

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 02 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Vil bygge for 300 milliarder

Frykten for nedgang og massearbeidsledighet, er snudd til forsiktig optimisme. Olje- og energibransjen planlegger investeringer på norsk sokkel de kommende årene på over 300 milliarder kroner.

Side 8-19





LØKKEVEIEN 103



LABERGET 22



KOPPHOLEN 20



HILLEVÅGSVEIEN 17

THE FULL SERVICE PROPERTY HOUSE

Kristian Ur
+47 971 11 162
kristian.ur@newsec.no

Jarle Holmen
+47 481 36 377
jarle.holmen@newsec.no

Kaja Gundersen Røssland
+47 483 56 419
kaja.gundersen@newsec.no

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være 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*

10.02 Digital markedsføring

12.02 Eksport

17.02 Bli god til å presentere online

23.02 Krisepakken

24.02 Game changer med Christian Rangen

24.02 Byggebørsen

25.02 En batterinæring i vekst

26.02 Lederskolen

*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

07.02 Hundvåg by bike

09.02 Labour Market Update

14.02 Sunday Tennis

10.03 Spouse network program



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: 27.

Redaksjonen avsluttet: 29. januar



ROGFAST BETYR 6000
ÅRSVERK
side 20



DEN NYE SJEFEN
I SR-BANK
side 28



VIL BLI EN
DESTINASJON
side 32

Innhold

300 milliarder kroner i nye investeringer	8
Mild optimisme i oljeservice	16
Aksjeduellen: Slo Oslo Børs – bekymret for en ny boble	18
Spaltisten: Toril Nag	20
Endelig klar for Rogfast	21
Made in Stavager	26
Profilen: Benedicte Schilbred Fasmer	28
Bedriften: Solastranden Gård AS	32
Lær av de beste: Intergrat Renewables AS	36
Nye medlemmer siden sist	40
Styrelederen	42
Spaltisten: Christian Rangen	43
Energikomentaren	44
LUNCH	45
Arbeidsliv	46
Nytt om navn	48

Bærekraftig norsk energitransformasjon



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

«Den siste olje» bør produseres der det foregår med minst utslipp og norsk oljeproduksjon er blant de reneste i verden. Norsk sokkel viser vei, og det investeres milliarder i å gjøre produksjonen renere og rimeligere.

I forrige nummer av Rosenkilden skrev jeg om en norsk industri som er i ferd med å sette seg i førersetet når gjelder globalt ledende prosjekter innen fornybar energi – fortrinnsvis innen bunnfast og flytende havvind. I denne utgaven presenterer vi milliardprosjektene som de samme operatørselskapene og den samme leverandørindustrien har i prosjektporteføljene for de neste årene innen olje og gass. Ulf Rosenberg, leder for prosjekt Energihovedstaden, har i en artikkel presentert et 30-talls utbyggingsplaner som kan få enorme ringvirkninger for Norge og Stavanger-regionen. Vi snakker om flere hundre tusen årsverk i prosjektfasen, i tillegg til de mange tusen langsiktige arbeidsplassene over flere tiår.

Viktig

Den viktigste næringspolitiske saken i 2020 var å sikre et ja til den såkalte skattepakken i stortinget i juni. Pandemi og lav oljepris var i ferd med å sette en stopper for det meste av nye investeringer, men Norge besto testen og resultatene ser vi nå. Store investeringer – både innenfor fossil og fornybar energi – og i hele verdikjeden. Sveiseflammene som igjen lyser opp hallene i Aker Egersund og de andre verkstedene langs kysten. En olje- og gassnæring med brukket rygg hadde ikke hatt kapasitet og muskler til å sette seg i førersetet for grønn vekst. Det blir ikke omstilling av avvikling, og man løper ikke fortore og renere når man er skadeskutt. Sammen med veldig mange andre gode krefter var Næringsforeningen delaktig i å jobbe fram rammebetingelsene som har gitt ny giv og styrke til næringen. Dermed kan den fortsatt være motoren i omstillingen av norsk økonomi mot en

framtid med lavere oljeinntekter og dreining og overgang til grønnere energi, økonomi og industri.

Superprofitt

La oss bruke et eksempel for å illustrere den potensielle verdiskapingen av prosjektene som nå ligger i loopen: Anslaget for å bygge vårt etterlengtede og kjære Rogfast er på rundt 25 milliarder kroner. Bredablikk, som er en havbunnsutbygging knyttet til Grane-feltet og som allerede er i gang, og som de færreste medier har gjort noe utav, er i samme størrelsesorden investeringsmessig.

Men Bredablikk vil føre til superprofitt. Forventet utvinning fra feltet er omtrent 200 millioner fat. Det tilsvarer – i dagens oljepriser – 100 milliarder kroner i inntekter.

Etter fradrag for investeringer og kostnader til drift, vil mange titalls milliarder havne i statskassen i form av skatter og Equinor-utbytte. I tillegg kommer noen titusener årsverk i industrien, mange i vår region, hvor både arbeidstakere og leverandørbedrifter betaler sine skatter underveis.

Høyere i 2040

Er det marked for den norske oljen de neste tiårene i en verden som skal inn i det 21. århundrets fornybarøkonomi – en klode som skal og må gjennomføre en dramatisk avkarbonisering for å nå klimamålene? Ja, dessverre! Det internasjonale energibyrået IEA har nettopp gitt ut en koronajustert oljemarkedsrapport. Konklusjonen er skremmende: Oljeforbruket skal være litt høyere i 2040 enn i dag. I disse tallene er det tatt høyde for eksponentiell vekst i solenergi, havvind, hydrogen og så videre, massiv migrasjon over til elektrisk drift

av transportsektoren og elektrifisering av samfunnet for øvrig, samt storstilt energieffektivisering. I tillegg kommer grensesprengende nye energiteknologier og et stort potensial innen intelligent styring av energibruken. Men verdens energiinfrastruktur bruker lang tid på omstillingen.

Det beste

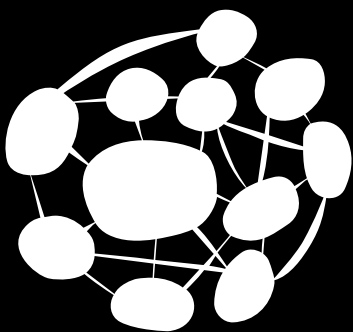
Det beste for verdens klima og Europas sikkerhet er at noe av oljen og gassen produseres i Norge hvor utslippene er blant de laveste, hvor bransjen leverer godt på sikkerhet og hvor produksjonen foregår mest transparent. Stadig flere prosjekter på norsk sokkel følger eksempelet fra feltene Gjøa og Johan Sverdrup. Ren fornybar kraft fra land. I tillegg kommer altså de norske olje- og gassinitierte massive fornybarsatsingene, spesielt innen havvind, som skaper overskrifter over hele verden. Utslippene på produksjonsleddet faller – dramatisk. Og nå arbeider man hardt med den nye verdikjeden: Fangst av CO₂, og transport til deponering i undergrunnen på norsk sokkel – hvor oljegeologene har funnet store lagre som kan brukes til permanent deponi av drivhusgassene. Det viser at norsk oljevirkosomhet også kan bidra til å nå målene i Paris-avtalen.

Veldig mange av FN's bærekraftsmål er avhengig av det åttende punktet, nemlig «anstendig arbeid og økonomisk vekst», enten det gjelder klima, stabilitet, sult, utdanning eller fattigdom.

Norge viser vei, og gjør ord om til handling ved å sette strategien om en energitransformasjon gradvis ut i livet. I det bildet er ikke total petroleumsfornektelse særlig bærekraftig.

«Det internasjonale energibyrået IEA har nettopp gitt ut en koronajustert oljemarkedsrapport. Konklusjonen er skremmende».

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.

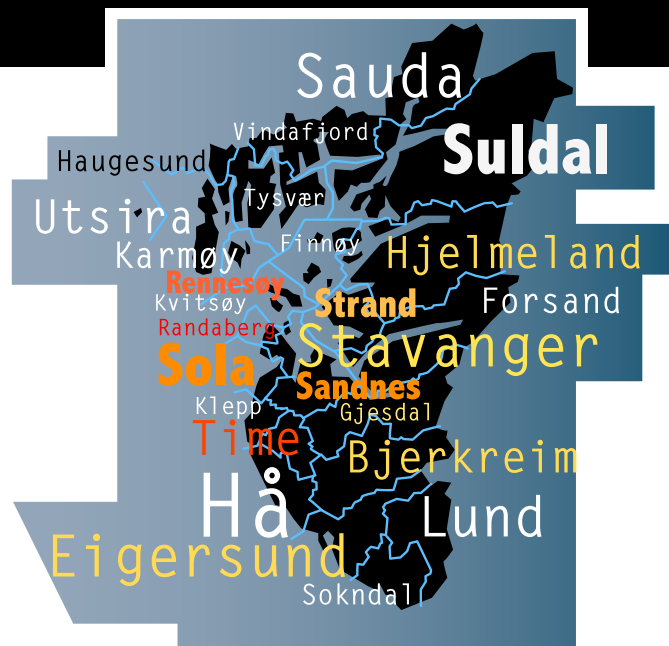
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Espen Young Svendsen. Tlf: 454 21 822
E-mail: espen@utopiafest.no

HÅNDSVERKERE
Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154
jensgs@byggmestersoren.no

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

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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



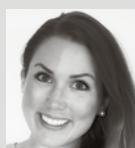
Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Siri Aarrestad
Ravndal

Nytt og fremtidsrettet i hjertet av Site 4016



**Ark er navnet på vårt første
nybygg i klyngen på Åsen.**

Fasiliteter:

Big room, møterom, sykkel-
parkering, garderobe, treningsrom,
og showroom.

Kontortype

Arbeidsplass i kontorfellesskap til
større fleksible kontorlokaler.

Regionens største bygg- og anleggsklynge

Ark er navnet på vårt første nybygg i klyngen. Det vil bli et 10 000 kvm flerbruks-
bygg spekket med det nyeste innen teknologi og bærekraft. Enda viktigere er
det at bygget er designet for samarbeid og økt konkurransekraft. Her skal blant
annet Bravida, Etman, GK, Kompaniet, Midbøe og Moelven flytte inn, men vi
har plass til mange flere.

På Site 4016 jobber du under samme tak som dine samarbeidspartnere. Her får bygg- og anleggsbransjen tilgang til de mest
moderne fasilitetene teknologien kan by på. Vi jobber hardt for å bli et kunnskaps- og utviklingssentrum for neste generasjon byggere.
Les mer på site4016.no

For spørsmål, ta kontakt med Geir Østerhus, tlf. 900 23 592, go@smedvig.no

SMEDVIG★



SITE 4016

300 milliarder kroner i nye investeringer

Politikernes skattepakke virker. Olje- og energibransjen planlegger nå nyinvesteringer på norsk sokkel som potensielt kan komme opp mot 350 milliarder kroner de kommende årene.

TEKST: ULF ROSENBERG TEGNING: STÅLE ADLAND





Fremdeles på full fart framover

Frykten for nedgang og massearbeidsledighet i oljå kan bli snudd til høy aktivitet og svære investeringer. Nye utbygginger til flere hundre milliarder kroner på norsk sokkel kan bli vedtatt de neste to årene. Det er den samlede verdien på de rundt 30 prosjektene som akkurat nå vurderes.

Slik ser Equinor for seg utbyggingen av Wisting-feltet i Barentshavet. Østerrikske OMV skal operere feltet når det kommer i drift.

Olje- og energiministeren kan rulle ut den røde løperen, sette på kaffen, bestille kake og gjøre seg klar til hyppige seremonier de neste to årene når oljeselskapene stiller på kontoret hennes med ferdige utbyggingsplaner. Samlet snakker vi om en prosjektportefølje på nærmere 350 milliarder kroner – hvis alt blir vedtatt. Men selv en total sum på «bare» 250 milliarder vil bety flere hundre tusen årsverk i prosjektfasen – mesteparten i Norge og svært mye i Rogaland. Pluss tusenvis av langsiktige arbeidsplasser – i mange tiår framover.

Politikk virker

Oppturen kommer som et resultat av skattepakken som et bredt flertall var enige om på Stortinget i juni i fjor. I koronatider

med kollapset oljepris, sterkt fallende aktivitet og massearbeidsledighet, var det om å gjøre å holde hjulene i gang. Lønnsomme prosjekter for olje- og gassproduksjon med lave utslipp og bedre ressursutnyttelse sto i fare for å bli lagt på is. Den berettigede frykten var at verksteds- og leverandørindustrien med sine over 200.000 arbeidsplasser kunne møte en full krise og langvarig bli liggende med brukket rygg. Da ville vi mistet den samme industrien som kunnskapsbase og kapasitet for å ta oss gjennom omstilling og ny vekst på grønne områder.

Stortinget vedtok med overveldende flertall en pakke som primært gir oljeselskapene en utsettelse i skatten som uansett skal betales på 78 prosent av overskuddet. Utsatte skattebetalinger gjør underverker når prosjekter skal modnes fram

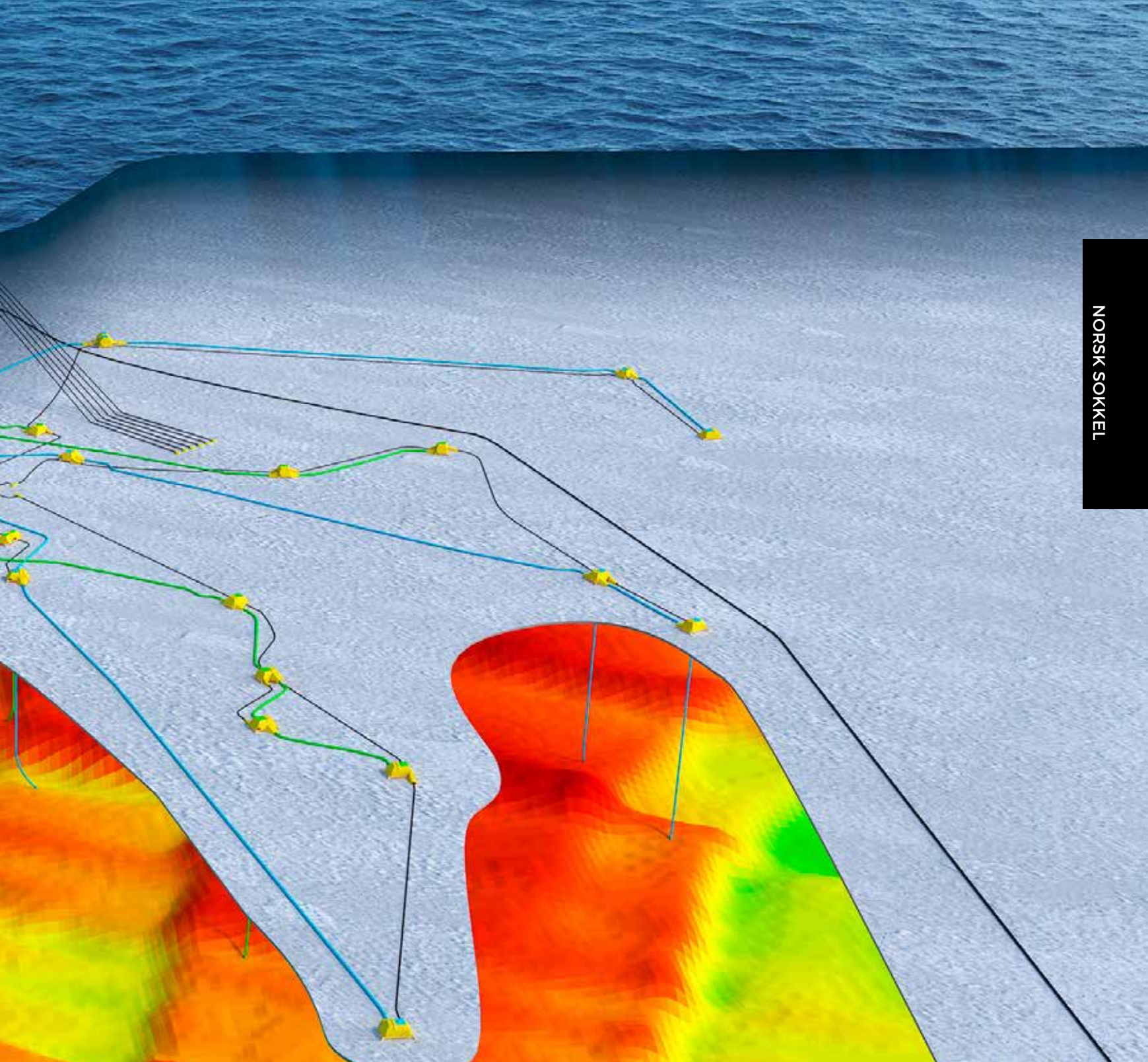
og presenteres for hovedkontorer og eiere i inn- og utland. Utsatt skatt bidrar til at norsk sokkel vinner fram i konkurransen om de internasjonale investeringskronene som skal brukes på å opprettholde energitilførselen.

