid, særlig i en tid hvor vi i liten grad kan reise. Når den fysiske avstanden blir stor, må den sosiale avstanden bli desto mindre for å få til et godt samarbeid. Så kanskje vi må oppfordre til litt mer utenomsnakk på de digitale møtene, eller invitere viktige utenlandske partnere med på det digitale julebordet? I alle tilfeller kreves det nok en ekstra innsats for å opprettholde kontakten med viktige kunder og samarbeidspartnere, særlig om de ligger langt unna.



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 kaldtlager – Bekhuskaien



10 – 1766 m²
Bekhuskaien 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
Strandkaiaen 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



Talentutvikling i styrearbeid

Styrekandidatene er et klassisk vinn-vinn prosjekt. Unge, høyt motiverte, medarbeidere får unik erfaring i styrearbeid. Bedriftene knytter kontakter, og lærer av de fremste talentene.

TEKST: FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Tom Peters er en guru innen strategi og ledelse. Han er mannen bak internasjonale bestselgere som «In Search of Excellence», boken som identifiserer viktige fellestrekk mellom de bedriftene som over tid presterer aller best.

Da Peters besøkte Stavanger og Næringsforeningen for noen år siden var det særlig ett forhold som bekymret ham:

Alle ser hvor raskt teknologien og kundeatferden endrer seg. De fleste vet at de unge har svært gode forutsetninger for å forstå hva denne utviklingen innebærer. Hvorfor er det da så få selskaper som sørger for at de under 30 og 40 år får plass i ledelse og styre?

Vi skal ikke påstå at Næringsforeningen sitt prosjekt, Styrekandidatene, alene vil løse denne utfordringen, men det kan i det minste være et bidrag.

Ung styrekompetanse

Styrekandidatene er initiert av ressursgruppen U37, og har som formål å hjelpe både unge, sultne medarbeidere, og bedrifter på jakt etter ung styrekompetanse. Kristina Renberg og Espen Tollefsen Hanstad sitter i ressursgruppen U37, og er blant ildsjelene bak prosjektet.

– Vi mener mangfold i et styrerom er essensielt for å lykkes, og det er dette vi jobber for å få til! Dette underbygges i flere undersøkelser som viser at mangfold i styrerommet, både i kjønn, alder, bakgrunn og så videre lønner seg, også på bunnlinjen. Likevel står det dårlig til med dette i Norge, spesielt med tanke på alder. Ifølge SSB er 71 prosent av styremedlemmer i aksjeselskap i Norge over 45 år og i allmennaksjeselskap er tallet på hele 85 prosent. Dette er ikke godt nok, de unge må få ha en stemme!

Påvirkning

Renberg og Hanstad sier at de vil bidra til å gi unge mennesker en påvirkningskraft inn mot lokalt næringsliv og mener dette er spesielt viktig nå med tanke på den endringen regionen står overfor. At den yngre generasjon gis en stemme i lokale styre vil være viktig for utviklingen av lokalt næringsliv, både i arbeidet mot «det

grønne skiftet» og for å sikre at regionens næringsliv skal forbli attraktivt i årene som kommer. De mener at de unge kandidatene i styrerommet vil kunne påvirke bedriftene i en strategisk retning som tar hensyn til deres generasjon, som igjen vil bidra til å skape en mer fremtidsrettet region.

– Mange bedrifter i dag, enten vi liker det eller ikke, er redde for å satse ungt, spesielt i styrerommet. Styrekandidatene gir din bedrift en unik mulighet til å ikke bare gi de unge en stemme, men faktisk få lov til å teste dette uten risiko. Det vil si; en styrekandidat i motsetning til et fullverdig styremedlem har ingen stemmerett, men de har allikevel mulighet til å påvirke gjennom å tilføre selskapene perspektiv og kompetanse som nødvendigvis ikke allerede finnes i styrerommet. Derfor mener vi at dette er en «no brainer»!

Utvikling

Renberg og Hanstad understreker at verden har utviklet seg i en rasende fart de siste tiårene og den unge generasjonen besitter en annen forståelse og kompetanse enn det som gjerne allerede eksisterer i styrene. De ser det rett og slett med nye øyne, spesielt innenfor områder som teknologi og bærekraft. I alle de tre gjennomførte runder med Styrekandidatene har Næringsforeningen mottatt en mengde søknader fra unge, engasjerte og sterkt kvalifiserte kandidater med et sterkt ønske om både å bidra og å lære. Så meldingen til bedriftene er: Hvis dere ikke har en eneste person under 40 år i styrerommet, tenk dere nøye om, og bli gjerne med i dette programmet!

– Det finnes mange dyktige unge mennesker i regionen og vi er uten tvil en generasjon som jakter høy utdanning. Men vi mener erfaring er minst like viktig. Det er her programmet Styrekandidatene kan gi deg en helt unik erfaring. Det å vite hvilke diskusjoner som foregår i et styrerom er utrolig viktig, nesten uavhengig av hvilken rolle du ønsker å ta i fremtiden. Bedriftsstyret er og vil alltid være et viktig beslutningsorgan. I tillegg gir programmet vårt deg som styrekandidat tilgang på et hav av nye muligheter og et unikt kompetansemiljø, ikke bare inn mot bedriften du sitter i som styrekandidat, men også mellom styrekandidatene. Vi

har ikke hatt et eneste kull hvor ikke minst to kandidater har blitt tilbudt fast styreverv, enten i bedriften de satt i som kandidat, eller hos andre, avslutter Kristina Renberg og Espen Tollefsen Hanstad i ressursgruppen U37.

Profesjonell hodejeger

I tillegg til Kristina, Espen og resten av ressursgruppen U37, spiller Sjur Sekse og Intersearch en nøkkelrolle i prosjektet. Intersearch har kontor i Stavanger og er et ledende selskap innen rekruttering av ledere og fagspesialister.

Sekse forteller at jobben med å velge ut styrekandidater til de ulike bedriftene som deltar i ordningen har vært svært lystbetont.

– Vår oppgave har vært å gå gjennom alle søknadene, og å gjøre vurderinger av hvordan den enkelte søker sin kompetanse passer i forhold de deltakende bedriftenes spesifikke behov.

Dette er et puslespill. Kandidatene skal passe inn, og vi legger like mye vekt på holdninger og interesseområder, som på den rent faglige bakgrunnen. Nåloyet for å få plass som styrehospitant er trangt. Vi



Kristina Renberg og Espen Tollefsen Hanstad er medlemmer av Næringsforeningens ressursgruppe U37. De er blant ildsjelene bak prosjektet, og ser gjerne at enda flere bedrifter stiller en styrehospitantplass til disposisjon for talentfulle kandidater under 40 år.

hadde nesten hundre søkere til åtte plasser. Nivået var skyhøyt, sier Sekse.

Utbyttet

– Hva er det viktigste utbyttet av dette programmet for henholdsvis bedriften og styrehospitanten?

– For den enkelte styrekandidat er det en uhyre nyttig erfaring å få mulighet til å delta i alle deler av styrearbeidet i et seriøst og veldrevet selskap. Læringseffekten er stor. Vi må også huske på at de formelle kravene knyttet til det å være styremedlem, og det ansvaret det innebærer, har blitt enda strengere. Selv om styrekandidatene har en trainee-posisjon, og ikke det samme formelle ansvaret som ordinære styremedlemmer, vil de her få en erfaring som gir god innsikt i hva styrearbeid innebærer i virkeligheten.

Når det gjelder utbyttet for vertsbedriften, minner Sekse om det han sa om nivået på kandidatene.

– Dette er veldig flinke folk med høy motivasjon. Disse får bedriftene knytte

nær kontakt til på et tidlig stadium i jobbkarrieren. I tillegg har «traineeene» med seg perspektiver og egenskaper som vil være nyttige for styret som kollegium. Styrekandidatene er et kjempebra tiltak som definitivt bør spres til andre deler av landet, sier Sjur Sekse i Intersearch.



Sjur Sekse i Intersearch mener at Styrekandidaten er et prosjekt som bør spres til andre regioner.

FAKTA

- Styrekandidatene er et prosjekt i regi av Næringsforeningen ved ressursgruppen U37.
- I løpet av de tre siste årene har nærmere 40 unge, nysgjerrige og motiverte personer hospitert i ulike styrer rundt om i regionen.
- I tillegg til løpende deltakelse i styrearbeidet i en av bedriftene i ett år, vil kandidatene møtes til fire samlinger. Hver samling tar for seg ulike tema som er relevant for styrearbeid.
- I 2020-2021 deltar følgende bedrifter i ordningen: Miles Stavanger AS, Iver og Evne, Q 10, Veni, Kolumbus og Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Her er deltakerne på Styrekandidatene 2020-2021:

De åtte kandidatene på årets program er høyt motiverte for styreoppdraget som venter dem. Vi har spurt dem hva de håper å lære, og hva de mener de kan tilføre bedriftene som tar imot dem.



**Sarah Alexandra
Berg, 33**

Utdanning:

Sivilingeniørgrad i reservoarteknologi ved NTNU i Trondheim
Bachelorgrad i petroleumsteknologi ved Montanuniversität Leoben, Østerrike

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Crew Lead Underground Digitalization, Aker BP

Skal hospitere hos:

Veni

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Jeg ønsker få bedre kjennskap til hvordan en bedrift styres, lære mer om næringslivet lokalt og en annen bransje enn den jeg jobber i. Dessuten har jeg savnet flere kvinner i slike posisjoner og tenkte at dette ville være en kjempegod mulighet til å pushe meg selv utenfor komfortsonen og utvikle meg selv, samtidig som jeg kan bli kjent med nye folk.

Hva håper jeg å lære?

– Strategibygging for et selskap, se hvordan det store bildet i et selskap dannes. Hvordan en bedrift styres og hvordan et ungt selskap som Veni bygges opp og utvikles. Bygge et nettverk i lokalt næringsliv og lære så mye jeg kan av de andre styremedlemmene.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Jeg jobber i et stort og etablert selskap med det meste av rammeverk på plass. Jeg har også sett hvordan hurtig vekst kan føre til voksesmerter og kulturutfordringer. Derfor håper jeg at jeg kan komme med ferske øyne som kan være nyttig for Veni som er et ungt selskap i vekst. I det siste har jeg jobbet med strategi innenfor digitalisering og kan komme med innspill til hvordan Veni kan bidra i dette voksende markedet.



**Kristine Ljones
Olsen, 31**

Utdanning:

Cand.psych fra Københavns Universitet.
Bachelor i psykologi ved Universitetet i Bergen der jeg supplerte med fag fra UiO og NTNU for å kvalifisere meg til studiet i København.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Psykolog ved Helse og arbeid, SUS.

Skal hospitere hos:

Miles Stavanger AS

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Jeg ønsker å lære og utvikle meg, og det er nettopp dette som driver meg. Jeg har lenge hatt interesse for organisasjonspsykologien og den praktiske utførelsen, og tror denne rollen er en ypperlig mulighet for mer innsikt og forståelse i dette. Videre vil erfaringen være nyttig for mine varierte arbeidsoppgaver i dag, men også for å styrke mulighetene i framtidige roller og verv.

Hva håper jeg å lære?

– Hvordan styres et selskap? Hvilke strategiske

diskusjoner og beslutninger tas, og hvordan? Jeg håper å få et større innblikk i styrets fokus på, og prosesser relatert til økonomi, ledelse, kultur og strategi. Spesielt er jeg interessert i strategi rettet mot å tiltrekke og beholde nøkkelpersonell, gjerne gjennom det generelle mål om trivsel, produktivitet og innovasjon.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Jeg har en fagkompetanse og en variert erfaring på individ-, gruppe- og systemnivå som jeg tror vil være nyttig i de tema som skal diskuteres og de utfordringer styret kan møte på. Jeg er god på kritisk og analytisk tenkning, jeg tenker utenfor boksen for å se potensielle utfordringer, men er også kreativ og løsningsorientert. Jeg bidrar til en god og inkluderende dynamikk, og har stor tro på gevinsten av en lav terskel for spørsmål og kommentarer for å engasjere til spennende diskusjoner som kan føre til innovative og kreative løsninger. Målet mitt er at Styrekandidatene blir en vinn-vinn-situasjon for både bedriften og meg.



I år fyller vi 50 år. I stedet for å feire 50-års jubileet vårt, har vi valgt å støtte et prosjekt hvor menneskene rundt oss forteller sin historie. Lokalt og ekte. Som bedrift har vi troen på å bygge stein for stein, ta vare på våre ansatte, og menneskene rundt oss. Vi har alle en historie, og vi har alle forskjellig bakgrunn og utgangspunkt. Vi har troen på at dersom vi står sammen og viser hverandre respekt, oppnår man suksess. I tråd med vårt jubileum er vi stolt sponsor av kunstprosjektet 50 faces – 50 stories. Vi har hatt gleden av å være støttespiller ved utforming av både utstilling og bok. Gjennom prosessen har vi fått stor respekt for prosjektet, og personene som våger å dele sine historier.

Få med deg utstillingen ved Stavanger Konserthus. Utstillingen varer ut 2020.

TAKK for at vi får være en del av prosjektet!

TAKK til alle våre fantastiske kunder som støtter Trykt i Norge, og kortreiste grafiske tjenester!