Skattepakken gjelder prosjekter som er besluttet og fremmet i form av plan for utbygging og drift (PUD) til myndighetene innen utgangen av 2022.

Uten tvil skal virksomheten på norsk sokkel falle, på lengre sikt. Både på grunn av markedet, ressursene tømmes og miljøhensyn. Det blir nødvendig og ubønhørkelig. Men fallet i kurven er utsatt.

Store og små utbygginger, ulike typer

Allerede finnes det oversikter som viser 70 funn på norsk sokkel som ennå ikke er utbygd. Nå modnes nærmere 50 av dem



fram til mulig utbygging. Men siden en del er samleprosjekter som inkluderer flere funn, opptil ti små funn i slengen, snakker vi om et 30-talls nye prosjekter.

De to største feltene er uten tvil Noaka i Nordsjøen og Wisting lengst nord i åpne delen av Barentshavet. Disse to er også de eneste som garantert må bli såkalt selvstendige utbygginger – altså med nye plattformer og infrastruktur. De to prosjektene kan i sum komme på rundt 120 milliarder kroner og gi langt over 100.000 årsverk direkte og indirekte i industrien under utbyggingen. I tillegg kommer drift og vedlikehold i 30-40 år framover. Noaka og Wisting har størrelse til å bli blant Europas største industriprosjekter i tiåret vi nettopp har begynt på. Mangfoldet blant medeier i de to feltene illustrere

også hvordan norsk sokkel er et samspill mellom privat og statlig kapital, norske og utenlandske interesser. Partnerne i feltene er Equinor, Aker BP, polske Lotos, japanske Idemitsu, østerrikske OMV, svensksveitiske Lundin og helstatlige Petoro.

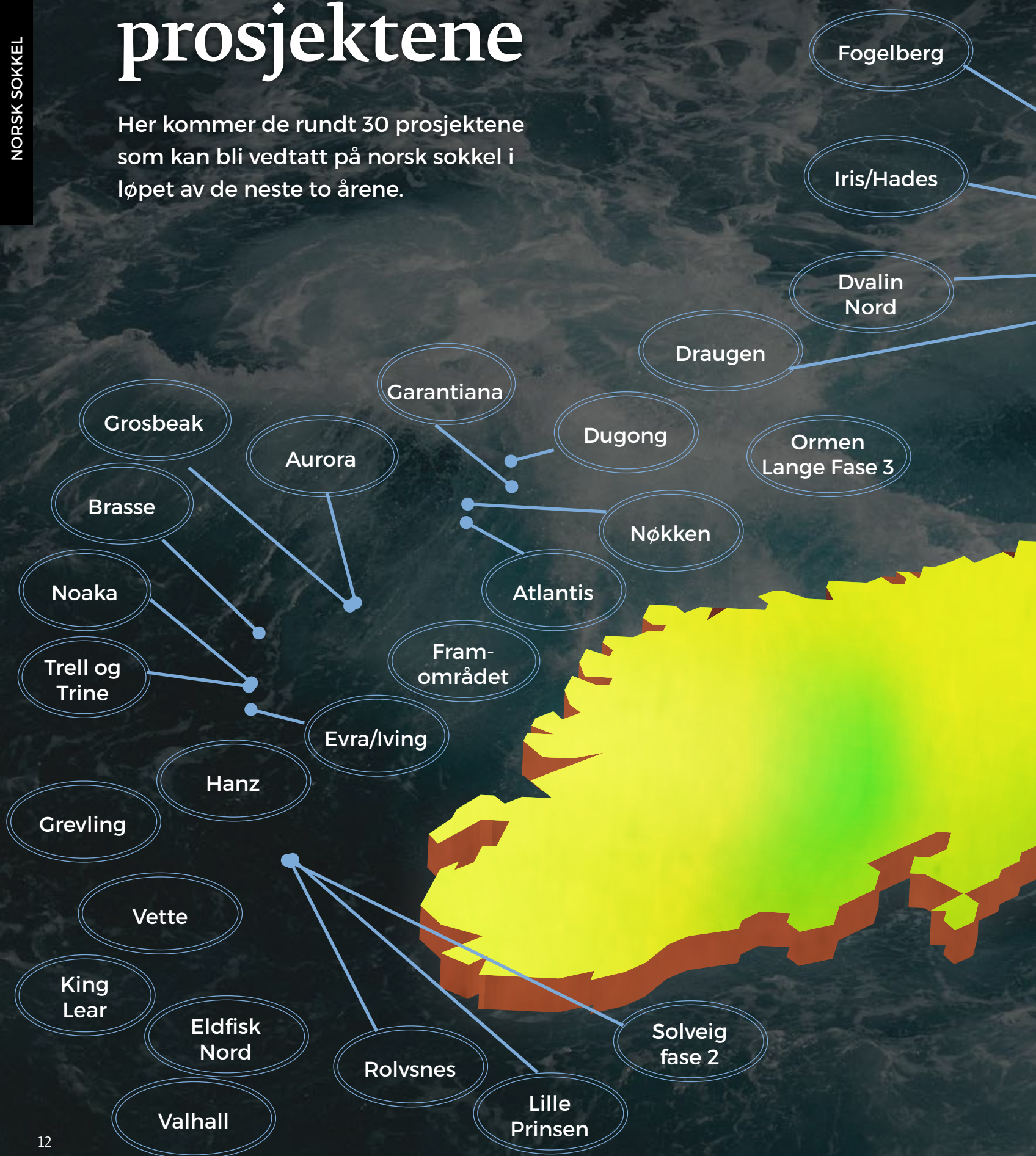
Utenom Noaka og Wisting er de fleste andre feltene tenkt bygd ut med brønnrammer som står på havbunnen med rørledninger knyttet til en nærliggende eksisterende plattform. Det finnes et regelverk på norsk sokkel for hvordan det skal gjøres, med tanke på deling av kostnader mellom eierne i den eksisterende plattformen og de nye feltene som «leier seg inn». For noen utbygginger vurderer man også en selvstendig løsning i form av å leie inn en mobil rigg med produksjonsanlegg, eller et produksjonsskip.

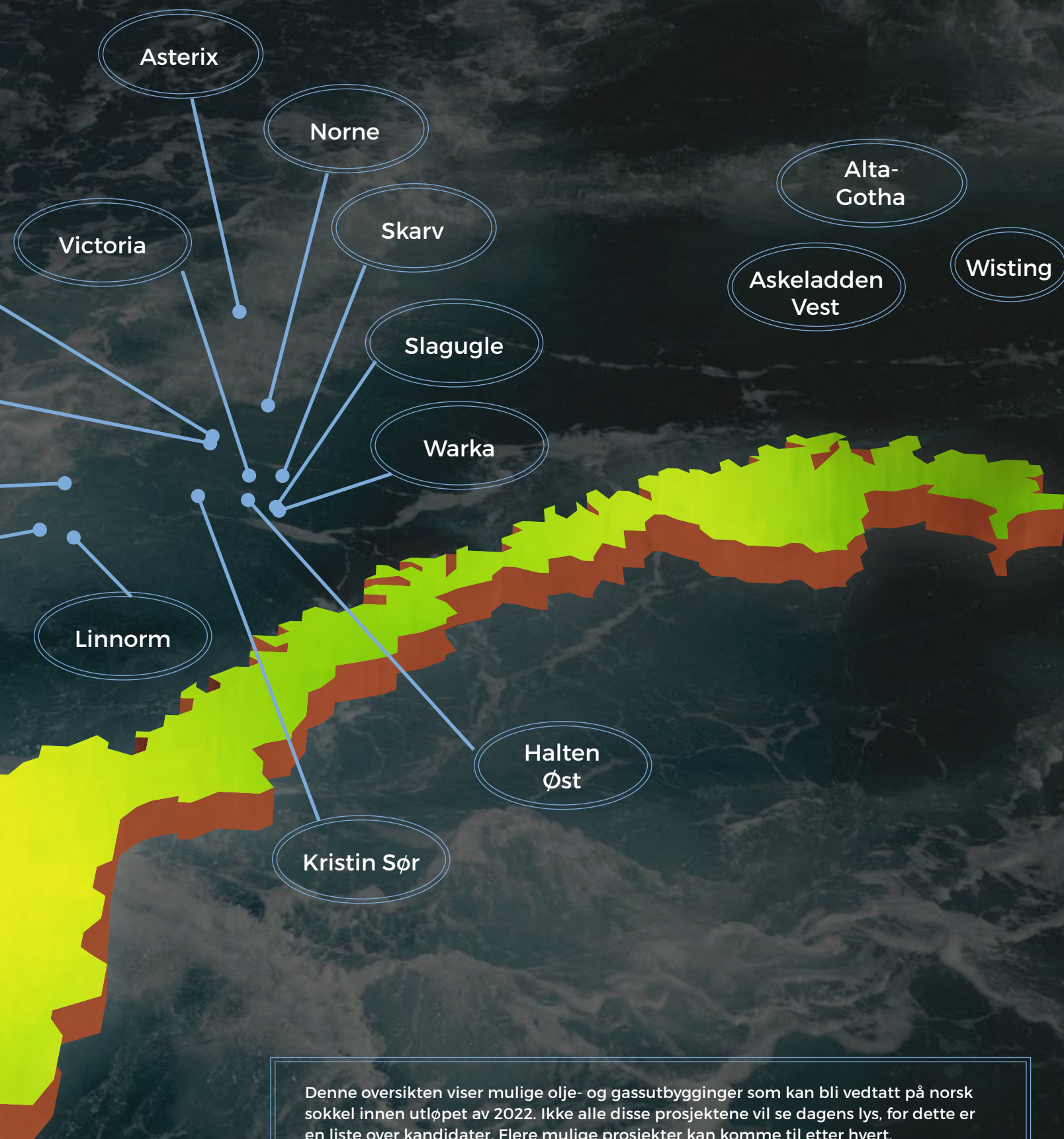
Mange løgne navn

Når oljeselskapene finner et sted de vil bore, gir de prospektet et navn. Der står selskapet fritt til å dikte noe og mange kreative varianter eksisterer. En periode brukte man navn fra Harry Potter-universet på prospekter i Norskehavet, mens ett selskap kalte opp brønnene etter damene i leteavdelingen. Rundt Alvheim-feltet kaller man prospektene opp etter reptiler. Men når et funn blir til et felt som skal bygges ut, må man holde seg til den offisielle navnepolitikken på norsk sokkel. De største feltene får gjerne navn etter norske historiske helter, slik som Johan Sverdrup og Aasta Hansteen. Mens andre felt skal ha norrøne navn, slik som Fenja og Njord. Selskapene kan forslå navn fra en liste som departementet har.

Her kommer prosjektene

Her kommer de rundt 30 prosjektene som kan bli vedtatt på norsk sokkel i løpet av de neste to årene.





Denne oversikten viser mulige olje- og gassutbygginger som kan bli vedtatt på norsk sokkel innen utløpet av 2022. Ikke alle disse prosjektene vil se dagens lys, for dette er en liste over kandidater. Flere mulige prosjekter kan komme til etter hvert. De som ikke er med på listen er pågående prosjekter, som det finnes et titalls av. Blant de største er Johan Castberg, Balder Future og Breidablikk.

Vi har heller ikke tatt med alle de spennende prosjektene knyttet til elektrifisering av felt. De epokegjørende havvind-prosjektene er også utelatt - i denne omgang. I tillegg til disse nye olje- og gassprosjektene kommer en rekke prosjekter for økt utvinning på eksisterende felt, viktige prosjekter som fremmer full ressursutnyttelse og legger verdifulle nye fat til norsk framtidig produksjon.

Dette er planene

Barentshavet:

Wisting-feltet blir den nordligste utbyggingen på norsk sokkel noen sinne og kan være den med størst investeringer framover. I Barentshavet, 310 kilometer fra fastlandet, planlegges det å plassere en flytende, rund plattform – liknende den «bøtte»-plattformen som ligger på Goliat, men med strømforsyning fra land. Det var østerrikske OMV som operatør som fant feltet og som skal drive det i framtiden, mens medeier Equinor blir operatør for utbyggingsfasen. I de første dokumentene som er offentliggjort snakker man om et investeringsanslag på mellom 55 og 75 milliarder kroner. Boring av brønnene til feltet kan ta en rigg tre-fire år.

Alta-Gotha-funnene som Lundin i sin tid gjorde skapte håp om at dette kan bli stort nok til økonomisk og ressursmessig å forsvare en ny selvstendig utbygging i Barentshavet. Men skuffelsen kom nylig: Letebrønnen Bask som skulle tilføre nye ressurser viste seg å være tørr. Dermed er spørsmålet om Lundin må «nøye seg» med å bygge ut funnene med havbunnsinnretninger med tilknytning til Equinors Johan Castberg-felt som er under utbygging, ikke så langt unna. Eller om prosjektet blir utsatt eller skrinlagt.

Askeladden Vest er en satellitt til det Equinor-opererte Snøhvit-feltet og har lenge ligget i planene for videreutvikling av feltet og området. Snøhvit-gassen går i rør til landanlegget på Melkøya utenfor Hammerfest hvor den kjøles ned og sendes til markedet i skip (LNG). Ressurser rundt i Snøhvit-området fases inn til anlegget etter hvert. Spørsmålet er hvor mye Askeladden Vest blir forsinket etter brannen som kan stanse Melkøya-anlegget i et år.

Norskehavet:

Asterix er et funn som kan bli en satellitt til den Equinor-opererte Aasta Hansteen-plattformen nord i Norskehavet og gi påfyll til gassrørledningen Polarled. Funnet ligger på dypt vann, 1360 meter.

Norne er et område med mange letesuksesser som stadig skaper forlenget liv til Norne-skipet som egentlig skulle vært nedstengt i 2014. Cape Vulture bidrar med 50-70 millioner fat olje som alene doubler reservene som gjenstår å produsere på Norne. Operatør Equinor har skrevet til myndighetene at de satser på investeringsbeslutning i november 2022. Andre funn som også kan bli knyttet til Norne er Snadd Outer Outer/Black Vulture, Osprey og Ørn. Her kan det altså bli snakk om fire-fem ulike – eller samordnede – utbygginger. Noe kan gå via Marulk – mens andre i den sørlige delen også kan være kandidater til ekstraressurser til Skarv-feltet.

Skarv-satellitter er det flere av, blant annet Shrek som ble funnet av polske PGNiG. Nå har Aker BP overtatt operatørskapet for olje- og gassfunnet og legger det inn i serien av små, men svært lønnsomme prosjekter som kan knyttes til produksjonsskipet på Skarv utenfor Helgelandskysten. Idun er også et funn som kan komme i den nærmeste tiden.

Fogelberg var av operatøren Spirit Energy nærmest lagt på is, men ny informasjon og skattepakken gjør at Fogelberg likevel kan fly. Det mest aktuelle alternativet er å knytte til Åsgard B, men Heidrun er også et alternativ.

Hades/Iris er et gass/kondensat-funn og blir en havbunnsutbygging, sannsynligvis knyttet Åsgard B. Østerrikske OMV er operatør.

Kristin Sør innebærer funnene Lavrans og Kristin Q som bygges ut med havbunnsinstallasjoner som knyttes til Kristin-plattformen.

Halten Øst Sør er en gruppe av nærmere ti funn som Equinor planlegger å bygge ut som tilknytninger til Åsgard B-plattformen.

Dvalin Nord er en letebrønn som bores i februar. Hvis det blir et funnsatser Wintershall Dea på at dette kan bli en tilknytning til Dvalin-feltet som ennå er under utbygging.

Slagugle og Warka er to funn nord for den Equinor-opererte Heidrun-plattformen. ConocoPhillips hadde suksess i fire av fem letebrønner i fjor, og de to største funnene på norsk sokkel i 2020 var nettopp disse to. Selskapet er stor medeier i Heidrun og bygde ut feltet i sin tid, så en tilknytning dit lyder naturlig, men en selvstendig utbygging er heller ikke uaktuelt.

Linnorm er blitt lagt på is flere ganger tidligere, nå prøver Shell igjen. Selskapet vurderer en flytende produksjonsinnretning som selvstendig utbygging for et av sokkelens største ikke-utbygde gassfunn. Dette kan da bli et av de største kommende prosjektene på sokkelen, men også en tilknytning til etablerte felt er aktuelt. En stor utfordring er å få kapasitet i rørledningene i området for å få evakuert gassen, og kostnadene ved de ulike alternativene.

Draugen var Shells ikoniske ettbeins-betongplattform, nå operert av Okea som forsøker å knytte gassfunnet Hasselmus til feltet. Et prosjekt for kraftleveranse fra land utredes også for Draugen.

Ormen Lange fase 3 innebærer plassering av to rikgass-kompressorstasjoner på om lag 900 meters dyp, som skal styres fra land. Investeringene blir på cirka 10 milliarder kroner. Med undervannskompresjon på Ormen Lange kan Shell få ut gass for 50 milliarder kroner mer fra feltet og man passerer 80 prosent utvinningsgrad – i verdensklasse. Prosjektet innebærer også noen ombygginger på Nyhamna landanlegg.

Nordsjøen:

Dugong ble funnet av Neptune i fjor «med potensiale til å bli et nytt kjerneområde for Neptune Energy i Norge», sa selskapet. Nordsjøens største oljefunn i fjor ligger nord for Snorre, og nå planlegger selskapet å bore ytterligere en letebrønn for så å fremme en plan for utbygging. Både selvstendig utbygging med produksjonsskip og tilknytning til etablerte felt er aktuelt.

Garantiana ble overtatt av Equinor fra Total, og nå vurderes ulike utbyggingsløsninger for funnet som ligger nord for Visund. Havbunnsstilknytning til både Snorre B, Gullfaks B og Visund vurderes. Det skal bores en letebrønn i en separat struktur like vest for Garantiana før beslutning.

Aurora og Grosbeak kan begge gi ekstra ressurser inn til Gjøa-plattformen nord i Nordsjøen. Operatør Okea vil gjøre Aurora til en «fast-track»-utbygging mot Gjøa, mens operatør Wellesley også vurderer å gå sørover mot Fram/Troll for Grosbeak.

Nøkken starter prøveutvinning i år fra Gulfaks C. Equinor vurderer å gå direkte over til ordinær utvinning ved at det leveres inn en utbyggingsplan for funnet før prøveutvinningen avsluttes.

Atlantis ble i fjor påvist i et av de mest utforskede områdene på norsk sokkel, sør for Kvitebjørn. Nå vurderer operatør Equinor funnet for en utbygging.

Fram er et område med en rekke funn som kan knyttes til og kan bli særdeles lønnsomme tilskudd. To av kandidatene er Echino Sør som ble funnet i 2019 og Swisher fra 2020, begge med Equinor som operatør.

Brasse ble funnet av Faroe Petroleum, selskapet som ble overtatt av DNO. Utbyggingskonsept med havbunnsrammer knyttet til enten Brage eller Oseberg vurderes.

Frosk kan komme til å hoppe via en havbunnsutbygging knyttet mot Bøyla-feltet og videre til Alvheims produksjonsskip. Aker BP er operatør. Alvheim-området innfrir stadig når det letes etter nye ressurser.

Trell og Trine er to små funn som operatør Aker BP har sagt får havbunnsinnretninger knyttet til Alvheim produksjonsskip.

Noaka er de to utbyggingene North of Alvheim og av funnene Krafla og Aksja (derav forkortelsen Noaka) med henholdsvis Aker BP og Equinor som operatører. Investeringene kan bli på rundt 60 milliarder kroner. Her skal det skje mye: En ubemannet prosessplattform blir knutepunktet i den nordlige delen av området med Krafla, pluss en ubemannet brønnhodeplattform. Askja produseres av en annen ubemannet brønnhodeplattform. En bemannet produksjonsplattform skal være knutepunktet i den sørlige delen over Frigg Gamma Delta og skal produsere funnene Fulla, Rind og Langfjellet. Frøy får en ubemannet brønnhodeplattform. Kraftforsyningen kommer fra Kollsnes.

Evra/Iving utvikles av ungarske MOL. Utbyggingen kan bli en havbunnsinnretning knyttet sørover mot Balder/Ringhorne eller Ivar Aasen, eller nordover mot Heimdal.

Hanz ligger nord for Ivar Aasen-feltet og Aker BP planlegger å knytte funnet til Ivar Aasen-feltet.

Lille Prinsen er nylig blitt overtatt av Lundin fra Equinor. Funnet kan utvikles med en havbunnsinnretning knyttet til Edvard Grieg-plattformen.

Rolvsnes vurderes som en utbygging dersom langtids produksjonstesten som snart gjennomføres er vellykket. Også Rolvsnes kan knyttes til Edvard Grieg-plattformen.

Solveig fase 2 kommer eventuelt i forlengelse av den pågående Solveig-utbyggingen, hvor Solvei 2 også blir en satellitt til Edvard Grieg-plattformen.

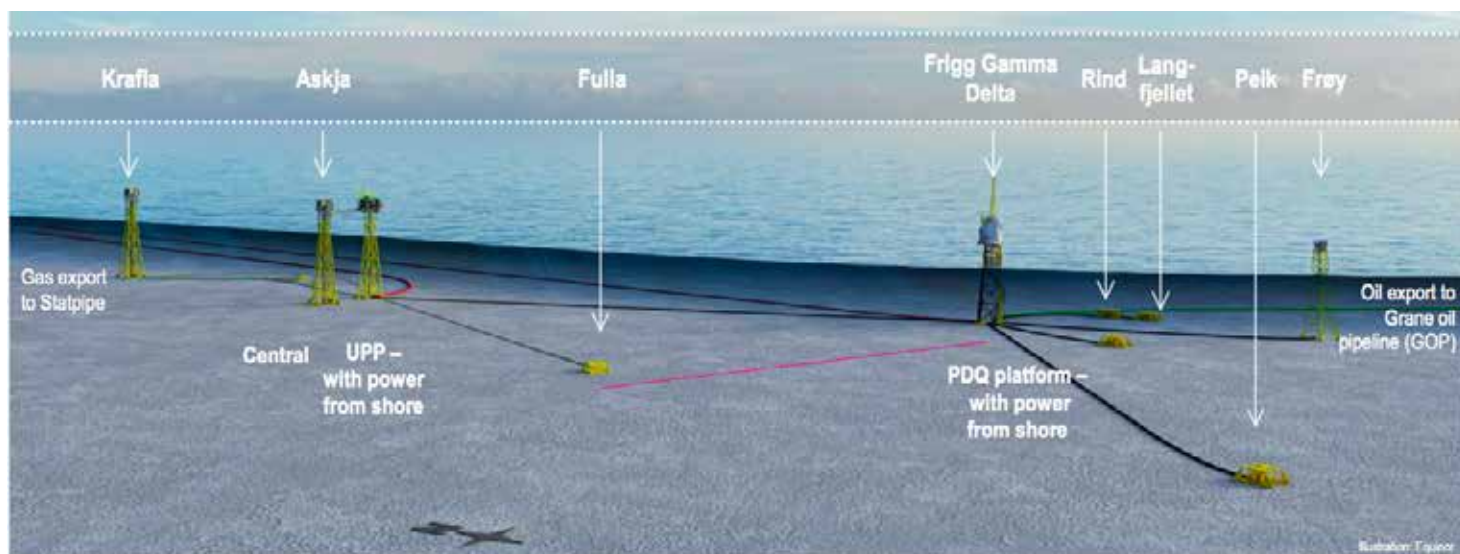
Grevling kan bli utbygd med en oppjekkbar rigg med produksjonsanlegg om bord, en såkalt MOPU. Grevling ligger sør for Sleipner Øst og operatør Okea vil også ta med funnet Storskrynten i samme slengen.

Vette ligger litt for seg selv i havet vest for Flekkefjord, og ble funnet allerede i 1972. Nå har Okea overtatt som operatør og vurderer en utbygging som ligner Grevling; en oppjekkbar rigg med produksjonsanlegg.

Eldfisk Nord er blant Nordsjøens største ikke-utviklede forekomster. Operatør ConocoPhillips planlegger havbunnsinnretninger knyttet til Eldfisk.

Trym South vurderes av operatør DNO Norge som en tilknytning til Trym, som igjen ligger på grensen til Danmark med prosessering på Harald-feltet og eksport via Tyra – begge på dansk sektor.

Valhall NCP betyr ny sentralplattform på feltet lengst sør i Nordsjøen. Operatør Aker BP har ambisjoner om å produsere ytterligere én milliard fat fra Valhall-feltet, og da trengs flere brønner – og det er altså aktuelt med ny plattform.



Denne illustrasjonen viser hvordan NOAKA kan komme til å bli bygget ut av Aker BP og Equinor. Totalt snakker vi om investeringer på rundt 60 milliarder kroner i dette området.

Mild optimisme i oljeservice

Norsk sokkel viser seg nok en gang å være konkurransedyktig. Det gir grunn til forsiktig optimisme i oljeservice.

TEKST: FRODE BERGE FOTO EGIL HOLLUND

Dette er én av hovedkonklusjonene i EYs ferske oljeserviceanalyse «The Norwegian Oilfield Service Analysis 2020». Analysen er svært grundig, og utgjør et viktig referansepunkt for alle som er opptatt av utviklingen på norsk sokkel.

Den fremste styrken ved EY-rapporten er at den baserer seg på et dypdykk ned i selskapenes faktiske regnskapstall for det foregående året, og ikke spådommer basert på usikre forutsetninger som framtidig oljepris. Dette innebærer at analysene er delvis basert på et rent faktagrunnlag, og at elementene av forventninger og spådommer er tuftet på et svært solid grunnlag.

Det har utviklet seg til å bli en populær tradisjon at oljeserviceanalysen presenteres offentlig for første gang på Næringsforeningens arrangement Energiåret, som i år ble avviklet digitalt, 26. januar. Under det samme

Oljeserviceanalysen

EY har siden 2006 gitt ut en omfattende analyse av utviklingen og lønnsomheten i oljeserviceindustrien. Analysen omfatter 1 000 oljeserviceselskaper. I tillegg er det lagt inn et segment med 165 selskaper innen fornybar energi. Oljeserviceselskaper er definert som selskaper som har over 50 prosent av virksomheten sin knyttet til olje og gass, og som er registrert som aksjeselskap i Norge. Oljeserviceanalysen er svært grundig, og blir regnet som et av de mest presise barometrene for tilstanden i bransjen. Årets rapport ble presentert på Næringsforeningens møte Energiåret 2021, 26. januar i Rosenkildehuset.

arrangementet presenterte Equinor og Aker BP for første planene for den omfattende NOAKA-utbyggingen. Dette blir en investering av et omfang så stort at det bidrar til å bygge opp under en gryende optimisme for utviklingen på sokkelen de neste årene.

Pandemismell

Samtidig innebærer en fortsatt pågående koronapandemi usikkerhet også for oljebransjen.

Espen Norheim er partner i EY, og har hatt hovedansvaret for å utarbeide analysen. Han forteller at pandemien kom ubeleilig.

— Etter en lang nedtur i årene 2014 til 2018 opplevde leverandørindustrien et godt år i 2019, med en vekst i omsetningen på 15,6 prosent, og forbedret lønnsomhet. Den sterke veksten var et resultat av den eksisterende prosjektporteføljen på sokkelen i kombinasjon med internasjonal suksess og fornybarfokusert bransjen har hatt. Forbedringen i lønnsomhet kan på sin side tilskrives det omfattende omstillings- og kostnadskuttarbeidet hos leverandørene. Når så næringen var tilbake i oppreist stilling, kom altså koronaen. En slik global pandemi er kostnadsdrivende for en bransje som denne, i tillegg til at oljeprisen presses ned, sier Norheim.

Våren 2020 var derfor frykten for en ny, bratt nedtur stor.

— Da var vi alvorlig bekymret, og en periode rundt påsken i fjor hadde vi scenarier hvor vi fryktet et fall i omsetningen på opp mot 22 prosent. Men en bransje, «topptrent» etter å ha kjempet seg gjennom den forrige nedturen, har jobbet godt. Nå anslår vi et fall i omsetningen for 2020 på 10 prosent, og dette er et konservativt anslag. Det ser ut som oljeservicenæringen har «stått an av», sier Norheim.

Forsiktig optimist

Når en notorisk forsiktig herremann som Espen Norheim gir uttrykk for forsiktig optimisme for de kommende årene, så skyldes dette blant annet norsk sokkels konkurransedyktighet.



— Norsk sokkel er preget av stabile rammebetingelser over tid, kombinert med god samhandling mellom kompetente operatører og leverandører. Derfor har vi nå vært igjennom et pandemipreget 2020 der investeringsnivået hos oss har vært flatt, mens investeringene globalt har falt med 30 prosent. Dette er ytterligere en bekreftelse på at norsk sokkel er konkurransedyktig.

Samtidig er det ikke til å komme unna at bildet lenger fram er uskarpt, først og fremst på grunn av få, nye funn.

— Her hjemme er det ikke gjort store funn siden 2011, og det er viktig at



EY-partner Espen Norheim er forsiktig optimist med tanke på utsiktene for leverandørindustrien på norsk sokkel de nærmeste årene. Selskapene er konkurransedyktige, oljeskattepakken gir god drahjelp, men koronapandemien gir fortsatt usikkerhet.

letevirksomheten opprettholdes på et høyt nivå. Også på dette området er det viktig med stabile rammebetingelser, poengterer Norheim.