TAKK til våre ansatte som har stått på gjennom et krevende år!

Med ønsker om en riktig god jul.

Hilsen alle oss
i Kai Hansen

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



Mona Sunde, 29

Utdanning:

Master i Endringsledelse med spesialisering i innovasjon og entreprenørskap.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Management Assistant to Senior Vice President Drilling & Well, Equinor.

Skal hospitere hos:

Veni

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Det er i hovedsak to grunner til at jeg ønsker å være styrekandidat; På en side ønsker jeg å lære om det teoretiske og praktiske ved styrearbeid. På den annen side ønsker jeg å utvide horisonten min og lære om selskap og bransjer jeg ikke kjenner fra før for å utvikle kompetanse jeg kan ta med inn i andre roller og situasjoner samt kunne skape synergier.

Hva håper jeg å lære?

– Jeg håper å få innsikt i sentrale problemstillinger et styre må ta stilling til, også håper jeg å lære om selskapet jeg skal hospitere i; hva driver de med, hvordan er de satt opp, hvordan tar de beslutninger, hvordan vurderer de risiko, hvordan lærer de av tidligere erfaringer? Listen er lang over alt jeg ønsker å lære, og jeg har store forventninger til perioden som styrekandidat. Jeg gleder meg til å lære, bli utfordret og bygge nettverk.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Jeg håper og tror at jeg kan bidra med friskt pågangsmot og nye måter å se ting på. I tillegg håper jeg å kunne bidra med kunnskap om endringsledelse, kommunikasjon og digitalisering. Og selvfølgelig skape et godt miljø og samarbeidsklima i styret.



Mauricio Londono, 36

Utdanning:

Executive Master of Business Administration og Bachelor i internasjonal markedsføring.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Konsulent innen forretningsutvikling hos Sopra Steria.

Skal hospitere hos:

Q10 Personell og Q10 Offshore.

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Jeg har meldt meg på som styrekandidat for å lære mer om styrearbeid og ha muligheten til å jobbe enda mer strategisk. Dette er en gylden mulighet til å få erfaring og kunne bygge videre på den kompetansen i mange år fremover. Ikke minst er det en fin arene for å utvide nettverket og mulighet til å jobbe i en bransje som er ny for meg.

Hva håper jeg å lære?

– Q10 er en bedrift som operer i SMB-markedet og jeg håper jeg kunne få litt mer innsikt i hvordan det er å drive effektivt og lønnsomt. Styret i Q10 er en fin miks mennesker med ulik kompetanse og erfaring som sammen skal løfte selskapet til nye høyder og styrke fotfeste i bransjen. Det er en reise jeg vil være en del av!

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– I hele mitt profesjonelle liv har jeg hatt gleden av å jobbe med innovasjon, teknologi og digitalisering. Jeg er analytisk anlagt, har en sterk forretningstest og evner å se muligheter fram i tid. I tillegg elsker jeg å lære nye ting og løse andre sine problemer.



Inger Johanne Stenberg, 36 år

Utdanning:

Bachelor, tv- og radiojournalist fra Gimlekollen, to år russisk språk og politikk ved Universitetet i Oslo, har nettopp begynt på en EMBA ved UiS.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Spesialrådgiver kommunikasjon, Gambit H+K

Skal hospitere hos:

Iver og Evne

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Jeg jobber mye med selskapskommunikasjon og lederkommunikasjon, og har lyst til å lære mer om hvordan dynamikken mellom styre og daglig ledelse fungerer i praksis. Jeg ser det kan være veldig nyttig å være en aktiv del av et styre for å få et bedre grunnlag i jobben min nå, og for hva enn fremtiden bringer.

Hva håper jeg å lære?

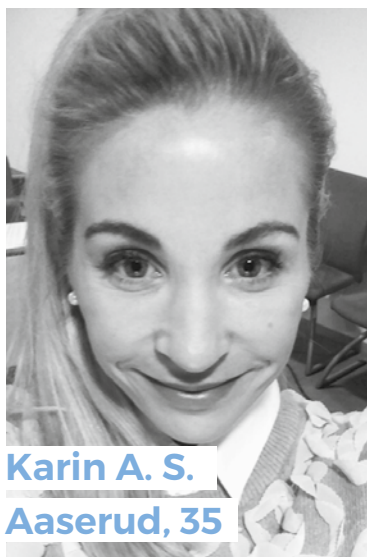
– Jeg håper å lære mer om hvordan styre og stell i næringslivet fungerer, og lære litt mer om hvilke styrker og svakheter jeg har i en slik type rolle. Har vært så heldig å få plass i styret til Iver og Evne, et relativt nytt og veldig spennende selskap, og har blitt forespeilet en veldig aktiv styrerolle. Det er jeg veldig spent på.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Jeg jobber med kommunikasjon hver dag, både gjennom krisehåndtering-, strategiarbeid, innholdsproduksjon og i skjæringspunktet mot ren markedsføring. Det ser jeg på som svært nyttig i fasen Iver og Evne er nå, da de er i en vekstperiode med store ambisjoner og et veldig godt og solid utgangspunkt.

A photograph of two women standing in a modern office hallway. The woman on the left is wearing a grey suit and holding a dark grey briefcase. The woman on the right is wearing a dark blue dress and tall green rubber boots, standing on a puddle of brown liquid. The text is overlaid on the top half of the image.

DU FORSTÅR IKKE STAVANGER-OMRÅDET SITTENDE PÅ ET ADVOKATKONTOR



**Karin A. S.
Aaserud, 35**

Utdanning:

Bachelor i bygg, Mastergrad i Industriell økonomi fra Universitet i Stavanger.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Anleggsleder i Risa AS.

Skal hospitere hos:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Hvorfor vil jeg være styrekandidat:

– Fordi jeg syns det var veldig lærerikt da jeg hadde en del verv som student, og etter noen år med små barn er jeg interessert i å lære enda mer om styrearbeid. Spesielt fra en bransje utenom min egen.

Hva håper jeg å lære:

– Næringsforeningen i Stavanger dekker flere bransjer i regionen, og jeg håper å få

god innsikt i hva som foregår, følge med på næringsutvikling, samt få innsikt innenfor fagfelt jeg ikke kan noe om. Forhåpentligvis får jeg nyttig kunnskap jeg kan ta med meg videre i egen karriere videre. Det er alltid noen som kan noe jeg ikke kan som jeg kan dra nytte av.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet:

– Jeg håper andre kan dra nytte av mine innfallsvinkler og nysgjerrige spørsmål. Jeg har en interesse for forretningsutvikling, hva vi skal leve av i fremtiden, samt at jeg er opptatt av gode næringspolitiske vilkår. Jeg er ellers lett å engasjere, og liker å være med å påvirke der ting skjer og beslutninger tas.



**Rikke
Avaldsnes, 33**

Utdanning:

Master i Petroleumsgeologi og Petroleumsgeofysikk fra Universitetet i Oslo

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Konsulent i Bouvet. Jobber som IT konsulent i D&W avdelingen hos WintershallDea

Skal hospitere hos:

Kolumbus

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Jeg ønsket å være styrekandidat for å få reell styreefaring i forhold til hva et styre gjør og ikke gjør, og hvordan styret jobber i forhold til selskapet. Jeg ønsket også å kunne delta i et lokalt selskap som jeg har personlig tilknytning til og som jeg er daglig bruker av.

Hva håper jeg å lære?

– I tillegg til svaret ovenfor; årssyklusen til et styre, prosessen rundt behandling av enkeltsaker, hvordan et styre formelt jobber sammen, inklusive hva skjer i et styremøte. Jeg håper også og blir kjent med mange nye og interessante mennesker. Og hvis de serverer wienerbrød og kaffe samtidig, så er det et pluss!

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Jeg tror basert på min erfaring og kompetanse, demografi (kvinne, alder) og det faktumet at jeg er bruker av Kolumbus, vil jeg kunne bidra med flere gode synspunkt og meninger i styremøtene.



**Victor
Prestholm, 27**

Utdanning:

Mastergrad i Informasjonssystemer fra Universitetet i Agder. Bachelor i sosiologi ved Universitetet i Stavanger.

Nåværende stilling og arbeidsgiver:

Konsulent og utvikler i Bouvet.

Skal hospitere hos:

Q10 Personell

Hvorfor vil jeg være styrekandidat?

– Først og fremst ønsker jeg å tilegne meg kompetanse om hvordan styrearbeid fungerer. I tillegg håper jeg det kan øke mulighetene for nye styreverv i fremtiden.

Hva håper jeg å lære?

– Jeg ønsker å få en bedre forståelse for hvordan styrets oppgaver utøves i praksis, og hvordan deres beslutninger og tiltak påvirker organisasjonen over tid.

Hva mener jeg at jeg kan bidra med i styrearbeidet?

– Som person er jeg flink til å planlegge og strukturere, og ser spesielt for meg at jeg kan bidra til at både bedriften og styret arbeider mer systematisk. I tillegg har jeg erfaring med teknologi og entreprenørskap, noe jeg tror kan gi stor verdi for bedriften.



Jeg hjelper mennesker tilbake til arbeidslivet.

Janne Hemmingby, jobbkonsulent, Fretex Jobb og Oppfølging



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

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

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



FRETEX JOBB

Vi gir folk grunn til å tro på fremtiden!

Her kan det finnes mineraler for hundrevis av milliarder kroner

I Dalane ligger det potensielt enorme verdier i form av mineraler i bakken. I to år har Norge Mining kartlagt området, og funnet langt rikere forekomster enn det som opprinnelig var beregnet. De snakker om mineraler for hundrevis av milliarder kroner.



I et lager blir kilometer med steinprøver analysert. Monika Øksnes og Øyvind S. Pedersen jobber med å kartlegge den store Bjerkreim-Sokndal-intrusjonen, som er en av Europas største og kan inneholde mineraler for hundrevis av milliarder kroner.



På Hetlandsheia har dette boret kommet hele 2000 meter ned i bakken og funnet langt rikere forekomster dypt nede i bakken.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Tilbake i 2006 fattet Øyvind S. Pedersen interesse for et spesielt område i Dalane. Kart som viste geologien i området så svært interessante ut med tanke på mineralforekomster. I 2012 foretok Norges Geologiske Undersøkelse (NGU) geologiske undersøkelser som viste at akkurat dette området kunne inneholde mineraler til en verdi rundt 300 milliarder kroner.

– NGU gjorde en veldig god jobb den gang som la grunnlaget for det arbeidet vi driver med nå, der vi kartlegger og undersøker dypere, forklarer Pedersen.

Funnene er oppløftende. Veldig oppløftende. På det dypeste har Norge

Mining nå boret ned til over 2000 meter under bakken på Hetlandsheia og mineralforekomstene forekommer like dypt som boret.

– I tillegg er det rikere forekomster når vi kommer så dypt, så det er veldig lovende, sier Pedersen entusiastisk før han fortsetter:

– NGU har estimert verdiene av mineralene til 300 milliarder kroner basert på de øverste 100 metrene. Vi har boret dypere, og noen steder så dypt som 2000 meter og funnet mye mer og rikere forekomster. Da kan man jo finne frem kalkulatoren og tenke seg til verdiene.

Utenlandsk kapital

Samtidig er kartleggingen kostbar. I to år

har Norge Mining boret flere steder rundt Teksevatnet og på Hetlandsheia, og de skal etter planen holde på i minst to år til. For å få dette til er det utenlandske investorer som har gått inn med nødvendig kapital.

– I et sånt prosjekt er det viktig å finne de rette folkene å jobbe med, og det føler jeg vi har funnet. Nå har vi klart å realisere kartleggingen og finansiert boring flere år frem i tid.

Hva som skjer fremover er uvisst. I beste fall kan det starte gruvedrift i området om få år, men det kan ta lenger tid også. Eller kanskje aldri bli noe av. Ordførerr i Eigersund, Odd Stangeland, følger tett med på det som nå skjer i kommunen sin, som kan gi en enormt stor næring, men også flere utfordringer.



Alle prøvene blir analysert på ulikt vis og interessante felter blir markert for videre kartlegging.



Mineralene pakkes ned og sendes videre til Sverige og Irland for videre analyser.

«Her kan vi styre fra starten og ta en posisjon. Norge er godt beredt, men vi må tørre å investere i eget land».

Odd Stangeland

– Kommunen tar jo godt i mot folk når de kommer og ønsker å skape verdier her. På mange måter er det en historisk mulighet på samme måte som da vi begynte med olje og gass. Vi må tørre å ta en posisjon og lage strukturene slik vi vil ha dem samtidig

som vi bygger norsk kompetanse som vi kan eksportere ut i verden, sier ordfører Stangeland.

Han er spesielt redd for at vi blir sittende og se på det som skjer, og plutselig mene noe etterpå, som i diskusjonene rundt vindkraft.

– Her kan vi styre fra starten og ta en posisjon. Norge er godt beredt, men vi må tørre å investere i eget land, mener han.

Steinprøver

Inne på et lager på Eia, rett ved Kåretjørn ligger et gammelt behandlingssenter som i sin tid ble drevet av Frelsesarmeen. I dag huser det arbeidere som jobber med kartleggingen i Dalane. Inne på lageret ligger steinprøvene på rekke og rad.