Når vi først er inne på rammebetingelser, er Norheim rask til å understreke betydningen av den omfattende oljeskattepakken som Stortinget vedtok før sommeren. En pakke som innebærer skatteutsettelse i en akutt krevende situasjon.

— Oljeskattepakken vil utvilsomt bidra

til høyere aktivitet de nærmeste årene. Det var svært viktig at den kom på plass, og jeg vil gi honnør til politikerne, NHO, LO, Næringsforeningen, og alle andre som bidro til det endelige utfallet. Bransjen sto, og står, i en svært krevende situasjon. Da er det behov for kraftfulle tiltak, sier EY-partneren.

Fornybarvekst

Årets oljeserviceanalyse viser for øvrig at tempoet i den grønne omstillingen er høyt.

— Vi har lagt til et eget fornybarsegment som i denne omgang utgjør 165 selskaper innen fornybar energi, karbonfangst og lagring, hydrogen osv. Dette er selskaper som fremdeles befinner seg i en tidlig fase, og kan dermed ikke kan underlegges de samme analysene som de veletablerte oljeserviceselskapene. Trenden er imidlertid klar: Fornybarnæringen er i kraftig vekst, og dette reflekteres i årets rapport, avslutter Espen Norheim.

Aksjeduellen: Slo Oslo Børs –

2020 ble et turbulent år også for aksjemarkedet, men hovedindeksen gikk likevel ut på plussiden.

I den tradisjonsrike aksjeduellen gikk Peter Hermanrud ut med en klar seier, for spesielt én aksje ødela for Alexander Stensrud. For 2021 er de litt bekymret over utviklingen for de såkalte grønne aksjene.

For første gang ble Aksjeåret arrangert digitalt, grunnet smittevern hensyn, og covid-19 ble viet stor plass i foredragene til både Hermanrud og Stensrud. Pandemien har hatt stor påvirkning på aksjemarkedet og vil trolig også sette sine spor i første halvdel av 2021.

– Utgangen av 2020 var fantastisk, spesielt fra november da det begynte å komme oppløftende nyheter rundt vaksinen, sier Alexander Stensrud.

Men selv om vaksinen er på vei, er Hermanrud langt mer bekymret for at det kan komme nye, langvarige nedstenginger både i Europa og i Norge, som kan bli svært kostbare.

– Mutasjonene som nå er mer smittsomme, kan få alvorlige følger med full lockdown til langt inn i andre kvartal dersom man ikke kan håndtere smitten, mener han.

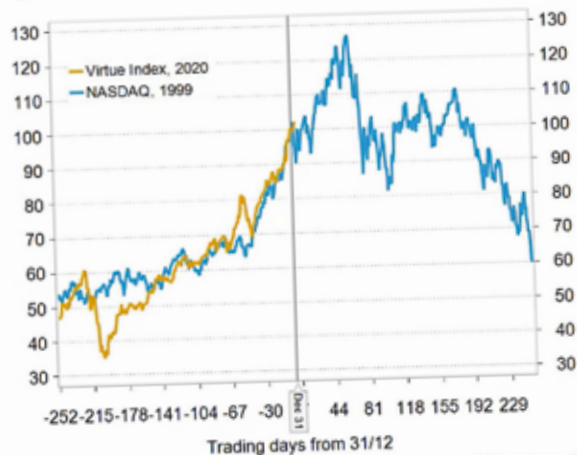
Grønn boble?

Vekst- og grønne aksjer har hatt en god vekst de siste årene. Begge er enige om at tendensene ligner veldig mye på det som skjedde med dot.com-aksjene mellom 1999



Grønne aksjer en kopi av dot.com?

En gjennomsnittlig grønn aksje **er 9-doblet siste 4 år!** Prisingen og stemningen er ganske lik dot.com – før det sprakk. Dette nyttårsrallyet lignet mye på nyttårsrallyet i 1999-2000 – det var derfor vi lanserte nyttårsrakettene (som er opp 20%)



og 2000, derfor satser de på mer verdiaksjer det kommende året.

– En gjennomsnittlig grønn aksje er nidoblet de siste fire årene. Dette nyttårsrallyet lignet mye på nyttårsrallyet mellom 1999 og 2000 og at fokuset på disse aksjene kulminerer i 2021. Jeg frykter vi kan få en god start på 2021 noen måneder før det smeller, sier Hermanrud og utdyper:

– Kursutviklingen er veldig sammenlignbar med det som skjedde rundt år 2000. IT- og internettaksjer hadde en fantastisk stigning, og det ble villere og villere før det smalt i 2000. I 2020 steg kursene på mange av disse aksjene voldsomt og det har blitt vanskeligere og vanskeligere å forsvare kursene med vanlige beregninger.

bekymret for en ny boble



Årets utgave ble digitalt fra Næringsforeningens studio med Harald Espedal og Alexander Stensrud. Peter Hermanrud var med på video.

Cases	
Cases for 2021	
Verdiaksjer. Billig i forhold til inntjening, høy direkteavkastning	
• Yara	(YAR, 360.7, P/E 12.6x, div. yield 5.4%)
» Lønnsomt selskap med sterk balanse	
» Gjødelsmarkedet gradvis strammere : Ingen ny kapasitet	
• Kid Interiør	(KID, 92.6, P/E 11.8x, div. yield 6.5%)
» Superlønnsomt selskap som fortsatt er lavt priset	
» Oppkjøpet av Hemtex i Sverige har gitt store samordningsgevinster. Videre lønnsomme ekspansjonsmuligheter i Sverige, Finland, Estland	
• Norwegian Finans Holding (NOFI, 69.4, P/E 7.2x, div. yield 7.6%)	
» Stopper veksten, vil de gi årlig direkteavkastning på 13%	
» Men tror på videre vekst i Europa, lansering i år. Da får du høyt utbytte (5%+) OG høy vekst	

Stensrud er enig i at det ikke er nok inntjening blant disse bedriftene, selv om han tror det kommer på sikt.

– Fortsatt er det litt mye drømmer og litt lite fakta, men inntjeningen ligger frem i tid. Dessuten har nok mange store norske bedrifter et grønnere potensiale enn vi tror, mener han.

Duellen

Fasiten for 2020 var at Stensrud hadde fire aksjer som steg i verdi, og to som sank i verdi. Hermanrud hadde også fire aksjer som steg, men kun én aksje som sank. Dermed kunne han utropes som vinner av den uhytidelige aksjeduellen med 14,2 prosent avkastning mot Stensruds 2,6 prosent.

– Til sammenligning gikk hoved-

indeksen på Oslo Børs opp med 3,6 prosent i samme periode, og 4,6 prosent for 2020 samlet, forteller Ole Henry Slette, som var møteleder for Aksjeåret.

Siden 2005 har Hermanrud levert best tips ni ganger og Skagen Fondene syv ganger. Totalt sett har begge to slått hovedindeksen åtte år. Kun to av årene har ingen av dem vært bedre enn hovedindeksen. Rent teoretisk, hadde du kjøpt aksjer for 100.000 kroner i 2005 basert på deres tips, og kjøpt og solgt etter deres tips frem til nå, ville du i dag hatt én million kroner, sett bort fra transaksjonskostnader.

– Med andre ord er det gode anbefalinger de kommer med sett i et historisk perspektiv, sier Slette.

Her er aksjetipsene for 2021

Alexander Stensrud:

Yara
Norsk Hydro
Wilh. Wilhelmsen Holding ASA
Aker BP
OHT

Peter Hermanrud:

Yara
Kid Interiør
Norwegian Finans Holding
Sparebank 1 MidtNorge
Cadeler
Lerøy Seafood Group



Kompetanse er bedriftenes alvorligste sikkerhetsbrist

TORIL NAG • konserndirektør for Tele-området i Lysekonsernet

Hvor lenge vil din bedrift klare seg uten tilgang til datasystemene som daglig er i bruk i virksomheten?

Etter hvert som alt digitaliseres – digitaliseres også de kriminelle miljøene. De vokser, opererer på tvers av landegrenser og består av svært kompetente personer. Hackere kommer seg inn i din bedrifts IT-systemer ved å bruke tekniske sårbarheter, identitetstyverier og andre metoder – og er eksperter på å utnytte folks uoppmerksomhet. Det er ofte summen av menneskelig svikt og svakhet i systemer som gir suksess for inntrengere.

Kraftig økende trend

Det skrives mye om at koronapandemien har forsterket digitaliseringen og endret arbeidsformene våre. Vel, den har også forsterket den digitale kriminaliteten og endret disse skurkenes arbeidsform. Cyberangrep tiltar både i frekvens og omfang, noe både Toten kommune og Akva Group har fått erfare i 2021. Det er nok ennå ukjent hva kostnadene på disse hendelsene blir, men cyberangrepet som rammet Hydro i 2019 kostet ifølge selskapet tett opp mot en halv milliard kroner.

Og statistikken bekrefter at trenden er økende. Internett-tilbyderen fra vår egen region, Lyse-selskapet Altibox, håndterer normalt opp mot 1000 tjenestenektangrep (mer kjent under betegnelsen DDoS-angrep) og 150 misbrukte kontoer hver måned. Ved starten av koronapandemien i 2020 registrerte vi nær en dobling av forskjellige typer angrep mot sluttkunder.

Så hva kan bedriftene gjøre?

Kultur og kompetanse

Sikkerhet handler først og fremst om kultur og bevissthet. Tilstrekkelig sikkerhet, kontinuerlig oppfølging, beredskaps og backup-planer og sikkerhetskultur i både ledelse, beslutningsprosesser og drift er et premiss for å lykkes med IT og digitalisering. Men for å gjennomføre sikkerhetstiltak kreves kompetanse. Som styreleder i bransjeorganisasjonen IKT Norge ser jeg at svært mange av våre medlemmer

opplever at dette ikke er helt rett fram. De tydelige tilbakemeldinger fra bransjen er at det er et gjennomgående problem med for lav kunnskap – i tillegg til utfordringer med for lav vilje til å investere og til å gi sikkerhet tilstrekkelig oppmerksomhet på rett tid i prosjekter.

Nær halvparten av næringslivsledere oppgir at mangel på kompetanse er det viktigste hinderet for digitalisering. Tallene er hentet fra en ny rapport utført av KPMG, på vegne av Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Norge er avhengig av en omfattende digitalisering for løse de store utfordringene rundt klima, eldrebølge eller overgangen til

«Sikkerhet handler først og fremst om kultur og bevissthet».

Toril Nag

et bærekraftig samfunn. Mangelen på spisskompetanse om IT-sikkerhet og IT-arkitektur er stor. Dette er kunnskap som man dels opparbeider seg gjennom utdanning og dels fra arbeidserfaring.

Mangel på kompetanse fører til at vi ikke klarer beskytte våre kritiske systemer og data mot cyberangrep fra kriminelle og fremmede makter som ønsker å skade virksomheten. Dette truer både liv og helse, økonomi og omdømme, og det kan undergrave kunders tillit til virksomheten – og ansattes engasjement for den nødvendige digitaliseringen.

Samarbeid sentralt

I mange år har utfordringen vært å få

nødvendig fokus på sikkerhet. Omfanget av hendelser gjør at fokuset nå er der – men det må omsettes i konkrete og hensiktsmessige tiltak i balanse med blant annet personvern og brukerforståelse. Det koster – og det krever kunnskap. Da er det viktig å stå sammen.

Det er naturligvis ingen raske løsninger som sikrer bedrifter tilgang på kompetanse eller garanterer beskyttelse mot cyber-kriminalitet. Men samarbeid er nøkkelen. IT-bransjen jobber aktivt gjennom bransjeorganisasjoner som IKT Norge for økt fokus på sikkerhet i mange ledd, enten det er kunnskap hos brukeren, i innkjøpsprosessen, den brukernære teknologien eller infrastruktur. Det er stor innsikt og kompetanse i IKT-næringen både på digital sikkerhet generelt og nisjekunnskap innen kunstig Intelligens.

Det er på ingen måte bare gjennom samarbeid med IT-bedrifter at virksomheter kan styrke sin sikkerhetskultur. I energihovedstaden har vi sterke miljøer å se til. Ja – jeg tenker selvsagt på oljå, hvor Norge siden 70-tallet har utviklet seg fra en cowboy-kultur til nå å bli sett på internasjonalt som en av de beste i klassen.

Men det er ikke bare fra oljebransjen vi kan hente kompetanse og inspirasjon til en bedre sikkerhetskultur. Også andre deler av energisektoren utmerker seg. Altibox har en arv fra energisiden i morselskapet Lyse, hvor sikkerhet, tilgjengelighet og samfunnsansvar har stått sentralt i over 100 år. Kombinert med en kultur for samarbeid og erfaringsdeling har dette gjort oss i stand til å levere stabile og trygge bredbåndstjenester i snart 20 år.

Når digitale tjenester er blitt en naturlig del av hverdagen, må og skal alle virksomheter ha et bevisst forhold til bedriftens avhengighet av IT-systemer. Å iverksette nødvendige risikodempende tiltak er ikke bare en utgift. Det er også en investering som kan være nødvendig for å sikre bedriftens overlevelse – og i ytterste konsekvens ha innvirkning på liv og helse.

An aerial photograph of a coastal region with a road and a tunnel structure. The road is a multi-lane highway that curves through the landscape. A large, green, tree-like structure, which is the Rogfast tunnel, is visible in the foreground, extending from the road towards the water. The background shows a small village with white houses and a church, situated on a hill overlooking the water. The water is a deep blue color.

Slik vil Rogfast bli seende ut under Kvitsoy.

Endelig klar for Rogfast

Til høsten starter endelig arbeidet med Rogfast. Verdens lengste undersjøiske tunnel skal stå klar i 2031, og vil totalt gi mellom 5000 og 6000 årsverk i løpet av byggeperioden. Rogfast vil knytte sammen fylket, og kan gi mange lokale bedrifter etterlengtet og forutsigbart arbeid.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

>>>



Avtroppende prosjektleder for Rogfast, Tor Geir Espedal. (Foto: Øyvind Ellingsen, Statens Vegvesen)

Kan gi arbeid til 6000 personer

Byggingen av Rogfast vil på det meste sysselsette over 1000 personer. Totalt vil mellom 5000-6000 årsverk være knyttet til Rogfast i byggeperioden. Det sier prosjektleder for Rogfast, Tor Geir Espedal.

Den mest intensive perioden vil det være omlag 1000 personer som arbeider med byggingen av Rogfast. Ikke alle disse vil være sysselsatt på selve anlegget, sier Espedal.

Den første kontrakten ble lyst ut i begynnelsen av januar og omfatter byggingen av tunnelstrekningen til Kvitsøy og en veistrekning på øya. Planen er å komme i gang med byggingen til høsten.

Rogfast vil bli verdens lengste undersjøiske tunnel, og skal binde sammen sør- og nordfylket. Prosjektet innebærer også en egen tunnel til Kvitsøy, som gjør at beboerne på øya får fastlandsforbindelse.

– Vi starter arbeidet på Kvitsøy og har lyst ut en kontrakt som inneholder både et 2 km langt veistykke på land og den 3,5 km lange Kvitsøytunnelen, sier Espedal.

Kontraktutlysningen er i første

omgang en såkalt prekvalifisering, som skal skille ut potensielle oppdragsgivere som vil være kvalifisert for anbudskonkurransen.

Ti år

– Rogfast er et enormt stort prosjekt, og tar lang tid å bygge. Vi har beregnet en byggetid på ca ti år og vil være ferdig i løpet av 2031. Vi har tatt høyde for usikkerhet både med tanke på byggetid,



Rogfastprosjektet har i dag en kostnadsramme på 20,6 milliarder kroner. Her ved tunnelinnslaget på Bokn.

men også kostnader, og vi føler oss ganske trygge på at vi skal klare å gjennomføre det innenfor denne tiårs perioden.

– Kan Rogfast stå ferdig før 2031?

– Når man lager en handlingsplan har den tendens til å bli selvoppfyllende. Den er vanskelig å forsere, fordi det er så mange avhengigheter inne i en slik plan. Jeg tror derfor muligheten for å realisere prosjektet tidligere ikke er særlig stor, sier Espedal.

Mest intense

– Når vil byggingen være på sitt mest omfattende?

– Fra oppstart vil byggingen bli mer og mer omfattende i omfang etter hvert som det lyses ut nye kontrakter. Den mest intensive perioden vil være fra 2024-2026.

– Hvor store er muligheten for lokale bedrifter for oppdrag i forbindelse med Rogfastutbyggingen?

– Mulighetene er absolutt store. Selv om det vil være store norske eller utenlandske entreprenører som får jobben, vil det alltid dryppe ganske store oppdrag på lokalt næringsliv. Vi så under byggingen av Ryfast at det var inne om lag 300 forskjellige firma som hadde ulike typer oppdrag på prosjektet i form av varer og tjenester, og vi regner med at det vil være noe tilsvarende i forbindelse med Rogfast, sier Espedal.

Milliardkontrakter

Den første kontrakten som allerede er utlyst ligger på mellom 600 og 800 millioner kroner. Deretter vil de tre store tunnelkontraktene lyses ut. Disse vil være kontrakter på mellom 3 og 4 milliarder kroner.

– Det er store kontrakter, men likevel innenfor det vi anser som attraktivt både for store norske og utenlandske entreprenører.

«Den mest intensive perioden vil være fra 2024-2026».

Tor Geir Espedal

Den totale prisen på Rogfast er på 20,6 milliarder kroner.

Rogfastprosjektet skulle egentlig vært i gang, men ble utsatt i ett år som følge av ny gjennomgang av kostnadene og ny behandling i stortingset.

Positivt og negativt

– Det er både positive og negative ting i forbindelse med utsettelsen. Den viktigste positive er at vi har fått en ny finansieringsplan og en ny styrings- og kostnadsramme for prosjektet som gjør at sikkerheten for å lykkes er større. Man har også fått en større statlig andel av finansieringen, noe som innebærer at bompengandelen for brukerne blir uendret i forhold til det som var besluttet tidligere. Det som selvfølgelig ikke har vært like kjekt for oss som jobber i prosjektet, er at man har levd i usikkerhet. Det har noe med egen disponering av personell og motivasjon. Det har vært litt slitsomt, sier Espedal.

Bompengesatsen

– Hva blir prisen?

– Tallene i stortingsproposisjonen viser at prisen for en personbil vil være 392 kroner. Så er det en rabatt på prosent for dem som bruker brikke, og det gjør jo stort sett alle. Den reelle prisen for de fleste vil være 315 kroner. Et viktig moment her er at man legger til grunn en renteberegning i dette regnestykket på 5,5 prosent. Rentesaften er langt lavere enn det i dag, slik at det er et potensiale for å komme enda lavere ned i pris på bompengesatsen, sier Espedal.

En mer fleksibel hverdag

Kvitsøy er landets minste kommune målt i areal, og en stor andel av de sysselsatte på øya pendler i dag med ferje til og fra jobb. Fastlandsforbindelsen vil gi helt nye muligheter, både sørover og nordover, både for innbyggere og næringsaktører.

En tunnel til fastlandet har vært tema på Kvitsøy i minst et par tiår, og mange har vært utålmodige. Da T-forbindelsen til Karmøy ble åpnet for snart åtte år siden, ble ferjeforbindelsen til Skudeneshavn lagt ned. Da var også planen at Rogfast skulle stå ferdig ved årsskiftet 2025-26. I stedet ble prosjektet utsatt, og det har tatt på tålmodigheten.

– Rogfast har først og fremst vært en veldig langdryg prosess, og særlig det siste året har det vært stor utålmodighet knyttet til behovet for å få en avklaring. Det har vært inngripende, både for enkeltmennesket, næringslivet og kommunen, sier ordfører på Kvitsøy, Stian Bjørsvik.

– Har prosessen vært frustrerende?
– Ja, luften gikk litt ut av ballongen da prosjektet ble utsatt, og det var veldig godt å få denne avklaringen like før jul.

God forankring

Bjørsvik opplever at Rogfast har god forankring blant innbyggerne på Kvitsøy.

– Vi har også hatt veldig god tid til å venne oss til tanken om at tunnelen kommer. Det har bodd folk på Kvitsøy i hundrevis av år, og det ligger dypt i vår bevissthet at man bor på en øy med de ulempene og fordelene det innebærer. I dag er ferja veien vår, og vi er helt avhengig av at den veien er åpen for at kabalen skal gå rundt. Det gjelder både for pendlere og næringsaktører. Men sjøveien er sårbar, det opplevde vi ikke minst i fjor høst da Boreal mistet seilingstillatelsen og ferjen ble lagt til kai. Da måtte vi sette krisestab.

Syssetsetting

– Har Rogfast noe å si for syssetsettingen på Kvitsøy?



Ordfører på Kvitsøy, Stian Bjørsvik.

– Vi håper at det også skal dryppe noe på Kvitsøy. Det er et enormt stort prosjekt, og mange funksjoner som skal løses. Vi regner med at opptil 200 gjestearbeidere skal bo på Kvitsøy over en lengre periode. De skal ha et liv der ute, og da er det en del ting som skal oppfylles.

– Hvilken betydning får Rogfast for Kvitsøy når prosjektet står ferdig?

– Først og fremst får vi en ny vei til fastlandet. Vi er en del av bo- og arbeidsmarkedet i Stavanger-regionen, og de fleste som bor på øya pendler og jobber i en av kommunene på Nord-Jæren.

De vil få kortere reisetid og en mer fleksibel løsning. Det åpner seg også en vei nordover, noe som er veldig spennende. I dag bruker vi cirka to timer via Stavanger til Haugesund. I 2031 kan man sette seg i bilen på Kvitsøy og bruke i underkant av en time til sentrum i Haugesund. Det er en forbindelse som er interessant for oss både med tanke på pendling og næringsaktører som vil satse både nordover og sørover.

Bosetting og næring

– Hva vil Rogfast ha å si for etableringer både i forhold til bosetting og næring?

– En av årsakene til vår utålmodighet har vært hensynet til næringsarealer. Vi leier i dag ut store arealer til Statens Vegvesen, og disse er båndlagt til Rogfast står klar. I dag mangler kommunen næringsarealer, og ser veldig frem til den dagen tunnelen er åpen og vi kan få i gang aktivitet i området. I forhold til bosetting forventer vi også at Kvitsøy kan bli en attraktiv plass å bosette seg med mindre reisetid og en mer fleksibel hverdag.



Første gang prosjektet ble omtalt i bygdebladet Kvitsøypatrioten var helt tilbake i 1986.



Slik vil tunnelinnslaget være på Kvitøy.

Har mistet 250 millioner kroner

Utsettelsen av Rogfast i ett år har kostet 250 millioner kroner, tilsvarende det beløpet som staten årlig bruker til å drifte ferja mellom Mortavika og Arsvågen og vedlikeholde kaiene. Det sier næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Tormod Andreassen.

Han mener det er uforståelig at Rogfast ble utsatt for å vente på nye økonomiske beregninger.

– Den offisielle begrunnelsen for at Rogfast ble utsatt i siste omgang, var at Kvitøykontrakten som var lyst ut ble mye dyrere enn det man hadde forestilt seg. Da trakk fungerende veidirektør i nødbremsen, og etter min mening alt for hardt, sier Andreassen.

– Hvorfor det?

– Det man ser nå og som også ligger i stortingsproposisjonen, viser at man er innenfor den kostnadsrammen som stortinget la da man i første omgang vedtok Rogfast. Man hadde ikke trengt å gå den ekstra runden gjennom stortinget. Det beste hadde vært om man hadde fått de kuttene som verdens dyktigste organisasjon på undersjøiske tunneler hadde foreslått og latt dem gjøre jobben sin.

Solid arbeid

– Har man endt opp med et annerledes

prosjekt enn det man hadde så Rogfast ble besluttet utsatt for et år siden?

– Nei, ikke i vesentlig grad. Man gjorde et godt og solid arbeid fra Rogfastorganisasjonen i forhold til innsparinger, men det ligger ingen nye reguleringsendringer eller søknadskrav i det stortinget nå har vedtatt. Veien er litt kortere på Bokn, men det er det en veldig god grunn til fordi det her kommer en ny firefeltsvei som forhåpentligvis ligger i den nye nasjonale transportplanen.

– Ser du noen nye skjær i sjøen nå?

– Nei, det tror jeg ikke.

– Er forventningene store i næringslivet i forhold til kontrakter i Rogfastprosjektet?

– Ja, her er det bedrifter som både er giret på og rigget for å ta store oppdrag.

Historien

Byggingen av Rogfast – verdens lengst og dypeste undersjøiske tunnel – skulle vært i gang for lenge siden.

I 2012 ble prisen satt til rundt ti milliarder kroner, tre år senere over 14 milliarder.



Næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Tormod Andreassen.

Reguleringsplanene ble behandlet og vedtatt i perioden 2013-2015, og stortinget vedtok prosjektet i mai 2017. Finansieringsplanen la til grunn anleggsstart ved årsskiftet 2017-2018, og prosjektet ble nå anslått til å koste rundt 16 milliarder kroner, med en statlig finansiering på over fem milliarder og resten gjennom bompenger.

Kontraktene

De første mindre kontraktene knyttet til forarbeid ble inngått i november 2017 og mars 2018. De første byggearbeidene startet i januar 2018. I november 2018 ble den første store kontrakten til en verdi av over tre milliarder utlyst, og i april 2019 nok en stor kontrakt. Høsten 2019 besluttet Statens vegvesen at tilbudet på Kvitøy- kontrakten var for dyrt, og satt prosjektet på vent. Stangeland Maskin er en av landets største entreprenører med omlag 700 ansatte. Da Vegvesenet for høsten 2019 avlyste milliardkontrakten i Rogfast, var arbeidsfellesskapet Implen Norge/ Stangeland Maskin eneste kvalifiserte tilbyder.

P 054



Easee laderobot

Easees laderobot er smartere, enklere og universell. Det spiller ingen rolle hvilken bil eller hvilket strømnett du har. På denne måten sikrer de at produktene er trofaste følgesvenner i en travel hverdag. Laderoboten er 69 prosent mindre enn konkurrentene med lignende funksjonalitet, noe som sparer samfunnet for fire kilo kobber og plast per produserte enhet. Alle produktene utvikles og produseres i Norge.

Easee ble etablert med en visjon om å forme fremtidens strømnett og fremtidens bedriftskultur. Reisen fra lokalt oppstartsselskap til internasjonal merkevare har gått fort. Selv med ekstrem vekst og hårete mål er det menneskene og verdiene som står i sentrum.

Med kontinuerlig fokus på å optimalisere bærekraft og nytteverdi i alle produktene de utvikler slik at du får en best mulig opplevelse uten at det går på kompromiss med kvalitet, sikkerhet eller funksjonalitet.



Benedicte Schilbred Fasmer
overtok som ny konsernsjef i
Sparebank1 SR Bank ved
årsskiftet. (Foto: Jan Inge Haga)

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person's hand and forearm. The hand is open, palm facing forward, with fingers slightly spread, as if gesturing during a presentation or speech. The person is wearing a black long-sleeved shirt with white abstract patterns on the sleeve, a light-colored watch, and a gold ring. The background is a blurred office environment with people and desks.

Med sans for søm og finans

Man skulle kanskje tro at et lettrørt menneske, som syr bunader og omgås villsau på fritiden, ligger et stykke unna det man forbinder med en konsernsjef i regionens desidert største finansinstitusjon. Men Benedicte Schilbred Fasmer (55) har mange talenter.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det skulle ta 182 år før regionens største bank ansatte en kvinne som toppsjef. Men omstendighetene ville ha det til at heller ikke verden var som normal da Benedicte Schilbred Fasmer overtok som konsernsjef i SpareBank 1 SR-Bank.

Ute herjet koronaen med nye og strenge lokale smitteverntiltak, inne i den prisbelønte Finansparken var det nesten folketomt. Folk satt – og sitter fortsatt på hjemmekontor – munnbind, byens kraner var stengt og møter på Teams var for lengst blitt den nye normalen.

– Jeg har jo rukket å treffe noen av de ansatte fysisk, men har i stor grad måttet bruke Teams. Samtidig er jo det også det en måte å nå flere på, på kortere tid, enn om jeg skulle dratt fysisk rundt å møte alle. I tillegg har jeg også blogget, ved bruk av selvtatte bilder med tilhørende tekst, hver eneste dag siden jeg startet slik at de ansatte har hatt anledning til å følge min hverdag.

– Hvordan har den første tiden vært?

– Veldig spennende, og intens. Men også imponerende observasjoner, både med hensyn til kompetanse og kultur i banken.

Hun har brukt mye tid i Finansparken den første tiden, til tross for at bare om lag 80 av de normalt 600 som daglig jobber her har vært fysisk til stede på huset. Selv kommer hun til å pendle til og fra Bergen i årene fremover og være i Stavanger i all hovedsak i ukedagene.

– Han jeg er gift med har jeg vært sammen med siden jeg var 16, og han har jeg lyst å beholde en stund til. Vi har en gård med sauer og hester og tilhørende herligheter, så det er ikke så lett å flytte på ham. Så jeg kommer til å pendle.

Gårdsbruket ligger i Alvøen, ikke langt fra Bergen, og består av villsauser, hester, et ridesenter og gårdsbygninger. Ektefellen er bonde på heltid, i tillegg til politiker.

Pendler

– Jeg pendlet mellom Oslo og Bergen i sju år, og snur egentlig bare passerspissen fra Oslo til Stavanger. Det å pendle har jeg god rutine på.

– Hvordan er pendlertilværelsen?

– Det er fordeler og ulemper med alt. Første gang jeg pendlet hadde jeg en datter på 10 måneder og en sønn på 3 år. Da husker jeg at jeg møtte folk på flyet som jeg merket reagerte.

– Ble du opprørt av det?

– Nei, jeg valgte å ikke gjøre det. Menn blir ikke møtt med slike reaksjoner og spørsmål, men man må på en måte erkjenne at kjønnsrollene ligger i oss fra gammelt av, selv om vi er likestilte på veldig mange områder. Det er kanskje ikke så unaturlig at kvinner får slike spørsmål, fordi det er ikke så mange av oss som gjør dette. Men det er viktig at man snakker om at det faktisk lar seg gjøre å kombinere morsrollen med

krevende jobb. Det fører kanskje til at andre kvinner tørr å prøve.

Kjønnsbalanse

Uansett hvordan man snur og vender på det, Benedicte Schilbred Fasmer er den første kvinnelige konsernsjefen i SR-Bank.

– Det var kanskje på tide?

– Ja, mange vil nok si det. Men jeg er ganske trygg på at det ikke har vært en faktor i denne sammenheng. Når det er sagt mener jeg at det å ha et større mangfold – og da tenker jeg mangfold i bredere forstand og at dette er synlig i ledelse og organisasjoner – har en verdi i seg selv. Jeg tror også at det at noen inntar en toppposisjon i kjole i stedet for dress, virker motiverende på andre kvinner. Ser man på bankene i større målestokk er fortsatt en stor ubalanse mellom kvinner og menn, spesielt på ledernivå.