Til sammen har Norge Mining tatt rundt 14 kilometer med steinprøver som skal analyseres, måles, skannes, sages og sendes videre til både lagring og videre undersøkelser.

– Vi tar kjerneprøver som vi deler i to. Den ene halvdelen lagres hos NGU, mens

den andre halvdel sender vi til videre analyser, forklarer Monika Øksnes.

Hun er camp manager på stedet og har et overordnet oppsyn med undersøkelsene. Som relativt fersk geolog har hun sammen med mange andre fått jobb med å drive frem kartleggingen. Inne på lageret er det full aktivitet for å få unna kilometer på kilometer med steinprøver.

– Her bruker vi ulike verktøy, også det visuelle, for å finne frem til ulike mineraler. Men noen kan være vanskelig å skille fra hverandre. Vi har blant annet et verktøy som sender ut røntgenstråler for å vise hvilke stoffer som prøven inneholder, sier hun.

Størst i Nord-Europa

Ifølge Wikipedia er en intrusjon innen geologien, en smeltemasse bestående av magmatiske bergarter som ble dannet ved krystallasjon fra smeltet magma under jordens overflate, som trengte opp mot overflaten gjennom sprekker eller vulkanrør. I Dalane ligger Bjerkreim-Sokndal-intrusjonen som er den største lagdelte intrusjonen i Nord-Europa. Det er akkurat denne som er så interessant for Norge Mining.

– Det finnes store mineralforekomster andre steder i verden, men dette er faktisk en av de største, sier Pedersen.

Faktisk er det mulig å se denne intrusjonen på Google Maps, iallefall for et litt trent øye.

– Ser du på kartet vil du se en grønn tunge som kommer opp fra kysten og inn til rundt Helleland, sier Monika Øksnes.

For Pedersen og Norge Mining er det vanadium-rik magnetitt og apatikk som er de mest interessante mineralene. Apatikk brukes i gjødsel til jordbruk og vanadium kan bli en viktig bestanddel i fremtidens batteriteknologi.

– Tenk om vi kan få bygget opp en industri rundt batteriproduksjon i samme område, basert på vanadiumet. Da vil det gi store ringvirkninger. I tillegg kan apatitten, som er veldig ren og fin her, være et produkt som Yara kan være interessert i, mener Pedersen.

Ringvirkninger

Næringsforeningen har vært på befaring hos Norge Mining i Dalane og næringspolitisk leder Tormod Andreassen er enig i at ringvirkningene kan bli viktige, og store.

– En ting er at man kan ta ut disse mineralene og selge de, men det mest spennende er dersom vi kan utnytte dem her i regionen til å lage noe som kan øke verdiskapingen og skaffe flere arbeidsplasser og gi landet vårt flere inntekter, sier den næringspolitiske lederen.

Han trekker en parallell til oppdrettsnæringen som tar opp fisk i Norge, men gjerne sender den videre ut i verden for foredling som filetering og røyking.

– Dermed tar andre ut en del av verdiskapingen. Tenk om vi kan utvinne mineralene her og lage endelige produkter til sluttbruker her i vår region eller i



Geologene som med kartleggingen er en del av et internasjonalt team fra hele Europa, så det går mest i engelsk. Jasmin Tordenro er fra Danmark og diskuterer her resultatene fra noen prøver med Øyvind S. Pedersen.

Norge. Da snakker vi om et eventyr, mener Andreassen.

Under kartleggingsfasen leier Norge Mining maskiner og biler av lokalt næringsliv. Grunneierne lager ofte veiene på egen grunn, som Norge Mining igjen leier til bruk for maskiner. På den måten får grunneierne mer igjen for det som nå skjer på gårdene deres.

– Så allerede nå får dette ringvirkninger. Vi leier maskiner fra Bertelsen & Garpestad og grunneierne får opparbeidet ny vei, sier Øyvind S. Pedersen.

Eigersund kommune og ordfører Odd Stangeland er opptatt av hvordan felleskapet kan sitte igjen med verdier ved en fremtidig gruvedrift i dette området, og hvordan noe av verdiene i bakken kan komme regionen til gode på sikt.

– Naturressurser er konsesjonsbasert, og staten forvalter disse. Utover at en liten del tilfaller grunneier, er det ingen avklarte forhold til selve verdien i mineralene.

Vi må ha en diskusjon om det kunne vært klokt av Norge å investere i disse mineralene for å sikre oss at når næringen kommer i gang, så har felleskapet en posisjon og er med på eiersiden, sier ordføreren.

Ta vare på miljøet

Miljøeffekter og konsekvenser vil også bli et tema i tiden fremover. Tradisjonell gruvedrift kan være kontroversielt. Dagbrudd gir store sår i naturen, og utfordringer knyttet til støv og støy. Likevel er det en annen faktor som kan være den største utfordringen, ifølge ordføreren:

– Hva gjør vi med all steinen som du ikke trenger, det er et reelt spørsmål, sier han.

Likevel har Pedersen og Norge Mining god kontakt med aktuelle grunneiere i området de nå kartlegger, og ikke møtt de store utfordringene enda.



Magnetitt er et av mineralene og deler av steinprøvene har magnetiske egenskaper som enkelt kan sjekkes med en magnet.

«NGU har estimert verdiene av mineralene til 300 milliarder kroner basert på de øverste 100 metrene. Vi har boret dypere, og noen steder så dypt som 2000 meter og funnet mye mer og rikere forekomster. Da kan man jo finne frem kalkulatoren og tenke seg til verdiene».

Øyvind S. Pedersen

– Faktisk er jeg invitert på middag til en av grunneierne i dag, så tonen er god, sier Pedersen og smiler før han utdyper:

– Miljøet er særdeles viktig for meg. Vi skal være forsiktige og ta vare på grunneiere og lokalmiljøet. Vi må finne balansen mellom penger, miljø og hva

verdens befolkning trenger. Men vi har ikke møtt noen store skjær i sjøen enda.

Ordfører Stangeland mener Norge med sin erfaring fra olje- og gassnæringen bør vise vei for hvordan det går an å ha gruvedrift på en bærekraftig måte.

– Jeg mener Norge skal ha såpass stor

selvtillit at dette kan vi faktisk fikse på en bærekraftig måte. Hvorfor skal ikke Norge, som har enorme naturressurser i hele landet, si at vi skal, som innen olje og gass, vise verden hvordan vi kan utvinne dette på en bærekraftig måte, spør Stangeland



Brexit og britiske arbeidstakere i Norge

EMILIE WESTLYE REFSETH • advokatfullmektig i Deloitte Advokatfirma AS

Hvordan påvirker Brexit britiske arbeidstakers rett til arbeid i Norge etter nyttår? Her er sju praktiske råd til arbeidsgivere med britiske ansatte i Norge.

Formelt trådte britene ut av EU og EØS 31. januar 2020, men de praktiske virkningene for norske bedrifter vil først inntre når den avtalte overgangsperioden utløper 31. desember 2020. Fra 1. januar 2021 vil nemlig britiske borgere ikke lengre anses som EU- eller EØS-borgere etter utlendingregleverket. Briter vil regnes som tredjelandsborgere og de mister rettighetene de har under EØS-avtalen. Dette kan få stor betydning for både britiske og norske bedrifter.

Konsekvenser for lokalt næringsliv

Norge ble sammen med de andre EØS/EFTA-landene i februar 2019 enige med Storbritannia om en avtale for å sikre borgernes rettigheter. Det er svært viktig å merke seg at denne avtalen ikke omfatter briter som er på midlertidig opphold og som utfører arbeid i Norge enten ved direkte innleie til norske bedrifter eller fordi de er ansatt hos leverandører som utfører oppdrag for norske bedrifter. Britiske statsborgere som midlertidig er utsendte arbeidstakere til Norge fra sin utenlandske arbeidsgiver i dag, må ha oppholdstillatelse fra 1. januar 2021 for å fortsette arbeide og kunne ta nye arbeidsoppdrag i Norge.

Etter overgangsordningen vil det ordinære regelverket gjelde for briter og deres familiemedlemmer som ønsker å bosette seg i Norge. Regelverket vil stille strenge krav til søknad om oppholdstillatelse, blant annet krav om faglært kompetanse. Det er verdt å merke seg at behandlingstiden for søknader om faglært tillatelse hos UDI for tiden er opptil åtte uker. Det betyr at norske bedrifter som planlegger å leie inn eller ansatte midlertidig fra og med 2021, må starte med søknader snarest mulig.

Det kan få store konsekvenser for lokalt næringsliv dersom regjeringen ikke får på plass en avtale for briter som er midlertidig ansatt i Norge. NHO har tidligere gått ut med varsel om at de frykter store driftsproblemer i oljebransjen ved Brexit. Dette er særlig relevant i oljeindustrien og

for norske verft som leverer installasjoner til oljeselskapene. Det foregår en stor utveksling av britisk personell over Nordsjøen i dag. Utvekslingen av personell har frem til nå rent praktisk vært problemfri under EØS-avtalen. Men fra 1. januar 2021 regnes disse personene som tredjelandsborgere og mister rettighetene de har under EØS-avtalen.

Arbeids- og oppholdstillatelser

Statsborgere i EU-land kan i dag komme til Norge og starte å jobbe uten å søke om en oppholdstillatelse. EU-borgere må registrere seg hos politiet dersom de skal oppholde seg i Norge over tre måneder. Arbeidstakere som er statsborgere i land utenfor EU/EØS, må imidlertid søke om en oppholdstillatelse som gir rett til å ta arbeid, før de kan starte å jobbe i Norge.

Når overgangsperioden er over, vil regelverket skille mellom britiske statsborgere som er lokalt ansatte i et selskap i Norge og britiske statsborgere som midlertidig er utsendte arbeidstakere fra Storbritannia til en arbeidsgiver i Norge. Briter som er lokalt ansatte i et selskap i Norge og deres familie som har oppholdsrett før 31.12.2020, skal fortsatt ha rett til opphold og arbeid i Norge. Briter som midlertidig er utsendte arbeidstakere til Norge, må fra 1. januar søke om en oppholdstillatelse.

Dette skjer fram til 31. desember 2020

Frem til 31. desember 2020 vil reglene for britiske statsborgere som arbeider i Norge være som før, og de kan begynne å jobbe i Norge fra dag én.

I løpet av overgangsperioden vil UDI lage en ny type oppholdstillatelse for briter som flyttet til Norge før 31. desember 2020. Når skjemaet for dette er klart, skal briter fylle ut søknaden og møte hos politiet. Frem til det nye søknadsskjemaet er på plass, kan briter som er lokalt ansatte i Norge, fortsette å oppholde seg i Norge som før. De vil også ha rett til familieinnvandring etter det forenklede regelverket for EU/EØS-borgere,

dersom familierelasjonen var etablert før overgangsperiodens utløp.

Briter som kommer til Norge etter 31. desember 2020

Britiske statsborgere som midlertidig er utsendte arbeidstakere til Norge fra sin utenlandske arbeidsgiver, må som hovedregel ha oppholdstillatelse fra 1. januar 2021 for å fortsette arbeidet og for å kunne ta nye arbeidsoppdrag i Norge. Det finnes unntaksregler som åpner for at visse former for arbeid kan utføres uten at det er krav om oppholdstillatelse, for eksempel arbeid på flyttbare installasjoner, tekniske eksperter etc.

Praktiske råd til arbeidsgivere med britiske ansatte i Norge før 31. desember 2020:

- Britiske statsborgere som allerede er i Norge, bør sørge for at de er registrert som EU-borgere hos utlendingsmyndighetene.
- Arbeidsgivere, bør være oppdaterte på når den nye typen tillatelse for briter i Norge er klar fra myndighetenes side.
- For arbeidsopphold som opprinnelig har planlagt oppstart tidlig i 2021, kan det vurderes om det er hensiktsmessig å fremskynde oppstart til desember 2020 slik at arbeidstaker får fordel av å flytte til Norge under EU-regelverket
- Arbeidsgivere som har briter på midlertidig arbeid i Norge, bør allerede nå starte søknadsprosess dersom dere ønsker å videreføre aktiviteten neste år.
- Arbeidsgiver bør kartlegge behovet for ansatte og type kvalifikasjoner på kort og lang sikt.
- Sikre at arbeidstaker har tilstrekkelig og skriftlig dokumentasjon på lovlig opphold; registreringsbevis, arbeidskontrakt og lønnslipper som viser at arbeidsforholdet startet innen 31. desember 2020.
- Sjekke at arbeidstaker fra UK har riktig grunnlag for fritak for trygdeavgift i Norge etter 31. desember 2020.

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

Disse bedriftene er en del av **regionens største internasjonale nettverk**, og bidrar til at Stavanger-regionen tiltrekker seg **høyt kvalifisert arbeidskraft**.

Stavanger-regionen har **innbyggere fra 181 land**, og en lang historie som en av **landets mest internasjonale byer**. Stavanger Chamber International bidrar til at alle nykommerne skal **føle seg velkommen og trives** i den flotte regionen vår.

Målet er å hjelpe nykommere til å **prestere best mulig i jobbsituasjonen**, og å tilpasse seg norsk arbeids- og samfunnsliv så raskt og godt som mulig. Som medlem blir din bedrift en del av dette **viktige nettverket**.