– Er dette noe du er opptatt av, eller tenker du i mindre grad over det?

«Jeg kommer til en fantastisk organisasjon som har vært utrolig flinke over mange år».

Benedicte Schilbred Fasmer

– Jeg har i mange år tenkt at dette må bare komme som en evolusjon og selvfølge, og jeg var mot kvoteringsloven. Men jeg har etter hvert forstått at om man ikke setter noen krav og er med på å drive dette videre, vil det gå for sakte. Så ja, jeg er veldig opptatt av dette.

Handelshøyskolen

Benedicte Schilbred Fasmer visste tidlig at hun kom til å jobbe innen finans. Etter videregående begynte hun å jobbe i bank i Oslo, fikk hun en traineejobb i en bank i Paris og jobbet der et halvår måneder før hun startet på Handelshøyskolen i Bergen.

– Jeg hadde en far som jobbet som professor ved NHH, og hadde utrolig lyst til å begynne der selv. Jeg hadde sittet mye i datarommet til min far, det var på en måte min barnevakt. Han hadde klart å involvere meg og gjøre meg interessert fra jeg var ung, og jeg leste blant annet korrektur på hans bok om aksjer og obligasjoner da jeg var 16 år. Kombinasjonen av interesse for økonomi og et samfunnsengasjement hjemme, har nok preget meg i ettertid.

Lang ledererfaring

Etter handelshøyskolen fikk hun jobb i et shippingsselskap, og arbeidet her i ett

år før hun flyttet til Oslo og begynte i Citibank. Her var hun i ti år. Senere har hun blant annet jobbet i Pareto, Rieber & Søn, Sparebanken Vest, Argentum Fondsinvesteringer og DNB – de siste fire årene som konserndirektør for bedriftsmarkedet. Hun kom til SpareBank 1 SR-Bank fra jobben som konserndirektør for bedriftsmarkedet i Fremtind forsikring, og har til sammen 25 års ledererfaring fra finans, industri og shipping. Hun har også innehatt flere styreverv blant annet i Norges Bank og Oslo Børs.

– Er det noe du angreir på underveis?

– Nei, men jeg var innom dot.com bransjen i mars 2000. Det var usedvanlig dårlig timing. Etter to uker visste jeg at et dette var feil, men jeg holdt ut i åtte måneder.

Fristende

– Hvorfor nå SR Bank og Stavanger?

– Det var en mulighet som fremsto veldig fristende og spennende, og hvor jeg også håper og tror at jeg kan være med å gjøre en forskjell. Det å få være med på å lede en så flott og kraftfull finansinstitusjon, som både er til for person- og bedriftsmarkskunder, det var en utrolig spennende mulighet. Når den til og med ligger på Vestlandet, kunne jeg ikke la den muligheten passere.

– Hva gjør dette utfordrende og spennende?

– Til syvende og sist håndterer vi risiko i mange dimensjoner. Det ene handler om hva vi gjør for og med kundene våre, det andre om at vi har en samfunnsoppgave i det regulatoriske lende som er blitt både større og mer kompleks og som vi skal håndtere. Den viktigste oppgaven min som leder vil være å få laget til å spille godt og fungere sammen.

Sitt preg

– Vil man merke at regionens største bank har fått en ny konsernsjef?

– Jeg tror at alle konsernsjefer setter sitt preg på virksomheten. Jeg har lenge tenkt at den ene personen i en veldig stor organisasjon spiller en liten rolle, men etter noen års erfaring opplever jeg at det lederen gjør er veldig viktig for hvordan bedriften utvikler seg videre. I all ydmykhet håper jeg at det skal bety noe.

– Hvordan vil du sette ditt preg på banken?

– Jeg kommer til en fantastisk organisasjon som har vært utrolig flinke over mange år og bygget lønnsomhet og vekst, med et utgangspunkt i regionen som etter hvert er blitt utvidet til å omfatte hele Sør-Norge. Hvordan jeg vil bidra – sammen med styret og ledelsen – til å endre kurs, kan jeg ikke si så mye om enda. De store omveltningene er ikke nødvendige, men det å endre på noe av det vi vokter opp og ned, er nok noe av det vi kommer til å diskutere. En viktig ting, som alle bedrifter må ta inn



– Jeg drives av resultatet, men det er veien frem mot resultatet som er spennende som leder, sier Benedicte Schilbred Fasmer. (foto: Jan Inge Haga)

over seg, er at vi er nødt til å aktivt jobbe med bærekraft på en ny måte.

Karrierevalg

– Har du vært veldig målbevisst med tanke på karrierevalg?

– For meg har det mer handlet om hardt arbeid, og noen tilfeldigheter. Jeg har egentlig en enkel filosofi som sier at om man gjør en god jobb der man er, vil man få morsomme og spennende muligheter i neste runde. Jeg har aldri tenkt at jeg skal oppnå hverken det ene eller andre.

– Hva tiltrekker deg ved å være leder?

– Spør du mine søstre vil de si at jeg har vært sjefen deres siden jeg var bitte liten. Jeg tror ikke at det å være leder i seg selv, er det som tiltrekker meg, fordi det er ikke så viktig. Det handler mer om å få team til å fungere.

– Men som leder har man sterk innflytelse og påvirkningskraft?

– Jeg drives av resultatet, men det er veien frem mot resultatet som er spennende som leder, det å få enkeltmennesker til å være med å prestere og som sagt team til å fungere sammen mot et mål. Det er det kjekkeste.

Fransk skole

Benedicte Schilbred Fasmer bodde både i USA og Frankrike i barneårene, og begynte skolegangen på fransk skole. Der har hun også familie, og hun snakker fransk flytende.

– Jeg er kanskje det noen vil kalle for frankofil, og vi har akkurat kjøpt et lite hus i en fransk landsby nord for Nice. Vi håper å kunne få reise dit etter hvert.

– Er du aktiv selv hjemme på gården utenfor Bergen?

– Alt for lite, men det handler om hva man har tid til. Men jeg synes det er veldig hyggelig når jeg kan. Jeg ser til sauene iblant. Det er villsau, som er ute hele året, ca 50 på vinteren og 100 på sommeren. Og lammingen er helt fantastisk!

– Er du med på det?

– Ja, men villsauene klarer seg stort sett selv.

Bunad

– Hva kobler du av med?

– Med gode venner, som jeg har hatt gjennom hele livet, og som jeg er veldig glad i å være sammen med. Og så er jeg mye på fjellet, også på ski. Jeg er veldig dårlig på å

sitte stille. Slår jeg på TV'en må jeg strikke samtidig. Og så syr jeg bunader..

– Javel?

– Det begynte med at jeg laget en bunad til en venninne til hennes 50 årsdag. Nå har jeg sydd fem stykker – alle til 50-åringer som har hytte på Ustaoset. Nå holder jeg på med en til meg selv.

– Som skal være ferdig til 17. mai?

– Nei, på ubestemt tid. Jeg kan ikke ha tidsfrister på det.

– Og da sitter du hjemme og syr, ikke på flyet når du pendler?

– Nei, det gjør jeg ikke, men jeg hadde ikke hatt noen blygsel ved det...

BENEDICTE SCHILBRED FASMER

» Alder: 55 år

» Sivil status: Gift, to voksne barn

» Bosted: Alvøen utenfor Bergen

» Aktuell: Ny konsernsjef i Sparebank 1 SR bank

Fra melkekyr til fest på Solastranden Gård

Yngstesønn Vegard Årsvold og far John er alene i det store Maskinhuset på Solastranden Gård. Til våren håper de på fullt hus og har allerede booket inn nærmere 70 brylluper i sesongen.

I 2020 skulle de tredoble omsetningen med det nye Maskinhuset klart, men når man lever av å samle folk, gikk det ikke helt som planlagt. Likevel, Solastranden Gård har planer om å bli en destinasjon, ikke bare et festlokale i enden av Solastranden.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Stiv kuling og regn som pisker mot glassfasaden på Maskinhuset i enden av stranden. Ute er det grått og trist, men inne er det varmt. Dessverre er det også tomt i lokalet som kan romme flere hundre gjester om gangen. Bygget er godkjent for 790 personer, og kan bespise 400 sittende gjester. For ett år siden sto selskapets største investering ferdig, nå håper de å få brukt det enda mer i tiden fremover.

– Vi lever av å samle folk og det er vel kanskje det eneste vi ikke får lov til å gjøre akkurat nå. I år har vi tiårs-jubileum for driften på låven. Den fylles mest med bryllup og har gjort oss sterke på privatmarkedet. For det kommende året har vi booket inn og signert kontrakt med 69 brudepar, og vi regner med det blir åtte-ti til utpå høsten, forklarer daglig leder Vegard Årsvold.

Han sitter sammen med faren John som startet det hele, og som i mange år har jobbet for å videreutvikle gården. Det tok seks-syv år med søknader og dialog med kommunen og fylkeskommunen for å realisere Maskinhuset. I 2020 ble de tildelt byggeskikkprisen i Sola kommune for bygget.

– Akkurat det er jo litt morsomt, at et bygg de ikke ville ha, får byggeskikkprisen, sier John Årsvold og smiler.

Bråstopp

At privatmarkedet har vært deres største segment, er det ingen tvil om. Nesten

70 bryllup er ikke fordelt over et helt år, men gjennom høysesongen mellom mai og september. I hele juli vil de kjøre fire brylluper per helg, noe de aldri har gjort før.

– I fjor fikk vi testet tre bryllup enkelte helger, men i år tar vi oss ikke fri i juli. For oss betyr det litt mindre familietid, men å sikre bedriften og omsetningen. Derfor

«Vi lever av å samle folk og det er vel kanskje det eneste vi ikke får lov til å gjøre akkurat nå».

Vegard Årsvold

håper vi at restriksjonene blir lettet på utover våren. Blir det en grense på 200 personer som i fjor, så betyr det uendelig mye for oss. Da skal vi klare oss fint, sier den daglige lederen.

For den budsjetterte omsetningen på rundt 20 millioner kroner i 2020 ble raskt torpedert da Norge stengte ned i mars. Ordrebøkene var fulle og de ville enkelt klart omsetningsrekorden. Som de fleste

andre serveringssteder ble det tøffe tider når folk ikke kunne møtes fysisk.

– Som mange andre måtte vi permittere, inkludert meg selv. Så laget vi en kafé rundt påske, og denne ble en suksess som gjorde at vi kunne holde folk i jobb frem til september. På grunn av utvidelsen skulle vi ansette mange i 2020, men det fikk vi heldigvis ikke tid til. Nå håper vi å ansette dem i år heller, sier han.

Fra melkekyr til fest

Det nye Maskinhuset gir dem mer fleksibilitet og ikke minst en helt annen inngang til det store markedet – bedriftsmarkedet.

– Vi satser mer på større arrangementer og bedriftsmarkedet for her har vi mer funksjonelle løsninger som gjør det lettere å gjennomføre denne type arrangementer, både på dagtid og kveldstid. Kombinasjonen av disse to byggene er en fordel for oss, sier Vegard Årsvold og fortsetter:

– I tillegg har vi sterk konkurranse med hotellene i nærheten, men vi er ikke nødvendigvis konkurrenter i den forstand. De har gode konferansefasiliteter, og det har også vi. Men vi har ikke overnatting. Ikke enda.

For det kan være neste steg på veien mot å lage stedet til en destinasjon. En type overnatting, gjerne små moderne hytter tilknyttet hovedanlegget, som glir fint inn i terrenget og gir en ekstra opplevelse for gjestene.



I ti år har låven vært Solastranden Gårds eneste lokale. Nå med Maskinhuset ferdig har de langt bedre kapasitet og kan lage flere arrangementer samtidig.

– Den største jobben med dette er jo søknader, og der vi må begynne. Jeg har egentlig drevet med søknader siden 1996 da vi søkte om å få bygge golfbanen, sier far John.

Etter at golfbanen åpnet i 2000 solgte de alle dyrene på gården og fikk golfen opp å stå på egne ben. Da startet arbeidet med å finne en løsning med låven.

– Jeg drev med gravemaskiner den gang, så vi ville egentlig rive den ned og bygge et maskinhus med et tilhørende lokale. Men det gikk ikke.

Familiebedrift

Så fikk de plutselig gjennom at de kunne bygge låven om til selskaps-, kurs- og konferanselokale. Arbeidet startet i 2019, våren 2011 åpnet de for første gang dørene.

– Var dette drømmen?

– Nei, det var egentlig ikke det, men det var det som var mulig, sier John og ler.

På de ti årene har det vokst fra å være en bitteliten familiebedrift til å bli en litt større familiebedrift der hele familien har vært involvert på en eller annen måte, noen i kortere perioder, andre i lengre. I dag har de seks ansatte på fulltid og mellom 15 og 20 deltidsansatte.

– Med låven har vi sett at vi ikke kom oss noe videre enn å forbli en liten familiebedrift der du må springe mye selv og ha lite fritid. Skal du gire opp og få større omsetning må du oppgradere og utvide. På sikt kan vi overlate mer til andre og kunne unne oss litt fri, sier Vegard.

Opplevelser

Uten begge lokalene hadde fjoråret sett helt annerledes ut. Med begge i drift kunne de kjøre to arrangementer opp til 200 personer samtidig fra juni. Nå håper de også bedriftsmarkedet vil ta seg opp, siden det vil utgjøre størstedelen av omsetningen i fremtiden.

– For det kommende året har vi noen reservasjoner fra bedrifter, men ingen signerte kontrakter. Alle sitter på gjerdet og ser på hvordan pandemien utvikler seg.

En av de store fordelene for Solastranden Gård, mener de selv, er at de skiller seg ut. Beliggenheten og en helt annerledes opplevelse for gjestene skal selge dem inn på de nye markedene.

– Folk ser etter de opplevelsene som er annerledes og vi skal gi en slags wow-faktor. Et bedre samarbeid med hotellene er også viktig. Når de arrangerer en konferanse til 300 personer over tre dager, så kunne ikke vi tilbudt dette. Men deler av arrangementet kan jo foregå for oss, sier Vegard og får støtte av faren:

– De kan bruke det som et salgsargument overfor kundene, at de kan bryte opp arrangementet og gjøre noe annerledes.

Videre utvikling

Annerledesheten vil de dyrke videre i fremtiden, og kunne tilby Sola som en destinasjon i enda tettere samarbeid med hotellene. Det bringer far John tilbake til

idéen rundt noen små, flotte og koselige hytter på området.

– Tenk at du siter inne på en liten hytte og føler du er ute i naturen. Etter et nydelig måltid i restauranten kan du trekke deg tilbake til hytta. Om morgenen får du ferskt brød på døren og resten av det du trenger står i kjøleskapet. Da gir vi en opplevelse!

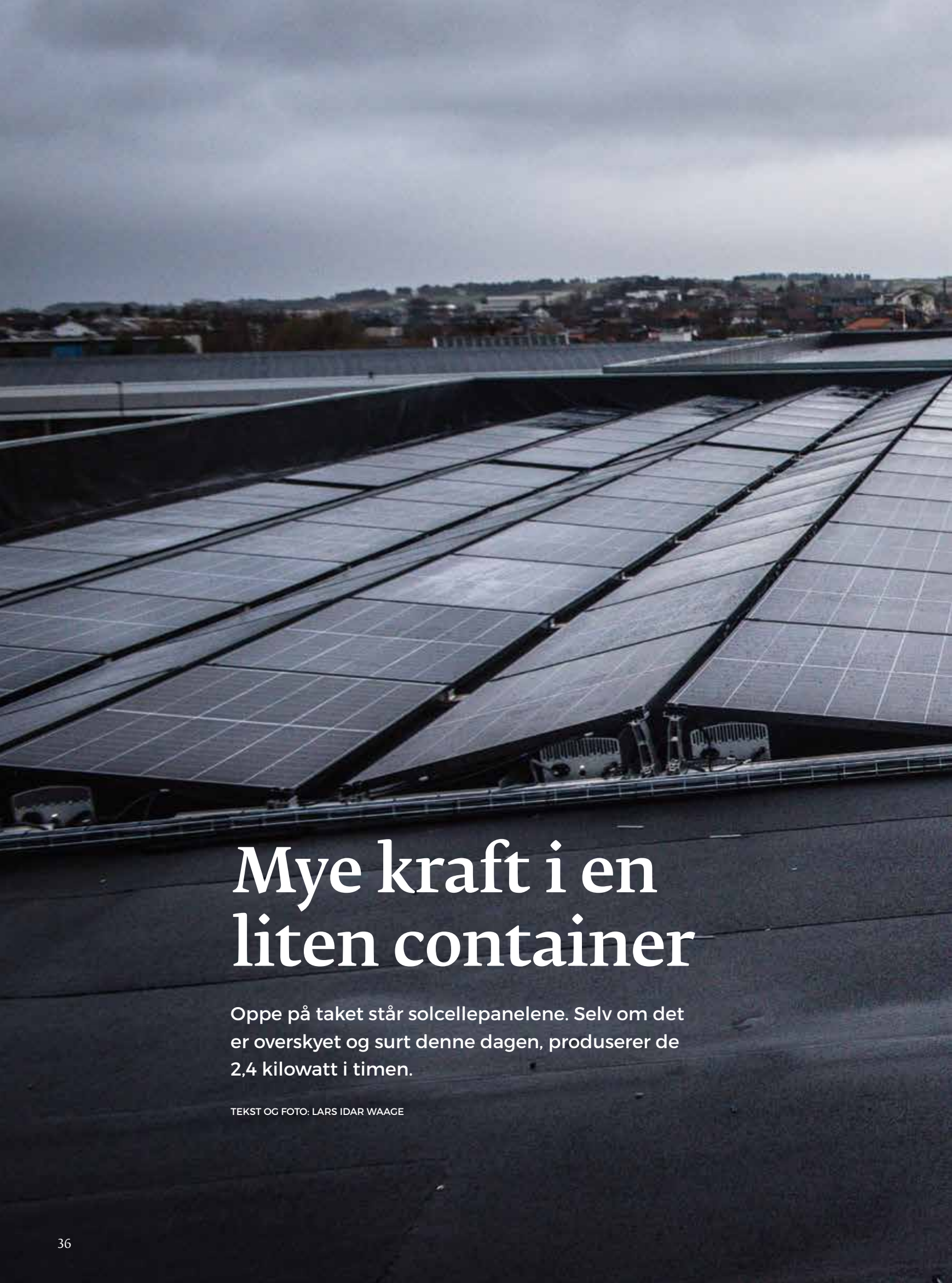
– Innen fem år?

– Vi skal kunne klare dette på fem år, det er jeg overbevist om, men vi må ha kommunen og fylkeskommunen med på laget. Men at vi skal bli mer en destinasjon sammen med hotellene og være mer åpne for allmennheten og ikke bare lukkede selskaper - er det vi jobber for, avslutter Vegard Årsvold.

SOLASTRAND GÅRD AS

- » Etablert: 2009
 - » Antall ansatte: 23
 - » Daglig leder: Vegard Årsvold
 - » Omsetning: 7 MNOK
 - » Internett: solastrandengard.no
-





Mye kraft i en liten container

Oppe på taket står solcellepanelene. Selv om det er overskyet og surt denne dagen, produserer de 2,4 kilowatt i timen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Integrate Renewables og Thomas Flinskau kombinerer ulike former for fornybar energiproduksjon med energilagrings- og styringsystemer til både privat- og bedriftsmarkedet.

«Mange viser fine og flotte Powerpoint-presentasjoner over hva de potensielt kan lage. Vi vil ligge et skritt foran og har bygget denne slik at kundene kan se den i bruk».

Thomas Flinskau

På nabobyggene er det tusenvis av kvadratmeter ledig. Integrate Renewables vil få flere til å ta i bruk fornybar energi, og både lagre og styre denne optimalt.

Siden 2014 har de blitt en av de ledende systemintegratorene i Norge, der de kombinerer ulike former for fornybar energiproduksjon med energilagring- og styringssystemer til både privat- og bedriftsmarkedet. De er også med i tidligfasen på utvikling og optimalisering av næringsbygg og næringsområder med tanke på energisystemer.

– For oss handler det om å tenke litt videre, ikke bare om å levere det beste solcelleanlegget, det er like mye bygget som skal ta i mot energien og optimalisere anlegget mot effektopper og bruk av batterier, forklarer Thomas Flinskau, gründer og daglig leder.

Dersom de klarer å kombinere energiforbruk, og uttak, samt lagring ikke bare i én bygning, men mellom bygninger, så begynner det å bli enda mer interessant. Dette vil være med på å støtte opp om strømmettet som nå blir mer og mer stresset, spesielt i overgangen til en utslippsfri transportsektor.

– Vi jobber jo mer med systemer og ser at det er en fordel med bredden og ta i bruk både ny teknologi, men også ny teknologi på nye måter. Det skaper en større bredde og dermed et større fundament for oss som bedrift, sier den daglige lederen.



Jobzone Rogaland

- Produksjon
- Industri
- Kontor- og resepsjon
- Bygg og anlegg
- Lager og logistikk
- Kundeservice



Alvild Frøland

91 71 12 91
alvild.froland@jobzone.no

Egil Berge

90 57 84 44
egil.berge@jobzone.no



Lyst å vite mer om våre tjenester innen bemanning og rekruttering? Ikke nøl med å ta kontakt oss!

Stor konkurranse i lite marked

Mange tror solkraft ikke produserer nok i Norge, og at soldagene er for få. Men selv med overskyet vær og storm på vei, produserer solcellene på taket litt strøm. Faktisk er forholdene i Norge langt bedre enn mange tror, ifølge Flinskau.

– Resultatene viser at vi har de samme forholdene for energiproduksjon her i Rogaland som i Nord-Tyskland fordi modulene fungerer bedre i kaldere miljø. Selv om vi ikke har like mye sol, så har vi heller ikke like mye varme, og det er bra for energiproduksjonen, forklarer han.

I Norge har energiproduksjonen fra solcelleanlegg doblet seg hvert år mellom 2016 og 2020. Likevel ligger vi langt bak mange andre land.

– For å sette det litt i perspektiv så planlegges det nå en solpark i Sverige som alene er større enn all den installerte effekten vi har i Norge, sier Flinskau.

Her til lands er også konkurransen stor, der stort sett alle elektroinstallatører kan montere et solcelleanlegg. Med et så lite marked tilgjengelig, gjelder det å tilby kundene andre løsninger og produkter.

– Derfor har vi også utviklet oss til en systemintegrator som bruker ulike systemer og vi har bygget en egenutviklet softwareplattform. Nå har vi også ferdigstilt prototypen av det vi kaller IRene Kraftcontainer, et produkt vi har stor tro på.

Kraftcontaineren

IRene kraftcontainer ser ut som en helt vanlig container på utsiden. En ti fot stor, hvit container som står på parkeringsplassen utenfor NMI og Eldrift på Bryne. På innsiden er den derimot helt unik og vil kunne gjøre overgangen til fossilfrie byggeplasser mye enklere for maskinentreprenørene. I tillegg er den skalerbar, og kan tilpasse alle typer behov og utfordringer.

– Med flere og større elektriske anleggsmaskiner kommer også ladeangsten inn i denne bransjen. Containeren er optimalisert for å gi mer effekt der du trenger det, når du trenger det og dermed kunne lade disse maskinene når det trengs, med høy effekt.

Alt av utstyr er plassert innenfor containerrammen, så ingenting stikker ut. Dermed er den veldig sikker med tanke på skader. Inni containeren er det plassert en hovedsentral som er forberedt til målersløyfe og tilkobling av hovedtilførselskabel. Den har også batterier som mellomlager energi som kan utnyttes av laderen.

– Selve laderen er viktig her, en DC-DC lader som Eldrift har utviklet. Denne gir 30 prosent mindre effekttap på hurtiglading sammenlignet med de tradisjonelle systemene, forklarer han.

Systemet er også skalerbart slik at det kan gi større effekt, eventuelt kan man koble flere containere opp dersom ønskelig. Integrate Renewables tilbyr også solcelleanlegg som midlertidig kan settes opp på brakkerigger, og dermed tilføre byggeplassen egenprodusert og gratis strøm.

– En spesiell bidireksjonell vekselretter gjør dette mulig. Byggestrøm er også veldig dyr strøm, så her er det kort tilbakebetalingstid på anlegget, i tillegg til miljøgevinsten.

Ligger bak

I dag gjøres de siste finjusteringene på IRene kraftcontaineren. Sigbjørn Ullestad og kollegene i Eldrift programmerer laderen slik at den fungerer optimalt. For Flinskau og Integrate Renewables har det vært et poeng å ha en prototype å vise til når kundene vil se hvordan den fungerer i praksis.



Denne kraftcontaineren skal ta Integrate Renewables inn på et nytt marked der de skal gi mer effekt, når kundene trenger det. Sigbjørn Ullestad og Eldrift har utviklet hurtigladeren i containeren.

– Mange presenterer fine og flotte Powerpoint-presentasjoner over hva de potensielt kan lage. Vi vil ligge et skritt foran og har bygget denne slik at kundene kan se den i bruk. Det tok oss en måneds tid, men har gitt oss et betydelig fortrinn. Det ligger nemlig svært mye læring og muligheter for optimalisering når man går fra tegnebrettet til praksis og fysiske konstruksjoner, forklarer han. Kundene kan være alt fra utleiefirma til maskinentreprenører og oppdragsgivere som for eksempel kommuner og det er allerede stor interesse for IRene Kraftcontaineren, men med lang leveringstid på elektriske anleggsmaskiner, for eksempel er det 15 måneders leveringstid på en 15-tonners elektrisk gravemaskin, og fortsatt sitter mange på gjerdet og venter.

– På Østlandet har de kommet en del lenger enn her i Rogaland. Der er det mye vanligere med strenge krav og belønning til de som kan levere fossilfrie anleggsplasser. Utad virker vår region til å være langt fremme i elektrifiseringen og energiløsninger, men vi ligger langt bak Østlandet, mener han.

Stille krav

Han trekker frem Stavanger kommunes klimaplan som sier at kommunen skal redusere utslipp med 80 prosent innen 2030. I vår region mener mange det ikke er mulig med dagens teknologi, mens i andre deler av landet mener man til og med at Oslo kan nå målet om 100 prosent, selv med dagens teknologi.

– Myndighetene må stille større krav. På Østlandet bygges det for eksempel langt flere solcelleanlegg på offentlige nybygg, fordi det er et krav. Hvis vi skal nå målene her hos oss, må vi stille tilsvarende krav, sier Flinskau og fortsetter:

– Her kunne mange også vært i forkant og være klar til omstillingen når den kommer, for det er bare et tidsspørsmål. En omstilling er alltid vanskeligere når den er frivillig, og da har det

offentlige mulighet til å påvirke med sin innkjøpermakt.

Selskapets største markedsområde og de største og mest innovative installasjonene, har vært utenfor Rogaland. Unntakene var Rennesøy Sykehjem og Sola Airport Arena, i forhold til innovasjon og utvikling. Den daglige lederen tror likevel vi alle må være mer konsekvente når vi velger morgendagens energiløsninger, spesielt om vi skal befeste posisjonen som Energihovedstad.

– Vi må rett og slett gå foran i valgene, og når Bergen bestiller 80 elektriske busser så bestiller Rogaland fylkeskommune dieselbusser, sier han litt oppgitt og utdyper:

– Samtidig gjøres det mye bra og vi skal ikke svartmale. Elnett21 løfter en hel bransje og det er bra at Rogaland har et så godt og innovativt prosjekt som involverer så mange.

Selv ser han også en stor endring i markedet internasjonalt. Banker og finansinstitusjoner stiller ikke bare krav til økonomi, men også knyttet til utslipp og bærekraft.

– Du trenger ikke være best i klassen, men du må ha en plan for hvordan du skal bli bedre, sier han.

INTEGRATE RENEWABLES AS

- » Etablert: 2014
 - » Daglig leder: Thomas Flinskau
 - » Antall ansatte: 9
 - » Omsetning: 8 MNOK
 - » Internett: irenewables.no
-

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

A2G KOMPETANSE AS

Beliggenhet: Stavanger, Sandnes og Strand
Kontaktperson: Ingrid Landråk,
ingrid.landrak@a2g.no/
Pål Andersen, paal.andersen@a2g.no
Web: a2gkompetanse.no

A2G Kompetanse er en del av A2G Gruppen, og har fra 2020 etablert seg med tre avdelinger i Rogaland. Stavanger med 25 ansatte og Sandnes/Strand med 22 ansatte. A2G er den største arbeids- og inkluderingsbedriften i Vestland fylke, og har eksistert siden 60-tallet. A2G tilbyr en rekke arbeidsretter tjenester i samarbeid med NAV. I Rogaland leverer A2G Kompetanse oppfølgingstiltaket Individuell Oppfølging. Deltakere søkes inn gjennom sin NAV-veileder. A2G Kompetanse skal i hovedsak hjelpe og veilede mennesker tilbake i jobb, og på den måten skape et arbeidsliv for alle. A2G Kompetanse tilbyr skreddersydd oppfølging til deltager og arbeidsgiver, både i forkant og etter oppstart i jobb. Som nyetablert i regionen er A2G Kompetanse derfor på jakt etter arbeidsgivere som ønsker å bidra i dette arbeidet.



DANGEROUS GOODS MANAGEMENT AS (DGM)

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Knut Henrik Kulleseid, 91547555,
dgmsvg@dgm.no Web: dgm.no

DGM etablerte seg i Stavanger i 1991 av daværende Sigval Bergesen DY og feirer i år sitt 30 års jubileum. DGM er blitt en markedsledende internasjonal organisasjon, anerkjent som eksperter innen håndtering av farlig gods med tilhold i 32 land med 65 kontorer. De fire kjerneområdene DGM fremhever er Konsultasjon, Operasjonell avdeling der det pakkes farlig gods og avsender ansvar blitt tatt over av DGM, Kursvirksomhet innenfor fagene ADR/RID, IMDG, ICAO/IATA samt salg av produkter som Emballasje, faresedler, software program.



MASTER BLASTER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tone Therese Paulsen,
tone.paulsen@altibox.no
Web: master-blaster.no

Master Blaster er et selskap som spesialiserer seg på e-sport. Med et dedikert team av utviklere, som alle er gamere, utvikler Master Blaster en e-sport portal både for gamere, lag og arrangører av ligaer og turneringer.

- Enkelt- En portal for deg som vil arrangere ligaer eller turneringer. Samme stopp for deg som vil delta. Enkelt for både nybegynnere og erfarne.
- Deg- Alt handler om deg og din brukeropplevelse som gamer eller organisator
- Sammen- Master Blaster kobler spillere og finner nye lagkamerater
- Lekent- Master Blaster gjør det mulig for deg å konkurrere for å ha det moro (eller på blodig alvor)

Bak Master Blaster står Altibox, Veni og Become Legends.