Kontakt oss i dag så forteller vi deg mer om fordelene mange av våre medlemmer opplever:



RANDI MANNSÅKER,
464 12 959 / mannsaaker@
naeringsforeningen.no



STAVANGER
CHAMBER
OF COMMERCE

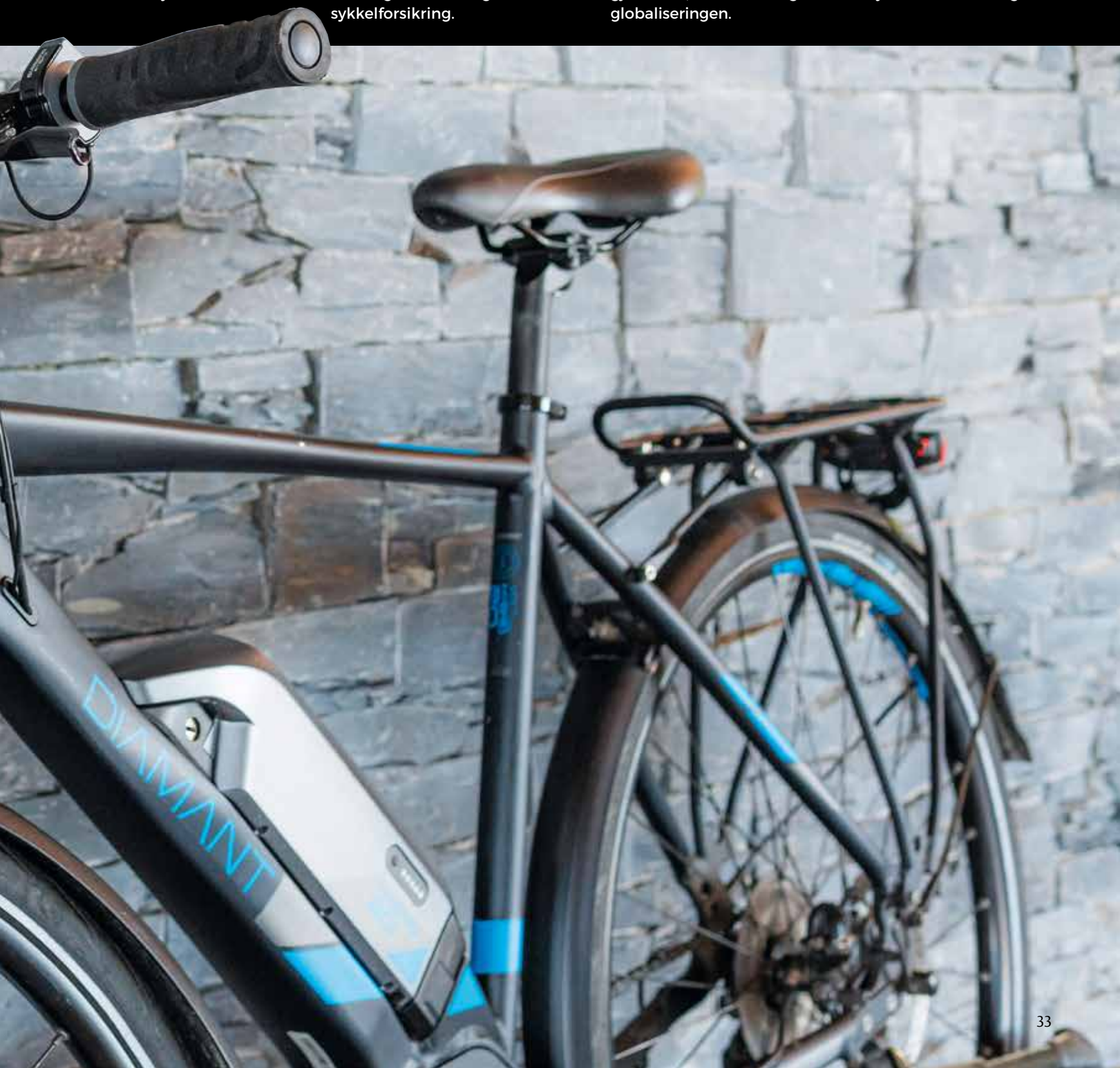




BikeFinder

Sykkeltyster har de siste årene vokst i takt med elsykkelsalget og er i dag et globalt samfunnsproblem. Tyveriene har en oppklaringsrate på tre prosent i Norge og norske forsikringsselskaper betaler årlig ut over 100 millioner kroner for tapte sykler. Sykler med BikeFinder blir funnet igjen i over 75 prosent av tilfellene, og trackeren som kom i fjor har blitt møtt med stor interesse. BikeFinder passer alle sykler, forhindrer tyveri og finner igjen sykkelen din om den skulle bli stjålet. Trackeren kommer også med Norges beste sykkelforsikring.

BikeFinder AS er et norsk teknologi- og softwareselskap som selger en trackerløsning for å spore sykkelen din. Produktet er norskutviklet og kan i dag hos over 200 forhandlere i hele Skandinavia. Selskapet ble startet i 2015 og brukte fore år på å lage den beste trackerløsningen for kunden. BikeFinder har i dag ti ansatte og holder til på Innovation Dock i Stavanger. Fra brygga i øst forhandler nå selskapet med både sykkelprodusenter og forhandlere internasjonalt. BikeFinder skal ut i verden og gjennomfører i disse dager en emisjon for finansiering av globaliseringen.





– Bøker og Børst er en kombinasjon av en kaffebar og en ølbar med kulturprofil, med vekt på kvalitet i alle ledd, sier Tom Brekke.



Med rom for arbeid og sjel

Tom Brekke (54) skulle aldri vende tilbake til Stavanger. At han brøt sitt eget løfte, er det mange i byen som har satt pris på.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Den heimslige vintagestuen lukter av bøker, kaffe og børst. Lokalet i Øvre Holmegate ligger omkranset av en fargepalett av gamle trehus, i en gate som gitt byen både annerkjennelse, energi og ny puls. Her har Tom Brekke funnet rom både for sitt arbeid og sin sjel.

I dag er det lite i fremtoningen som avslører at Tom Brekke har en fortid som punker. 54-åringen har for lengst slått seg til ro med ektefelle, barn, stasjonsvogn og hund, og har gjenvunnet gleden og verdien i å rusle rundt i fjellet på fritiden.

Det har gått noen år siden utfartstrangen og lærelysten dro den musikkinteresserte tenåringen over Nordsjøen og til språkskole i England, der punken traff ham med all sin energi og opprør. Men engasjementet har ikke sluknet med årene, bare tatt en annen retning.

Lidenskapen for musikk er også i behold. Det samme er tilgjengeligheten til vinylsamlingen hjemme på Storhaug. Cd-ene derimot, er plassert i kjelleren. Kveldene brukes ofte på å lage musikklistor på Spotify til bruk for ansatte og gjester på Bøker og Børst, utestedet han i flere år har drevet sammen med sin ektefelle og som har fått en viss kultstatus i byen.

Men egentlig skulle han aldri vært i Stavanger. Brekke trivdes aldri spesielt godt i den nyrike oljebyen da han avtjente førstegangstjenesten i Madlaleiren på 1980-tallet.

– Jeg lovet meg selv at jeg skulle aldri komme tilbake til Stavanger etter militæret. Det var ikke noe uteliv her, og vi måtte til Sandnes for å gå på diskotek eller stå i kø utenfor Hotell Alstor.

Han dro hjem så snart det lot seg gjøre, fikk jobb på SAS-hotellet i Bergen, og meldte seg senere på guide-skole på Mallorca. Etter en sesong på Mallorca og en annen i Miami, samt arbeid med driften av et gjestehus i Key West i Florida, var han så pass trigget at han på ny søkte seg til Stavanger – med kurs for Hotellhøyskolen.

– Jeg fant ut at dette var noe jeg trivdes med, både settingen og måten å jobbe på.

Oljeby i utvikling

Byen som Brekke aldri hadde tenkt å vende tilbake til, hadde i mellomtiden blomstret under jappetiden. Antall skjenkesteder var nær tidoblet, sentrum hadde fått sin lysløype og folk flest sin del av velstandsøkningen.

Man sto ikke lenger i kø fra klokken 19 for å komme inn på byens få puber og dansesteder, og nye scener så dagens lys. Liberaliseringsbølgen hadde skylt inn over Vågen og skapt nytt liv i gamle sjøhus på rekordtid.

80-tallet var også datatidens barndom, og Brekke ville ha en datamaskin – koste hva det koste vil.

– Det første jeg gjorde da jeg fikk studielånet var å kjøpe meg datamaskin. De var svindyre den gang, og mesteparten av studielånet det semesteret gikk med. Jeg gikk rundt på tiggerferd til de fleste utestedene på jakt etter jobb, og løy på meg bartendererfaring fra USA. Jeg fikk jobb, og syntse det var veldig kjekt.

Et år senere fikk han tilbud om jobb på Checkpoint Charlie, og det var der utelivskarrieren tok av. Da utdannelsen var i boks, var han allerede daglig leder på Checkpoint Charlie, og kjøpte seg etter hvert også inn på eiersiden.

– Det å være en del av konseptet, ga meg motivasjon. Jeg har alltid vært ekstremt musikkinteressert, og fikk anledning til å styre hvilken vei vi skulle gå musikalsk og booke band. For meg var det som hånd i hanske.

Etter hvert ble også Cementen, Gnu Bar og Martinique en del av porteføljen, senere også en femti prosents andel i Bøker og Børst.

Bok og børst

– På et tidspunkt ble det mye brannslukking. Jeg satt på avstand og følte at det var ikke akkurat dette jeg ville. Jeg er mer hands on, og glad i å videreutvikle konsepter. Min kone og jeg kjøpe etter hvert Checkpoint Charlies eierandeler i Bøker og Bøst og drev det en periode sammen med Pia Noreger før vi overtok helt. Da brukte vi alt det vi har lært, og gjorde Bøker og Børst til det stedet er i dag.

– Og hva er det?

– Det er ikke så lett å svare enkelt på. Vi er en kombinasjon av en kaffebær og en ølbar med kulturprofil, med vekt på kvalitet i alle ledd. Vi ønsker å servere svært god kaffe og håndtverksbrygg, samtidig som vi er opptatt å skape et rom for alle. Det skal være en stue man ønsker å komme inn i og hvor man kan slappe av. Noen kaller det for bohems, og det er kanskje et godt uttrykk for det vi ønsker å være.

Brekke har vært en del av utebransjen i Stavanger i snart 30 år. Det har gått opp – og ned.

– Ser man bort fra den spesielle koronasituasjonen vi har i dag, mener jeg

utelivet aldri har vært bedre i Stavanger. Utviklingen stoppet opp på et tidspunkt da man innførte den såkalte skjenkeringen, og da konkurransen var mindre. Da skjenkeringen forsvant, opplevde utelivet en ny vår. Da dukket blant annet Fargegaten opp.

Utelivsbransjen

Mange aktører i utelivsbransjen lever fra hånd til munn. Marginene er små, sårbarheten høy. Det har flere fått merket i et år med pandemi og strenge smittevernregler.

– Det er få i utelivsbransjen som blir rike, for å si det sånn. Mange faktorer spiller inn. En av dem er at de varene vi selger er dyre som følge av høy beskatning. En annen er høye husleier i sentrum, og en tredje at dette er en personalintensiv bransje. Samtidig



Tom Brekke frykter for konsekvensene av koronapandemien for utelivsbransjen, og spesielt for njesstedene.

har stadig nye krav ført til at det blir dyrere å drive. Dørvakter må leies inn fra vokterfirma, personallistesystem har ført til behov for investeringer i digitalt verktøy og så videre. En siste vesentlig faktor er at rammebetingelsene endrer seg hvert fjerde år som følge av valg. I Stavanger har det ført til dramatiske endringer hver gang man diskuterer skjenkeretningslinjer på nytt.

– Har du noen gang vært på nippet til å gi opp?

– Jeg har tenkt tanken noen ganger, men jeg er av natur en forsiktig optimist og ganske løsningsorientert.

– Hvordan preger oljeprisene og konjunktursvingningene i olje- og gassbransjen utelivet?

– Til en viss grad, men først og fremst for de stedene som har mye bedriftskort, der man representerer og tar personalet med på

middag. Det er de som merker det først.

Musikken

Parallelt med arbeidet i utelivsbransjen, har Tom Brekke også drevet plateselskap i mange år. I storhetsdagene ga selskapet ut de første tre platene til Thomas Dybdahl og alle til Helldorado. Selskapet står bak tilsammen nær 200 utgivelser av lokale artister.

– Jeg har fått dyrket musikkinteressen min i plateselskapet, selv om aktiviteten er blitt mindre de siste årene.

–Hva skyldes den lidenskapelige interessen for musikk?

– Jeg vokste opp langt inne i en dal i Os utenfor Bergen, og hadde en eldre kompis som begynte å låne meg plater. Da hørte jeg på alt fra Bachman Turner Overdrive

«Ser man bort fra den spesielle koronasituasjonen vi har i dag, mener jeg utelivet aldri har vært bedre i Stavanger».

Tom Brekke

til Nazareth, Sweet og David Bowie. Så oppdaget jeg punken i England, og den slo meg ett i bakken. Jeg begynte å høre på musikken og tok en bunke plater med meg hjem. For meg var punken en revolusjon, og det har formet mye av resten av livet mitt. Punken åpnet også en interesse for politikk, litteratur, kultur, historie.

– Hva var det med punken som traff deg?

– Jeg tror det har noe med alderen å gjøre og det å være på søk etter en identitet. Jeg vokste opp på Os, og fant ingen miljøer der hvor jeg følte meg hjemme. Når punken kom med sin aggresjon, budskap, klær og identitet, var dette meg. Jeg var i opposisjon til alt og alle, hadde konservative foreldre, men var nok likevel en snill opprører. Mye foregikk i mitt eget hode, men da jeg oppdaget pønnen begynte jeg å bli tøffere, mindre sjenert og mer vågal – også i klesveien.

Før og nå

– Hvordan var barndommen?

– Jeg vokste opp i Tøsdal, en dal utenfor sentrum av Os, midt i naturen. Vi hadde hund, og jeg gikk mye i skogen og på fjellet. Jeg leste mye bøker. Vi hadde hyllene fulle av bøker hjemme, og jeg slukte dem. Og jeg elsket filmer, serier og musikk. Jeg var en grubler, har aldri hatt et kristent ben i kroppen og var heller ikke interessert i sport. Da var valgene ikke så mange, og

TOM BREKKE

- » Alder: 54
- » Sivilstatus: Gift, tre barn
- » Bosted: Storhaug i Stavanger
- » Aktuell: Sentral utelivsaktør

jeg var en kombinasjon av stuegris og turvandrer. Det siste er en interesse jeg har begynt å dyrke igjen de tre siste årene. Jeg er blitt en nyfrelst fjellvandrers med hund, og er blitt i mye bedre form.

– Hva skjedde på veien fra å være lidenskapelig punker til å bli en fjellglad familiemann med ektefelle, tre barn, hund og stasjonsvogn?

– Mye endrer seg når man får egne barn. Man tenker mer på sikkerhet og trygghet, mindre på seg selv. Den handler også om økonomi, et hjem, et sted å bo, og å legge til rette for en god oppvekst. Man lever på en måte et A4-liv, men innenfor de rammene kan man jo bestemme selv. Min kone og jeg er like på mange måter, og begge er opptatt av at vi skal ha gode hverdager. En nyttårsaften må ikke være så fantastisk og bursdager trenger ikke innebære verdens største fest. Vi skal ha det kjekt hjemme, spise middag sammen og ingen skal legge seg etter en uoppgjort krangel.

Pandemien

Utelivsbransjen var en av de aller første bransjene som fikk merke konsekvensene av koronaviruset. Da landet stengte ned i mars, valgte også mange å låse døren i påvente av bedre tider.

– Det har vært et veldig spesielt år, for

å si det mildt. Selv har vi vært så heldige at vi har hatt to-tre gode år. Hele overskuddet fra i fjor ble satt til side, og det har vi kunnet bruke i år. Det har gitt oss god likviditet. Men det er ikke til å legge skjul på at vi i 2020 kun har hatt et par måneder hvor bedriften har gått i pluss. Uten bufferen, ville jeg vært alvorlig bekymret i dag.

Åpningstidene har variert, det samme har avstandsregelen. Kapasiteten er i dag en tredjedel av normalen, og retningslinjene og kravene for bransjen er forandret underveis i form av bordservering og registrerings- og legitimasjonsplikt.

– Det siste liker jeg dårlig, fordi det medfører at våre ansatte er tvunget til å være i kontakt med hver eneste av våre gjester. Jeg synes synd på våre ansatte. Hver gang vi får beskjed om at vi må stenge tidligere, mister de timer, men ikke nok til at de får noe dekket av staten. Det gjør at de bare får mindre og mindre lønn. Nye regler gjør at også flere deltidsansatte ikke får rett på dagpenger.

– Hvilke langtidsvirkninger vil dette ha for bransjen?

– Noen vil måtte stenge for en periode, andre vil forsvinne. Det jeg er redd for dersom dette fortsetter er at den nye kompensasjonsordningen kommer for sent, og at man allerede i løpet av desember vil oppleve at en del steder legges ned. Jeg

frykter mest for nisjestedene, og at man får en forflatning og kommersialisering av utelivet i Stavanger for en periode.

Jul

Det stunder mot jul, også i Fargegata, til tross for restriksjoner, avstandsregler og begrensninger. Også her blir julen annerledes.

Bøker og Børs ble etablert samme år som Fargegata så dagens lys, og er blitt en magnet både for fastboende og turister.

– Det som er lokalisert her er stort sett lokale konsepter, men vi er også flinke til å jobbe sammen – blant annet gjennom fellesarrangementer. Man får en følelse av at dette er et eget kvartal. Vi prøver å unngå musikk ute i gatene i forbindelse med uteserveringen. Det man hører er prat.

– Hvordan feirer du selv jul?

– Den feires hjemme, og vi har laget vår egen juletradisjon. Kjernefamilien spiser felles julefrokost, og når frokosten er ferdig åpner vi presanger. Så slapper vi av, og drar på middag til mine svigerforeldre på kvelden.

– Hva står øverst på ønskelisten i år?

– Samfunns- og jobbmessig helt klart en vaksine. Personlig trenger jeg rett og slett en ny regnbukse. Membranen på knærne på den jeg har er utslitt.

BI Executive

■ Videreutdanning

BI campus Stavanger

KUNNSKAP GIR MULIGHETER

Når rammene endres er kompetanse og utvikling nøkkelen til morgendagens suksess. Derfor jobber vi på BI campus Stavanger tett med regionens næringsliv – og tilbyr videreutdanningen som hjelper deg videre, dit du vil.

Se alle mulighetene på våre nettsider, og les mer hvordan vi sammen kan forme fremtiden.

bi.no/stavangervidere

Make it your business



En grønn oase på Våland

Hos Skaparverket vil de få til et grønnere innemiljø hos både privatpersoner og hos bedrifter ved hjelp av grønne planter og riktig belysning. Det vil gi et bedre arbeidsmiljø og kunne redusere sykefraværet, mener gründerne.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

En grønn liten oase på Våland har blitt til. Arild og Linda Tveteraas vil lage et grønnere innemiljø for både privatpersoner og bedrifter med Skaparverket.

SKAPAR

eit grønt



VERKET

hare innemiljø



Grønne planter er stikkordet når du kommer inn i lokalet i Muségata. Grønne planter på gulvet, i hyller og på veggene. Ekteparet Linda og Arild Tveteraas har kastet seg inn i en mindre, men tidsriktig nisje, og vil skape grønnere innemiljø for både bedrifter og privatpersoner.

– Skaparverket skal være en møteplass og en inspirasjonskilde der man kan se, ta og føle på levende planter, plantevegger og mosevegger. Folk skal få ideer til å sette disse elementene sammen, sier Linda Tveteraas, som er daglig leder i selskapet.

For snart to år siden ga Jørn Viumdalut boken «Skogluft-effekten» – en bok som handler om innemiljø og hvordan dette påvirker oss mennesker. Viumdal mener at vi i alt for stor grad oppholder oss innendørs, og at dette har negativ påvirkning på helse, bunnlinje og relasjoner på arbeidsplassen.

– Vi mennesker er i dag veldig mye inne og lite ute. Kanskje er vi inne opptil 90 prosent av tiden. Dermed er det et behov her og vi mener vi kan ta med oss naturen inn, både hjemme og på jobb, sier Arild Tveteraas.

Forskning

Forskning har også bekreftet Viumdals hypoteser; grønne planter og riktig belysning har en effekt på arbeidsmiljøet. I en av forskningsrapportene står det følgende:

«Vi kan til og med forvente at bruken av innendørsplanter kan påvirke produktivitet, jobbtillfredshet og også sykefravær. Fra et økonomisk synspunkt ville det være av stor interesse å inkludere planter som et arbeidsmiljøgode, siden bare små investeringer er nødvendig for å etablere et «grønt» innendørsmiljø. I tillegg – og kanskje likeså viktig – det personlige velværet og kvaliteten på den daglige arbeidssituasjonen vil bli bedre for medarbeiderne.»

– Lys og planter skaper magien sammen, spesielt her oppe i nord der vi har det mørkt store deler av året. I skolesammenheng så ser vi at der de bruker klasserom med mer grønne planter så har elevene økt konsentrasjon og prestasjon, sier den daglige lederen.

I oktober pyntet de scenen på bærekraftskonferansen Pionér og hadde utstilling. De merker en økende pågang både fra privatpersoner og næringslivet.

– Mottakelsen har vært veldig bra, selv om vi ikke ligger midt i sentrum og i gågatene, men det er et bevisst valg, forklarer hun.

Sentral plassering

Opprinnelig hadde de et sterkt ønske om å komme inn under paraplyen «Den grønne landsbyen» på Randaberg, og de prøvde å finne passende lokaler. Samtidig ble konseptet litt til etterhvert og det viste seg

at det var mer naturlig å ligge mer sentralt i byen, men med grei tilgang til parkering. – Mange av våre produkter er både store og tunge, så det hadde ikke fungert midt i sentrum. Nå ligger vi litt i utkanten av sentrum og det fungerer fint.

Nærmeste nabo er Muségata Blomster, rett over gaten. En plassering de mener er en styrke for dem begge.

– De er eksperter på oppsatser og kuttete blomster. Vi har nok plassert oss i en nisje mellom de store som Plantasjen og de lokale blomsterbutikkene som selger både blomster og planter, forklarer hun og fortsetter:

– Våland er jo en bydel, og dermed

kommer det veldig mange innom som enten går eller sykler på vei til eller fra sentrum. Vi håper å skape litt mer liv i denne gata på den måten.

Typiske kunder i fremtiden utenom private og næringslivet kan være det offentlige, som har svært mange bygninger der mennesker oppholder seg.

– Skoler, barnehager, helseinstitusjoner eller kontorlokaler tror vi vil stå for en stor del av omsetningen etterhvert, sier Arild Tveteraas.

Luftrensende

Mange utrangerte kontorbygg blir også renovert i disse dager. Dagens leietakere



stiller helt andre krav til byggene enn da de ble bygget, noe som kan gi et stort marked. – FOMO på Forus og iPark på

Ullandhaug er to gode eksempler på bygninger der man har gjort noe vesentlig med innemiljøet, sier han.

Å skape et grønnere innemiljø er bare deler av konseptet. Kunnskap og kompetanse er viktig. For Tveteraas handler det ikke bare om å selge et produkt, men løsninger basert på den samme kunnskapen.

– Da går vi inn i rollen der vi setter oss ned med kunden og finner løsninger. Så langt har vi ikke funnet noen som driver på med det samme i Norge, sier Arild Tveteraas.

I dag er det Linda som driver Skaparverket, der hun har med seg en ekstrahjelp. Ektemannen er mer som en støttespiller. I motsetning til andre gründere har de ikke hårete mål på antall ansatte og omsetning.

– Samtidig har vi et håp om å skape flere arbeidsplasser enn de vi har i dag, og få flere om bord – spesielt innenfor rådgivning, prosjektleveranser og service og vedlikehold.

For innenfor sistnevnte forretningsområde tror de det ligger

et økende marked. Flere leier lokaler, kontormøbler og utsmykning fremfor å eie. Fleksibilitet dersom behovene endrer seg er den vanligste grunnen til at bedrifter velger leie.

– Tradisjonelt kjøper du en plante, men hvorfor ikke leie? Så kan vi tilby både service, vedlikehold og eventuell utskiftning. Dette skal vi i gang med så snart de første kontraktene er på plass.

Tidsriktig

Utenom trivselsfaktoren har flere grønne planter også luftrensende egenskaper og en svært positiv effekt på innemiljøet, blant annet en Gullranken, en flere millioner år gammel plante som stammer fra Polynesia.

– Denne har fantastiske egenskaper, og er robust og tåler mye.

Det er mye lidenskap rundt de levende plantene. Linda Tveteraas er veldig opptatt av hvordan plantene skal få et langt og godt liv hos kundene, både i hjem og på kontorer.

– Vanligvis pleier jeg å forhøre meg om livssituasjonen til kunden eller forholdene på kontoret. Da kan jeg gi gode råd om plassering og stell av planten, mener hun.

Noen planter trenger mye lys, andre ikke. Noen trenger mye vann, andre ikke.

Men det finnes planter som passer til det meste.

– Å velge riktig plante er derfor viktig.

Du kan ha et grønt hjem selv om du er mye på reise, du må bare velge planter som klarer seg med mindre vann, sier hun.

Grønne planter og stell av dem har blitt veldig trendy de siste årene. Selv blant influensere er det langt større bruk av planter som interiør enn tidligere.

– Så i sum håper vi at tiden er riktig for dette konseptet, avslutter Linda Tveteraas.

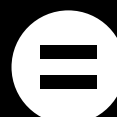
SKAPARVERKET AS

- » Etablert: 2020
- » Daglig leder: Linda Tveteraas
- » Antall ansatte: 2
- » Omsetning: 2 mill. kr. (budsjett 2020)
- » Internett: skaparverket.com

Vi er banken din enten du bruker krølltang eller nebbtang

DEN ER GUL.

Hvorfor bli bedriftskunde?
Se sandnes-sparebank.no



Sandnes Sparebank

– enklere valg, for bedrifter

A photograph of a person sitting on a brown and gold patterned sofa. The person is wearing a dark blue long-sleeved shirt and dark pants. Behind them is a wall made of cork panels and a wire mesh screen. In the foreground, there are large green leaves of a plant, some of which are out of focus. The text "Gjør om ørken til frodige landbruksområder" is overlaid on the bottom right of the image.

Gjør om ørken til frodige
landbruksområder



Hver time blir områder som tilsvarer 12.000 fotballbaner til ørken. Det vil Ole Kristian Sivertsen og Desert Control gjøre noe med. Ved å behandle jordsmonnet med flytende nanoleire binder de vann til hvert enkelt sandkorn og områder blir igjen fruktbare.

Kan en forholdsvis enkel oppfinnelse fra Stavanger revolusjonere arbeidet med å bekjempe ørkenspredning? Desert Controls nanoleire oppnår strålende resultater utenfor Dubai, der ørkensand blir til frodige landbruksområder.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Inne på FOMO er det lite som minner om ørken, der de grønne plantene bugner i atriumet, men for Ole Kristian Sivertsen og Desert Control er det ørken som gjelder, eller rettere sagt – å bekjempe ørken. For hver time som går så vokser verdens ørkenområder med 2000 fotballbaner. I timen.

Hvordan kan en oppfinnelse fra Stavanger gjøre ørkensand om til dyrkbar jord?

– For å forklare dette må vi tilbake til olje- og gassindustrien i regionen, til boreteknologi og prosesser knyttet til boreslam. Hovedgründeren har brukt velkjent teknologi fra denne sektoren til noe helt annet, nemlig å berike jordsmonnet med leire slik at det holder bedre på vann og næringsstoffer.

Denne historien starter egentlig for rundt 15 år siden i en garasje på Vassøy. Kristian P. Olesen og sønnen Ole Morten Olesen har brukt åresvis for å utvikle teknologien som i fremtiden kan gjøre underverker på udyrkbare ørkensand. Linken mellom gründeren og ørken ligger i Nil-deltaet i Egypt. Etter en forfallsperiode på 70-tallet gikk dette området fra å være et av de mest fruktbare til å bli til ørken. Alt var knyttet til en spesifikk hendelse – byggingen av Aswan-dammen. Leirerik jord holder på fuktighet og næringsstoffer, mens nå forsvant leiren litt etter litt og området tørket ut.

– Idéen handler derfor om å få leire tilbake i jordsmonnet, slik at man tar opp og holder på vannet. I utgangspunktet er det ikke enkelt å få leire inn i sand og jord, men ved å bruke kjent teknologi fra olje- og gassverden har vi utviklet en flytende leire som binder seg til sandkornene, som igjen binder vann, forklarer Sivertsen.

Code resultater

Teknologien bryter altså leirpartiklene fra hverandre til nanostørrelse, og får det til å bli en homogen væske. Denne

«For oss blir det spennende å se om hvor mange av FNs bærekraftsmål vi har bidratt til å nå om fem år. Vi treffer på nesten alle».

Ole Kristian Sivertsen

påføres overflaten av jordsmonnet, og tyngdekraften gjør resten av jobben. Væsken trekker ned og dekker hvert sandkorn med leirflak. Etter behandling vil jordsmonnet være leire-beriket, og holde på vann og næringsstoffer, og igjen bli fruktbart.

– Men dette høres jo for godt ut til å være sant?

– Ja, det kan du si, men derfor jobber vi med uavhengige forskningsorganisasjoner for å validere disse forskningsprosjektene og vise at dette er fullt mulig. Fra sensommeren 2018 til august 2019 fokuserte forskningsprosjektet sammen med International Center for Biosaline Agriculture (ICBA) på begrensning av ulike gressplanter og gress, og oppnådde svært gode resultater, blant annet med 47 prosent vannbesparelse, redusert saltinnhold i topporden og økt biomasseproduksjon, sier han.

Alt gründerne hadde hevdet, og for så vidt bevist, viste seg å stemme. Funnene bekreftet hypotesen, og leverte resultater som var bedre enn forventet. En kilo leire som gjøres flytende leire kan behandle rundt en kvadratmeter jordsmonn. Dermed var neste fase i gang - bygging av større produksjonskapasitet og industrialisering frem mot kommersialiseringen.

– Mot slutten av 2019 hentet vi derfor inn rundt 40 millioner i kapital for å gå inn i neste fase som vi er inne i nå. Lokal og kortreist kapital ble med. Korona har utsatt

denne fasen litt, men vi skal nå kartlegge hvor skalerbart dette er. Hvor store volum kan vi produsere på en effektiv måte? Og hvor effektivt kan vi få dette utover store landområder? Det ønsker vi å finne ut av nå, sier den daglige lederen.

Planen er å gjennomføre to-tre store leveranser med en teknologi som er god nok, men manuell i første omgang, for å teste kapasitet, logistikk og effektivitet. Fasen etter er å gjøre dette til automatiserte prosesser med de de kaller mobile jordhelsekjøkken, der leiren blir produsert lokalt ute i felten.

– I neste runde skal vi ha de mobile fabrikkene bli til semiautonome forretningsenheter. Da trenger man ingen spesialist til å lage egne miksturer, men får full-automatiserte maskiner med touchdisplay der man velger ut fra jordsmonn og hvilke planter man vil dyrke, og får et forutsigbart og godt produkt hver gang, sier Sivertsen.

Stort behov

Han mener de må lykkes med industrialiseringen av konseptet de neste 12 månedene, og at forretningsmulighetene her er enorme, med store og positive konsekvenser for områdene som blir behandlet. Vannmangel er et stort problem i verden, og 70 prosent av verdens ferskvann går med til landbruket og 1,8 milliarder mennesker vil i 2025 kunne leve under akutt vannmangel.



ICBA i Forente Arabiske Emirater er en viktig samarbeidspartner i valideringsprosjektene som nå finner sted. Her er Sivertsen og Håkon Idland på besøk ute i felten. Foto: Desert Control

– Både på nord- og sørsiden av Sahara går det med mellom 10.000 og 30.000 kubikk med vann per hektar i året for å dyrke mat. Kan du redusere dette til halvparten, og kanskje ned mot 20 til 30 prosent, vil det frigi enorme mengder ferskvann, sier han.

I tillegg til vannbesparelse handler det også om økt matproduksjon og økt CO2-fangst.

– For oss blir det spennende å se om hvor mange av FNs bærekraftsmål vi har bidratt til å nå om fem år. Vi treffer på nesten alle, sier Sivertsen stolt.

Forrige kapitalinnhentelse var på 42 millioner, men blir nok som lommepenger å regne ved neste korsvei. Da handler det om å skalere for en kommersialisering og leveranse i et globalt marked hvor mer enn 110 land allerede er rammet av ørkenspredning, samtidig som man utvikler både forretningsmodellen og produktet kontinuerlig.

– Å sitte i en kjeller å perfektionere dette før man får det ut på veien tar for lang tid. Vi skal ut nå, og tilpasse etterhvert basert på de resultatene vi får, sier han.

Sivertsen håper også at konkurrenter kommer på banen med tilsvarende teknologier og tanker, og er overhodet ikke redd for konkurranse. Snarere tvert i mot.

– Vår maskin som vi nå ferdigstiller skal kunne behandle fem hektar i døgnet, og vi jobber med den neste som skal klare 50 hektar. Med tanke på den enorme ørkenspredningen, på 12 millioner hektar i året

og over 20 prosent av klodens dyrkbare områder allerede forfalt, så trengs det store tiltak og prosjekter som omfatter både jordforbedring, vanntechnologier, fornybar energi og kompetanse som kan styrke lokal kapasitet og løfteevne i områder som er rammet.

Nye muligheter

At selskapet kan være med å bidra til en brems i ørkenspredningen har han tro på. De har allerede god dialog inn mot FN-systemet og flere organer underlagt organisasjonen. Globalt finnes det også store finansieringskilder knyttet til ørkenbekjempelse, bærekraft og grønn omstilling. En mulighet han mener flere i regionen burde benytte seg av.

– I Rogaland sitter vi på noen av verdens smarteste hoder som har utviklet teknologi innen olje og gass i flere tiår. Nå skal vi finne andre bruksområder, men samme teknologi i bunn. Vi skal også bli værende her med både ledelse, forskning og utvikling, men også produksjon av disse mobile enhetene, sier han og fortsetter:

– I forbindelse med Great Green Wall har man fått på plass en ramme på ti milliarder euro som skal brukes på landbruksøkologi, stanse ørkenspredning, vanntechnologi og energi. EU dedikerer også store summer til dette. Hvis vi kan skape et marked her i regionen der vi omstiller og bruker eksisterende kompetanse, innovasjoner og teknologier

for å levere inn i denne type prosjekter, er mulighetene uendelige. Multinasjonale prosjekter for finansiering av slike tiltak bygges opp i stor skala, og dette kan skape store muligheter for leverandør industrien i Rogaland. Det vi er gode på i denne regionen er næringsutvikling, omstilling og store gigant prosjekter. Teknologiene som trengs i prosjekter som å begrønne 100 millioner hektar i Sahel regionen innen jordforbedring, vanntechnologer, pumpesystemer, fornybar energi og samlede infrastruktur leveranser bør være midt i blinken for vår region sier Sivertsen..

– Hvor er Desert Control om fem år?

– Fem år er langt frem i tid, og man undervurderer hva man kan få til i løpet av tre til fem år. Men jeg har tro på at vi da er på god vei inn i de 110 landene som har disse behovene, med en god forretningsmodell og mobile jordhelsekjøkken som spretter opp og skaper en «bevegelse» for behandling av jordsmonnet der det trengs, sier han.

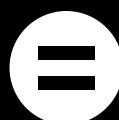
DESERT CONTROL AS

- » Etablert: 2017
- » Daglig leder: Ole Kristian Sivertsen
- » Ansatte: 8
- » Omsetning: Ikke relevant
- » Internett: desertcontrol.com

Vi er banken din enten du bruker dress eller kjeledress

DEN ER GUL.

Hvorfor bli bedriftskunde?
Se sandnes-sparebank.no



Sandnes Sparebank

– enklere valg, for bedrifter



STYRELEDER

Derfor må vi sørge for «Muligheter»

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

Arbeidsledigheten har steget kraftig etter 12. mars. Vi må nå gjøre det vi kan for at ikke store grupper faller utenfor permanent. Derfor engasjerer Næringsforeningen seg i prosjektet «Muligheter».

I slutten av februar var det 5.793 personer helt uten arbeid i Rogaland, noe som tilsvarer 2,3 prosent av arbeidsstyrken. I slutten av april hadde dette steget til hele 22.658 personer, eller 8,9 prosent. I tillegg hadde vi da nesten 12.000 delvis ledige og nærmere 1.000 på tiltak. I slutten av oktober hadde ledigheten falt til 9.160 helt ledige, tilsvarende 3,6 prosent – og 6.541 delvis ledige. Selv om disse tallene inkluderer permitterte, er det likevel tusenvis som har mistet jobben sin i Rogaland siden mars. Særlig er ledigheten stor blant de yngste arbeidstakerne. Og etter den nye nedstengingen i november, er ledighetstallene på ny på vei oppover.

Vi krysser fingrene for at flest mulig er tilbake igjen i jobb når pandemien gir seg, men høyst sannsynlig vil det ta tid. For det er ikke alle som vil kunne gå tilbake til den samme arbeidsplassen. Det vil i noen bransjer ta tid før markedene er tilbake til normalen. For noen vil det også ta for lang tid til at de vil klare seg. Og når det tar tid, vet vi at risikoen for at veien tilbake til arbeidslivet kan bli lang. Noen ganger for lang. De blir permanent uten arbeid. Det er trist og potensielt ødeleggende for den

enkelte, det er uheldig for næringslivet og en belastning for samfunnet.

Kompetanse, nettverk og aktivitet

Hva kan vi så gjøre for hindre at dette skjer? Noe av svaret ligger i aktivisering, nettverksbygging og kompetanseheving. Det er her Næringsforeningen kan spille en rolle. Vi har nå utarbeidet prosjektet «Muligheter», sammen med partnerne Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune, NAV Rogaland og LO Rogaland. Vi vil presentere hvilke muligheter arbeidssøkere har, tilby aktiviteter i egen regi, kurs hos NAV, Rogaland fylkeskommune, UiS, BI og andre. Det blir ikke bare ren opplæring, men også informasjon og veiledning. Kanalerne blir internett og sosiale medier, webinarer og digitale konferanser – og også fysiske møteplasser og arrangementer når smittesituasjonen tillater det.

Prosjektet blir utvilsomt en stor dugnad for regionen. Vi ønsker at både bedrifter, klynger og organisasjoner skal være med og synliggjøre mulighetene i sine bransjer og bedrifter. I andre enden er det noe vi alle vil tjene på når forhåpentligvis ledigheten på ny synker. Kanskje finner

din neste uvurderlige medarbeider veien til deg gjennom «Muligheter»?

Oppstart i januar

Vi er nå i sluttfasen med planleggingen av vinterens aktiviteter. Programmet lanseres 4. januar, med første event 11. januar. Deretter blir det arrangementer hver uke. Jeg er helt sikker på at det vil kunne bety en forskjell for mange. Bare det å gi inspirasjon til videre utvikling og vise hva som er mulig her i regionen, kan være avgjørende. Dessuten vil det bety en investering i kompetanse, samtidig som det gir arbeidssøkende et meningsfylt tilbud.

«Muligheter» er også et eksempel på evnen til å få til noe sammen i Stavanger-regionen når situasjonen krever det. Vi har gjort det tidligere, og gjør det igjen. Jeg vil rose både Stavanger kommune, fylkeskommunen, NAV og LO som stiller opp sammen med oss i Næringsforeningen – og oppfordrer samtidig alle både i næringslivet og det offentlige som mener de har noe å bidra med – til å ta kontakt med koordinatorene i Næringsforeningen. Dette er for viktig til at vi ikke alle bør stille opp og bidra med det vi kan.

«Prosjektet blir utvilsomt en stor dugnad for regionen. Vi ønsker at både bedrifter, klynger og organisasjoner skal være med og synliggjøre mulighetene».

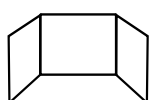
Ådne Kverneland

FILM OG FOTO FRA DRONE OG HELIKOPTER

Bitmap har lang erfaring innen flyfoto. Våre fotografer er sertifisert for drone- og offshoreoperasjoner, og utfører alle typer foto- og filmoppdrag i lufta. Vi løser oppdrag fra både næringsliv og offentlige etater.



Foto: Bitmap AS



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✚

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Et kvalitativt bedre samfunn

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

**Hva ønsker du deg til jul?
Svaret på spørsmålet er
nok et annet i 2020 enn
det var i 2019.**

Verden står overfor utfordringer av dimensjoner som det er vanskelig å finne maken til i vår tid. Samtidig har vi utviklet og utvikler teknologi som gjør at vi fremfor noen generasjoner har muligheter til å finne løsninger. I dag er det to utfordringer som fremfor andre får global oppmerksomhet; klimakrisen og Covid-19.

Tilgang til energi er en grunnleggende betingelser for å finne løsninger som bringer verden fremover. Fremgang vil først og fremst la seg måle i status for velferd og helse.

Vi må mer enn i noen generasjoner tidligere være opptatt av at våre trinn på vår felles klode ikke ødelegger mer enn de skaper. Vi må finne løsninger som er bærekraftige. Det innebærer ikke minst at vi må finne politiske løsninger som samler mer enn de splitter. Pandemien har forsterket trykket for å finne gode fellesskapsløsninger. Problemene er felles. Mulighetene er dessverre mer ujevnt fordelt.

Samarbeid

I tidligere tider oppsto uttrykket «du store verden». I det lå av man hadde blitt overrasket av noe. Uttrykket hadde nok sitt opphav i en oppdagelse av at verden nok var større enn man kunne forestille seg. I dag bruker vi uttrykk som at «verden er liten» og «større er ikke verden». Avstandene i verden er blitt mindre som følge av kommunikasjon, både den fysiske og den digitale.

En stor verden som er blitt mindre forsterker både problemer og muligheter. Det er her behovet for gode felles løsninger oppstår. I fire år har vi levet med en president som har hatt som mantra «America first». Det ligger mye verdi i å være glad i landet der man bor. Det kan være en drivkraft til samhold og gode fellesløsninger. I vår verden vil likevel ikke alle spørsmål kunne finne sin løsning innenfor nasjonale landegrenser. Løsningsordet heter samarbeid.

Et tankekors

President Donald J. Trump valgte å vise sin amerikanske eksklusivitet ved å møte klimautfordringene med å si opp Parisavtalen og å møte pandemien med å melde seg ut av WHO, verdens helseorganisasjon. Hans presidentskap har stort sett bygget på å gi alle andre skylden for de problemer som har kommet hans vei. I tråd med denne tenkning ble forutsigbart nok hans valgnederlag forklart med valgfusk. En av hans siste krampetrekninger var å tilby oljeindustrien adgang til de vernede villmarksområdene (ANWR) i Alaska med kun 30 dagers søknadsfrist. De siste femti årene har alle hans forgjengere i Det Hvite Hus sagt nei til jakt på det svarte gull i disse områdene.

For mange av oss er det et stort tankekors at 72 millioner stemte på Trump. Det gir en utfordring i samarbeidet med vår viktigste allierte. USAs styrke er udiskutabel på mange områder. Samtidig må vi ikke se oss blinde ved å rette blikket ensidig mot vest. USA, med sine knappe 400 millioner mennesker, er ikke alene i en verden der befolkningstallet nærmer seg åtte milliarder. Det handler mer enn noen gang å samhandle globalt og ikke melde seg ut av det globale fellesskapet.

Et vendepunkt

USAs selvforsyning av olje er et definitivt vendepunkt både energipolitisk og geopolitisk. President Trump har ved mange anledninger pekt på fordelene ved å være selvforsynt og ikke avhengig av å importere olje. Dette fører ikke bare til reduksjon av USAs handelsunderskudd. Det gjør også Midtøsten til et mindre brennbart tema på USAs utenrikspolitiske agenda. Trumps tilhengere har argument sterkt med at han er presidenten som ikke har startet noen kriger.

Det siste tiåret har produksjonen av skiferolje og skifergass eksplodert i USA og ført til et overskudd som har bidratt til å senke prisene. I tillegg kommer effekten av pandemien. Det har ført til redusert etterspørsel, noe som har bidratt til ytterligere prisfall.

En begynnelse og en slutt

I Norge har vi store statsfinansielle ressurser som setter oss i stand til å løse de kriser verden står overfor på vår helt spesielle

måte. Vi har respondert til pandemien med å stenge ned store deler av samfunnet. Vi har kunnet betale oss ut av problemene ved hjelp av et rikholdig oljefond, som denne høsten for første gang passerte 11.000 milliarder kroner. Mange er likevel urolige og misfornøyde. Det tar tid før verden normaliseres seg. Mange bransjer sliter tungt. Det kan virke som en fattig trøst, men vi hadde hatt det vesentlig verre om vi ikke hadde hatt den oljebaserte skattekisten å høste av.

Regjeringen står overfor mange krav, fra de som mener det brukes for lite penger, eller for mye penger og fra de som mener at det må settes en slutt dato for oljevirkosomheten. Alle eventyr har en begynnelse og en slutt. Det er fortsatt olje og gass i havbunnen langt Norges langstrakte kyst, men en dag tar det slutt av naturlige årsaker eller at det settes en slutt dato. Vi er langt fra en felles erkennelse om at oljeeventyret må avsluttes, men erkennelsen av at vi må øke produksjonen av fornybar energi og redusere utslippene fra fossil energiproduksjon er økende. Med Joe Biden som president i USA og med John Kerry som klimaminister, vil energipolitikken og klimapolitikken få et vesentlig annet innhold enn det president Trump var villig til å levere.

Kvalitativt bedre samfunn

Skal vi lykkes med å skape større bærekraft i det globale samfunn, nytter det ikke å fordele bare byrder. Også muligheter og gevinster må fordeles med større rettferdighet.

Vi går inn i et nytt tiår med enorme utfordringer. Vi kommer også til å se enorme endringer. Da Norge sto ved inngangen til oljealderen, ble det skrevet mange kloke ord i offentlige dokumenter. I den berømte stortingsmelding nr. 25 (1973-74) om petroleumsvirksomhetens plass i det norske samfunn, ble det skrevet at oljepengene måtte brukes til å skape et kvalitativt bedre samfunn. Oljepengene har gitt oss muligheter til det, men den store inntektsstrømmen fra havdypet er blir mer og mer konfliktfylt.

Hva skulle vi da ønske oss til jul? Nettopp. Et kvalitativt bedre samfunn, ikke bare for oss, men for alle. Fanget inn i julens budskap skulle det handle om å ta vare på den ene kloden vi har og å elske vår neste som oss selv.





Næringsforeningen ønsker å presentere gründerbedrifter og deres idéer og produkter på nett gjennom Nysnakk – en serie korte presentasjonsvideoer.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Et samarbeid med Validé vil Næringsforeningen fremover med jevne mellomrom presentere en rekke av gründerselskapene i vår region i våre digitale kanaler.

– Næringsforeningen har to hovedstrategimål for de tre neste årene. Det ene er Energihovedstaden og det andre er nye muligheter. Det sier seg selv at nye muligheter handler om at regionen vår trenger nye og flere bein å stå på, forklarer Egil Hollund, kommunikasjonssjef i Næringsforeningen.

Tidlig fase

Dermed håper han at flere av de nystartede bedriftene vil kunne bli mer synlige og nå ut til et bredere publikum i en tidlig fase og at publikum kan være både vanlige folk, potensielle samarbeidspartnere og investorer.

– Det er ikke alltid like opplagt hvem som er dine neste samarbeidspartnere eller investorer. Disse er kanskje ikke like synlige heller. Her kan vi dermed nå ut bredt, sier han.

Nysnakk vil forhåpentligvis kobles på flere av de etablerte gründermiljøene i regionen etterhvert, men fra starten av

er Validé samarbeidspartner. Gjennom 20 år har de bidratt mot gründere som vil kommersialisere ideene sine. I dag finnes løsninger som har vært en del av Validé i hjemmet ditt, på mobilen din, på havets bunn – eller til og med i verdensrommet.

– Validé er et innovasjonsselskap og vårt samfunnsoppdrag er å flytte forskning fra universitetene og ut i næringslivet. Vi er også en pådriver for å etablere nytt næringsliv rundt nye idéer, sier Hilde Garlid, kommunikasjonsleder i Validé.

Hun tror Nysnakk blir et positivt bidrag inn mot gründermiljøet som vil vise seg



frem og at det blir en god mulighet for å knytte til seg potensielle investorer.

– Mange av selskapene vi jobber med er i en veldig tidlig fase, og ikke de du ser på tv eller i aviser så ofte. For oss er det viktig å skape entusiasme rundt nye løsninger, sier Garlid.

Digitale kanaler

Selskaper i denne fasen kan ofte være lite synlige i mediebildet og kanskje kun kjent innenfor spesielle kretser av næringslivet. For Validé som jobber med selskaper i en veldig tidlig fase er det viktig å vise frem bredden.

– På den måten kan vi skape entusiasme rundt nye løsninger, mener hun.

Nysnakk spiller på at selskapene er nye og gründerne må presentere sin idé og sitt produkt muntlig, som en presentasjon eller slags salgspitch. Videoene, som er mellom ett og to minutter lange, vil bli tilgjengelig via Næringsforeningens digitale kanaler.

– Her snakker vi spesielt om Facebook og YouTube, sier Hollund.

Stavanger-regionen har veldig mange nye oppstartsbedrifter og kommunikasjonssjefen mener derfor det er viktig å gi en arena der disse kan få vise seg frem.

– Blant de første bedriftene er Nabla Flow som driver med vindsimulering og AniPort som formidler tjenester til kjæledyr og husdyr.

Nysatsingen kommer midt oppi en koronaepidemi der fysiske møter ikke er så enkelt som til vanlig. Hva har denne pandemien gjort med gründermiljøet?

– Oppstartsselskaper er skjøre, uten tvil og vi var redd proppen skulle trekkes ut for mange. Heldigvis er det bygget opp en del hjelpeordninger rundt disse miljøene. Vi er også heldige i Norge der både kommuner, fylker og stat som interessert i å skape nytt i næringslivet.

– Hvordan har det gått?

– Mange har klart å endre retning og legge om markedstrategiene sine, samt gjøre investorpresentasjoner digitalt. Overlevelsesnivået er stor, sier Garlid.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

November 2020

2687

utlyste jobber



Det ble registrert 2687 ledige stillinger i løpet av november i Rogaland. Det er 1,5 prosent lavere enn tilsvarende måned i fjor. Antallet helt ledige har nå på 3,6 prosent. Det stiger i reiseliv, hotell og restaurant som en følge av innstramminger i smitteverntiltakene, mens det faller i en del andre bransjer.

	nov.19	nov.20
Ledere	61	68
Ingeniør- og IKT-fag	502	551
Undervisning	151	157
Akademiske yrker	93	127
Helse, pleie og omsorg	568	595
Barne- og ungdomsarbeid	155	48
Meglere og konsulenter	111	130
Kontorarbeid	124	171
Butikk- og salgsarbeid	173	144
Jordbruk, skogbruk og fiske	12	8
Bygg og anlegg	303	303
Industriarbeid	247	199
Reiseliv og transport	90	67
Serviceyrker og annet arbeid	127	94
Uoppgitt	13	25
Totalt	2730	2687

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.



Hva kan skape arbeidsplasser i regionen?

GRETHE SKUNDBERG • nestleder i styret i Næringsforeningen

Verdens storbyer har de samme utfordringer og trenger den samme medisinen. Løsningene kan gi en fantastisk reise for de selskap som transformerer sin teknologi, eller ser mulighet for å videreutvikle eksisterende plattformer eller tjenester. De som bidrar, blir en del av det som beskrives som verdens fjerde største økonomi: Mobilitet.

For 100 år siden ble et urbant område definert utfra hvor langt du kunne bevege deg på 30 minutter til fots. Da bilen kom på 60-tallet kunne byene nasjonalt og internasjonalt strekke seg. Så kom det statlige nullvekstmål i 2014.

Veinettet i og utenfor de fleste store byer er allerede overbelastet og det er predikert innbyggervest på 20 prosent de neste ti årene. Valgene våre politikere tar på dette området er viktige, men vel så viktig er det om næringslivet ser hvilke muligheter de kan ha for å skape nye arbeidsplasser i stedet for at kontraktene strømmer ut av landet.

Forandre hverdagen

Teknologirådet har i sin ferske rapport konkludert med hvordan det digitale skiftet med 16 nye teknologier i fire segment kommer til å forandre vår hverdag. For de som ser mulighetene er ikke markedet regionalt, men globalt. Det har vært en eksponentiell utvikling de siste årene der de som lykkes må ha følelsen av å ha funnet olje. Kan regionen i enda større grad ta del i de enorme globale markedene?

Trendene er delt i fire hovedområder med store muligheter for å transformere, pivotere eller bygge på vår eksisterende teknologi. De fire trendene er digitale transportsystemer, mikromobilitet, bil og taxi og kollektivtransport. Hvert av disse områdene deles opp i bildeling, taxidroner og samkjøring, selvkjørende biler og taxier, buss på bestilling, selvkjørende minibusser, selvkjørende bussflåter og autonome ferger med mere.

Bevissthet

Toppen av pyramiden er stedet de fleste forsøker å nå, og det er også her selskap som Google ønsker å trone. I Norge har det lenge vært en bevissthet rundt eierskap av data og datadeling for å sikre åpne API-er.

Norge har derfor kommet langt med den nasjonale MaaS-løsningen (Mobility as a Service). Vi har som nasjon eierskap til baksystemet til alle betalingsapper gjennom det statlige Entur, men hva som blir en del av porteføljen er opp til både offentlige og kommersielle aktører. På sikt skal de som ønsker det kunne hekte seg

på betalingsløsningen ENTUR i stedet for Google, slik at vi som kunder får mange transportalternativ i en app, der ulike kommersielle aktører leverer tjenestene.

I Nederland stenges veier og områder for å teste ut intelligente transportsystemer og for å bygge en industri rundt framtidens intelligente styring. Blir det næringslivet i Europa som leverer ITS til Rogfast og Bussveien, eller blir det vår egen klynge VIA sine medlemmer?

Sparkesykler

Stavanger og flere andre byer våknet nylig til at ivrige kommersielle aktører hadde satt ut sparkesykler som kommunen ikke hadde bestilt. Aktørene så en mulighet som de grep. Gevinsten for disse selskapene er enorm, gitt at de ikke må betale for grunnen deres produkt er på. For to år siden ble det største selskapet Lime verdsatt til over en milliard. Mikromobilitet fikk en ny betydning og supplerte de offentlige elektriske bysyklene, som fortsatt er unike og spekket med lokal oljeteknologi. Som en forlengelse av dette kommer nå selvkjørende mikromobilitet.

Sykler, sparkesykler og annen mikromobilitet må finne tilbake til ladestasjonen eller forflytte seg dit de trengs. Et slikt baksystem med maskinlæring ble regionen kjent med da selskapet SpareLabs på tre personer under 30 år, var eneste tilbyder inn til baksystemet som sørget for dynamisk ruteplanlegging til den revolusjonerende Hent Meg-tjenesten i Sauda. Et år senere stod flere av verdens største selskap i kø for å kjøpe en liten bit av SpareLabs, med Sauda som referanseprosjekt. Teknologien brukes nå i store deler av verden.

Bilfylket

I Rogaland er vi glad i bilen vår. Det er vanskelig å se for seg et liv uten den. Kanskje er det heller ikke nødvendig. Framover kan de leie ut bilen eller leie selv som en del av trenden innen bildeling og samkjøring. Og markedet vokser. Rogaland er igjen først der det offentlige tar en rolle og en risiko. Dermed åpnes det opp for at kommersielle aktører finner nye forretningsmodeller og ideer. Gevinsten for samfunnet er at

bilandelen går ned. Bildeling øker raskt i Norge. I Danmark har en av bilimportørene endret retning og satser på en helhetlig tilnærming. De har tatt på seg det offentlige sin rolle og leverer tjenester som selvkjørende biler, minibusser, droner, persontransport og varetransport. På land og i luften. De har utviklet mye kompetanse, og er med på å forme utviklingen flere steder.

Volocopter sin drone hadde sin første passasjerflyvning over en storby i Singapore på denne tiden i fjor. Deres første kommersielle flyvninger planlegges der det er kjøpekraft, i noen av de store byene i USA og Asia. Produsenter som Ehang, som også har en lokal forankring, har tatt en posisjon i Norge og ser hvordan det kan piloteres i Norge. Enhetsprisen er høy, men den vil flate ut. Norge er fortsatt et av de landene i verden der regelverket tillater testing og pilotering, noe som gjør oss ettertraktet for mange leverandører.

Bærebjelke

Singapore har bygget sitt transportnett i seks ulike lag under jorden. Blir veinettet overbelastet stenger de og tvinger innbyggerne over til andre reisemønstre. Sør-Korea sin nye hovedstad Sejong har på ti år reist seg fra å være en slette ved et elvekryss til å bli en millionby formet med sterk vekst og mobilitet for øye. Autonomi og mobilitet ligger som en bærebjelke. Felles for myndighetene i de landene vi velger å bruke som et fyrtårn for teknologidrevet mobilitet, er at de er overrasket over hvor langt framme vi er i Norge og Rogaland, og hvor mye ny teknologi og nye tjenester vi har tatt i bruk.

Kan regionen i enda større grad ta del i de enorme globale markedene som finnes, og som i 2021 er i startblokken? Oslo, Kongsberg og Bodø begynner og ta en posisjon. Yoga på Forus gjør også det. De land vi konkurrerer med er gode på enkeltløsninger, men ikke på systemløsninger. Andre land som har behov for å teste ut mobilitet har et styvbeint regelverk eller har ikke god nok 4G- eller 5G-dekning. Vi har kompetanse, kapital, kreativitet og en historie for å løse vanskelige teknologiske utfordringer. Hva trenger kundene og hva kan vi levere fra Rogaland?

NYTT OM NAVN



SIMEN TUNHEIM HOVE

Ny lærling i KE Automasjon

Simen Tunheim Hove kommer fra Gand Videregående skole og har signert lærekontrakt med KE Automasjon. Lærlingeordningen gir selskapet en unik mulighet til å bygge opp og forme gode ansatte for fremtiden. Simen Tunheim Hove blir en del av et innovativt og engasjert team som skal være med å videreutvikle og hjelpe våre eksisterende og nye kunder i hele Norge på byggautomasjon, energirådgivning og vann og avløpsautomatikk. KE Automasjon har 37 års erfaring og flere tusen sentraler levert over hele Norge med fokus på energioptimalisering av bygg og driftssikkert vann og avløpskontroll, så Tunheim Hove er en tiltrengt ressurs.



ESPEN HÅVIK

Ny automasjonsingeniør i KE Automasjon

Espen Håvik har nylig avsluttet en bachelor i Automatisering og Elektronikkdesign ved UiS og har fra før fagbrev som elektriker. Håvik blir en del av et innovativt og engasjert team som skal være med å videreutvikle og hjelpe selskapets eksisterende og nye kunder i hele Norge på byggautomasjon, energirådgivning og vann og avløpsautomatikk. KE Automasjon har 37 års erfaring og flere tusen sentraler levert over hele Norge med fokus på energioptimalisering av bygg og driftssikkert vann og avløpskontroll, så Espen Håvik er en tiltrengt ressurs.



JONE HAUGE

Ny avdelingsleder i Sweco Norge

Sewco Norge er veldig fornøyd med å ha fått Jone Hauge inn som avdelingsleder for tekniske fag. Jone Hauge kommer fra stillingen som daglig leder i Energi og miljø. Han er utdannet blikkenslager med en master i ledelse fra BI, og har over 30 års erfaring fra byggebransjen.



TROND ARNE TRONDSEN

Salgsansvarlig Budbilsentralen

Tor Arne Trondsen er ansatt som salgsansvarlig hos Budbilsentralen. Trondsen har stort sett jobbet innen IT og IT-relatert virksomhet, men har også vært instruktør i sivilforsvaret og seks år som avdelingsleder i Hurtigruta Carglass. Han er født og oppvokst på Våland, men bor nå på Skadberg i Sola kommune sammen med kone og tre barn. I budbilsentralen skal han først og fremst drive med salg og sørge for at bedriften får en god og håndterbar vekst i årene som kommer.



MARIANNE HEBNES

Ny daglig leder i U-GO Products AS

Marianne Hebnes er gründer og oppfinneren av verdens første ledsagerbøyle som hjelper funksjonsnedsatte over hele verden ut på tur. Selskapet ble stiftet i mars 2019. I dag er Marianne Hebnes fulltidsansatt i selskapet og jobber med å introdusere U-GO for markeder utenfor Norge. U-GO har kontor hos finansieringspartner TD Veen som holder til i Eiganesveien 95.



TROND OMMUNDSEN

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Trond Ommundsen starter som Senior Engineer innen ServiceNow-miljøet. Hans profesjonelle bakgrunn er som full-stack software engineer og konsulent, med hovedtyngden av erfaring innen IT, olje- og gass industriene, hvor han har hjulpet med system og applikasjonsutvikling, med fokus på forskjellige integrasjoner, automasjon og selvbetjeningsløsninger.

INTERSEARCH
worldwide organization of
executive search consulting firms

NORWAY

BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

NYTT OM NAVN



INGRID VIKSE

Ny advokatfullmektig i Vierdal Advokatfirma

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



ANDREAS JOHANSEN

Ny i KE Automasjon

Andreas Johansen kommer fra Gand Videregående skole og har signert lærekontrakt med KE Automasjon. Læringleordningen gir selskapet en unik mulighet til å bygge opp og forme gode ansatte for fremtiden. Johansen blir en del av et innovativt og engasjert team som skal være med å videreutvikle og hjelpe våre eksisterende og nye kunder i hele Norge på byggautomasjon, energirådgivning og vann og avløpsautomatikk. KE Automasjon har 37 års erfaring og flere tusen sentraler levert over hele Norge med fokus på energioptimalisering av bygg og driftssikkert vann og avløpskontroll, så Andreas Johansen er en tiltrengt ressurs.



MARIAN NIELSEN COBZARU

Ny forretningsutvikler i U-GO Products AS

Marian Nielsen Cobzaru har nylig flyttet fra Danmark og jobber som frivillig for U-GO. Han har flere år bak seg som frivillig for blant annet Røde Kors i Danmark, og brenner for sosialt entreprenørskap. Han skal jobbe med å utvikle U-GO markedet i Danmark og følge opp nye partnere utenfor Norge.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ERLAND AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ragnhild Osmundsen, 91519250,
ragnhild.osmundsen@erlandcare.no
www.erlandcare.no

Målet til Erland AS er enkelt: En bekymring mindre – for mennesker med stomi. Erland AS er et norsk selskap som står bak utviklingen av Erland Care superabsorbent pad. Selskapets visjon er å bidra til økt livskvalitet i hverdagen for brukere som er avhengig av stomimateriell og som lever med lekkasje. Selskapet ble etablert i 2010 og er lokalisert i Stavanger, Norge. I 2017 fikk Erland patent i store deler av verden på Erland Care superabsorbent pad etter flere år med forskning, utvikling og studier med testpersoner.



SCANKAB CABLES

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jack Tore Jensen, 41632619,
jj@scankab.no
Web: scankab.no

Scankab utvikler, produserer og leverer kvalitetskabler og ruting til el-installatører, industri, maritim og offshore, infrastruktur og energi. Scankab sysselsetter 42 medarbeidere på hovedkontoret i Aarup og datterselskaper i Norge og Sverige. I 2015 utvidet Scankab kabelforretningen med ruting. Kombinasjonen av over 3500 kabeltyper på lager, det bredeste sortiment av ruting og en utpreget teft for kundeservice, gjør Scankab til en attraktiv totalleverandør på kabelmarkedet.



REKEFJORD STONE AS

Beliggenhet: Hauge i Dalane
Kontaktperson: Solveig Olsen, 91165456, solveig.olsen@rekefjordstoneas.no
Web: rekefjordstoneas.no

Rekefjord Stone AS (RSA) is an independent family owned producer of quarried rock products. The two quarries Rekefjord East and Rekefjord West with its beneficial location is situated at the south coast of Norway.



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

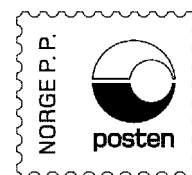
SANDNES (Bilhuset)

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



/NÅ TENNES /TUSEN JULELYS

Du stjerne over Betlehem
Send dine stråler ned
Og minn oss om at julens bud
Er kjærlighet og fred

*God jul og godt nyttår
fra oss i Hinna Park!*



HINNA PARK