COMPETENTIA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktinformasjon: Björn Gustafsson, bjorn.gustafsson@competentia.com
Web: competentia.com

Competentia is a global recruitment company founded in Stavanger in 1998. The company provides top class engineering and technical talent in Energy, Renewables, IT, Infrastructure and Natural Resources. After twenty years of growth and development from our roots in the projects of Stavanger, the major operating hubs in the US, Europe, Middle East and Asia Pacific regions service projects and companies all over the world. With a strong focus on innovation and driving positive change, Competentia is bringing new methods and technology built on decades of experience with some of the world's largest and most diverse employers. A tenured global team has placed thousands of professionals on projects in central and remote locations, from offshore projects in Australia to the North Slope of Alaska, managing global mobility, payroll and workforce wellbeing. A reputation for consistency and reliability have made Competentia the first choice partner for project delivery.



MESTERGRUPPEN BYGGEVARE

Beliggenhet: Klepp/Stavanger
Kontaktperson: Jo Frøyen,
jo.froyen@mestergruppen.no
Web: mestergruppen.no

Mestergruppen er et av Skandinavias største konsern innen byggevarehandel, huskjededrift for boligentreprenører og eiendomsutvikling. Mestergruppen eier de norske byggevarekjedene Byggtorget, Byggeriet, Ski Bygg og XL-BYGG med til sammen rundt 220 byggevareutsalg over hele landet, samt huskjedene Mesterhus, Systemhus, Nordbohus og Blink Hus med mer enn 300 medlemsbedrifter. I tillegg driver konsernet eiendomsutvikling gjennom Mestergruppen Eiendom og tilbyr arkitekt- og rådgivningstjenester gjennom Mestergruppen Arkitekter. Gruppen er en av landets største hytteprodusenter, med kjente merkevarer som Saltdalshytta og Røroshtytta i porteføljen – samt en ledende takstol- og precut-produsent gjennom Pretre.



ZMIDI

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Sindy S Birkelid, sindy@zmidi.no
Web: zmidi.no

Zmidi tilbyr konsulent- og rådgivningstjenester innenfor virksomhetsutvikling ved bruk av ulike metoder, verktøy og utnyttelse av teknologi. Målet er å mobilisere bedrifter og startups gjennom en digital plattform og økosystem som fremmer samhandling og læring i innovasjons- og strategiprosesser. Dette med oppfølging av milepæler med aktiviteter, tiltak og tilbakemeldinger. Smarte og smidige virksomheter er innsiktsdrevet hvor ledelsesbeslutninger er basert på kriterier og resultat. Dette krever team med klare mål/resultat og autonomi med systematisk eksperimentering, måling og læring. Læring omfatter en kontinuerlig utvikling av egne arbeidsmåter og rutiner. Komplementære og sirkulære metoder og teknikker brukt i smidig utviklingen er: Design Thinking, Lean Startup og Agile Development. La oss bygge bro for en bærekraftig fremtid.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AOF FAGSKOLEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Elisabeth Næsheim Vågen,
52709000, elisabeth.vagen@aofvestlandet.no
Web: aofvestlandet.no

AOF Fagskolen er en del av AOF Vestlandet, som tilbyr en rekke kurs og utdanninger på videregående og høyere nivå. AOF Fagskolen er en av Norges største fagskoler innen helse og oppvekst, og kurs tilbys i Rogaland, Vestland og Agder. AOF Fagskolen har et bredt utdanningstilbud også til høsten.

Fagskoleutdanning er høyere yrkesfaglig utdanning og ligger på nivå over videregående opplæring. Utdanningen er praksisnær slik at kompetansen du tilegnes kan tas i bruk direkte i arbeidslivet.



MABLIS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eirin Sandstad,
eirin@mablisfestivalen.no
Web: mablisfestivalen.no

Mablis er en todagers musikkfestival som foregår hver sommer i idylliske Vålenskogen. På Mablis vil du få servert kvalitetsmusikk fra kjente artister og muligheten til å oppdage ny musikk. Her får du også rikelig med kulturopplevelser i form av kunst, samarbeidsprosjekter og smaken av lokal mat og drikke.



CAERA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Christine Lervik, 90924211,
christine@caera.no Web: caera.no

Caera er en landsdekkende leverandør av fagpersonell innen elektro- og mekaniske fag for både on- og offshoreindustrien. Selskapet spesialiserer seg på å tiltrekke og rekruttere talentene virksomheten din trenger for å vokse og opprettholde en langsiktig, bærekraftig suksess. Ved å levere høyt kvalifisert fagpersonell med et bredt nivå av ulike sertifikater for å dekke kundenes behov, tar Caera stolthet i å levere den mest dyrebare varen for alle; lidenskapelige mennesker. Caera har tariffavtale med Fellesforbundet og EL & IT forbundet og er medlem av Norsk Industri.

Caera

Mer hjerne.

Fremtidens løsninger utvikles i innovasjonspark Stavanger. Her får du sterke fagmiljø og kollegaer med erfaring og kunnskap. Forskningsmiljø, laboratorier, testsenter, tilgang til virkemiddelapparat, nettverksforum og nye impulser er andre goder du kan dra nytte av. innovasjonspark.no

Fremtiden først her.



Innovasjonspark
Stavanger



Er gratisarbeid greit?

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

Nyutdannede opplever at de ikke får jobb uten praksis. I mange bransjer jobber folk derfor gratis for å få noe på CV-en. Er det slik vi vil ha det?

Praktikanter og interns er blitt utbredt. Nyutdannede kandidater i PR- og kommunikasjonsbransjen, medisinere, ingeniører og økonomer – blant andre – står i kø for å ta gratisjobber. Det er forståelig at mange gjør nesten hva som helst for å få arbeidserfaring. Og det er forståelig at en del firma benytter denne muligheten både for å teste potensielle arbeidstakere og spare penger. Men det er en tvilsom praksis, fordi gratisarbeid betyr at man ikke har et formelt arbeidsforhold. Det kan være helt lovlig, men man kan stille spørsmål ved om det er moralsk forsvarlig.

Kulturutveksling

Forleden oppdaget jeg også noen nettsider hvor man kan legge ut tilbud om gratisarbeid som «kulturutveksling». De norske annonsene er stort sett skrevet på engelsk, og oppgavene handler gjerne om husarbeid, barnepass, gårdsarbeid, husdyrstell, oppussing, vedlikehold og reiselivs-oppgaver; for eksempel «Helping out with the fruit trees, the sheep and general work around the farm» eller «few hours per day few days per week to take care of 2 kids.» Oppdragsgiverne tilbyr kost og losji, noen tilbyr også «minstelønn». I Norge har vi bare minstelønn i noen utvalgte bransjer, så jeg vet ikke hva det

måtte innebære. Felles for disse er likevel at arbeiderne ikke kan forvente eller kreve sykepenger, yrkesskadeforsikring eller anstendige bo- og arbeidsforhold.

Dette kan selvsagt være fristende for en del arbeidsledige EU-borgere som ser en mulighet for både praksis, språkopplæring og håp om å finne seg en jobb i Norge, jeg innser det. Men det framstår ikke som noe vi skal være stolte av. En au pair har krav på betalt reise, forsikring, begrenset arbeidstid, norskkurs og 5.900 kroner per måned i lommepenger. Gratisarbeidende hushjelpere og gårdsarbeidere har ingen slike rettigheter.

Hvor går grensen?

Internships hos store firma er være ettertraktet og gjør seg godt på CV-en. Mange andre praktikantjobber kan gi samme gevinst, selv om man i senere jobbintervjuer må forvente at det vil bli stilt spørsmål ved hvorfor man arbeidet gratis, i hvert fall hvis det var i en lengre periode. Langvarig gratisarbeid i ikke-relevante stillinger kan indikere at man er blitt forkastet av svært mange arbeidsgivere og derfor har gått ledig. Men for all del, en god attest kan være bedre enn ingen attest. Jeg forstår også at det kan være helt supert for unge mennesker å reise rundt i Norge

med gratis kost og losji og overkommelige oppgaver, enten det skjer i ferien eller under et friår.

Men hvor går grensen for utnyttelse? Når gjør de oppgaver som burde vært en del av det ordinære arbeidslivet? Vil fortvilede arbeidsledige EU-borgere stille opp som «moderne slaver» i håp om en bedre framtid? Kan svart-arbeid-ryttere ansette «praktikanter» og «turister» uten at noen stiller spørsmål? Kan arbeiderne ta seg fri i helgene? Får de betalt for overtid?

Overmodent for revidering

Derfor stiller jeg spørsmål ved gratisarbeidet som har sneket seg inn både i privatsonene og i arbeidslivet. Det er i dag helt lovlig å ha folk i ulønnet arbeid. I det minste bør man lovfeste ryddige, tidsbestemte avtaler, samt yrkesskadeforsikring og noen rettigheter ved sykdom.

Næringsforeningen har en varslingsside for svart arbeid. Norge har også grenser for hvor mye man kan tjene på småjobber for private oppdragsgivere. En allmenn minstelønn er utbredt i land vi ellers liker å sammenligne oss med, så hvorfor ikke i Norge?

Dette er et regelverk som er overmodent for revidering.

«Det er i dag helt lovlig å ha folk i ulønnet arbeid. I det minste bør man lovfeste ryddige, tidsbestemte avtaler, samt yrkesskadeforsikring og noen rettigheter ved sykdom».

Ådne Kverneland



SPALTISTEN

Mens vi venter på 'normalen'

CHRISTIAN RANGEN • investor, serie-gründer, rådgiver

Er du en av dem som gleder deg til kontor, kollegaer og tette møterom – eller har dere allerede begynt utviklingen av neste generasjons digitale løsninger?

Mars 2020, da korona kom til Vesten, utviklet vi tre framtidsscenarier for hvordan vi trodde det neste året kunne komme til å se ut. De tre ble kalt, 'The V', 'Business Winter' og 'Second Wave'. Disse scenariene ble raskt presentert våre kunder og partnere, og la grunnlaget for strategidiskusjoner i styrerom og ledergrupper i Norge og utland. Sentralt i alle disse stod spørsmålet, hvilke muligheter ligger i digitalisering – og hvordan griper vi disse umiddelbart?

Globale strategiprojekt – fra spisebordet på Gausel

I 2019 hadde jeg nærmere 130 flyreiser. De aller fleste forretningsreiser. Land som Sveits, Nederland, England, Tyskland, Danmark var jevnlig reisemål gjennom hele året. Samtidig hadde vi gjennom to år jobbet med et digitalt plattform prosjekt. Hele forretningsideen var at klassiske måter å arbeide med strategi, hvor ledergrupper møtes og stenger seg inne på et konferanserom, vil bli erstattet av digitale, intelligente samhandlingsløsninger. Strategiprosessen med gule lapper på veggen og dype samtaler over rødvin i baren, erstattes av digitale løsninger hvor strategiarbeidet blir et dynamisk, real-time arbeid, bygget på en digital plattform.

Fast forward til februar 2021.

Gjennom det siste året har vi stått midt oppi en digital transformasjon, hvor mange bedrifter har hatt 5-10 års utvikling, på bare ti måneder. Prosjekter vi drømte om i 2025 har blitt gjennomført i 2020.

Over det siste året har vi levert omfattende strategiutviklingsprosjekt i Canada, Latin-Amerika og Europa – fra spisebordet på Gausel. Personlig har jeg fått lov til å jobbe med nasjonale omstillingsprosjekt i Nord-Amerika, Latin-Amerika, Midtøsten, Afrika og Asia; alt digitalt, alt på plattformen vi utvikler.

På en alminnelig arbeidsdag kan jeg levere en workshop i Thailand, kjøre digital strategisamling i Europa og undervise i San Francisco – alt på

den samme dagen, levert fra kontoret i Stavanger sentrum.

Teknisk sett har dette lenge vært mulig. Det som er nytt, er at kunder, toppledere, styrer og ledergrupper verden over ikke bare aksepterer det som en forsvarlig nødvendighet, men oppdager at dette arbeidet gjennomført digitalt kan faktisk være langt bedre enn ansikt til ansikt.

Flere og flere bedrifter vi jobber sammen med innser at det ikke er noe mål å lengte tilbake til 'det normale', men heller omfavne de radikale mulighetene som ligger i å forstå digitaliseringen fullt ut.

«Gjennom det siste året har vi stått midt oppi en digital transformasjon».

Christian Rangen

Scenarier 2021

Desember 2020 startet vi utviklingen av tre nye scenarier. Hva ser vi nå? Hvordan kan 2021 utvikle seg? Spurte vi. Resultatet ble tre nye scenarier som ble publisert i midten av desember. Disse fikk navnene «Sun», «Fog», og «Winter». «Sun» var det optimistiske scenariet, hvor vaksinene stod klare og utrullinga gikk smertefritt. Norge og store deler av Europa ville være 'ferdige' til sommeren og alt kunne gå tilbake til det gamle. Det var det mest usannsynlige scenariet.

«Fog» var uklart, vanskelig å se. Vaksiner kom, situasjonen bedret seg. Men kanskje ikke helt. Noen ble syke igjen. Andre nektet å ta vaksine. Det ble forsinkelser. Man var i hvert fall langt utpå

høsten 2021 før situasjonen ble vesentlig bedre.

Det siste scenariet, det minst hyggelige, var det vi mest fryktet. I «winter» ble det langt verre. Gjentatte runder med nye lock-downs. Vaksiner som virket, men kanskje ikke så godt som vi hadde håpet på. Mutasjoner, nye varianter og trolig også et virus som utviklet resistens mot de vanligste vaksinene. Plutselig lå verden i et «våpenkappløp» mellom virus og vaksinasjon. Dette, innså vi, var en situasjon som kunne vare i flere år. Sommeren 2022 ble antatt å være første tidspunkt hvor ting begynte å komme under kontroll, mens viruset ble noe vi bare måtte lære å leve med i årene som kommer.

I skrivende stund, i januar, er vi raskt på vei inn i det tredje scenariet, «winter». Men det trenger ikke være å krevende som mange ville tro.

En digitaliseringsbølge i norsk næringsliv

Norge har lenge vært langt fremme på digitalisering og bruk av digitale verktøy i næringslivet. Hvis vi nå antar at korona-situasjonen vil vare lenger enn mange tror, da åpner det seg et spennende mulighetsområde. I 2020 lærte Ola Nordmann å bruke Teams. I 2021 må vi videre. Hvis vi velger å tenke offensivt, kreativt og digitalt, kan vi finne et tilnærmet ubegrenset mulighetsrom. Verdens største selskap er ikke lenger GE og Exxon. Det er Apple, Microsoft og Amazon. Det skapes arbeidsplasser og milliardverdier, ikke på plattform, men på digitale plattformer.

Bit merke i navnet Kuaishou Technology. Selskapet ble etablert av Su Hua Cheng Yixiao i Beijing i 2011.

5. Februar går selskapet på børs, trolig verdsatt til 600 milliarder kroner. Det forventes å bli verdens største børsnotering i 2021, og vil overgå Equinor i selskapsverdi.

Når vi ser tilbake på 2021, kanskje dette kan bli året vi bygger flere Kuaishou og færre plattformer?

Vi kan i hvert fall ikke sitte stille og vente på 'normalen'.



Olje i hundre – halvveis

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

Vi kan i 2021 markere at det er 50 år siden den første oljeproduserende brønnen ble åpnet på norsk sokkel på Ekofisk. Det var riktignok prøveproduksjon i starten, men det var likefullt produksjon, og inngangen til en rik storhetstid i vår historie som har gjort Norge til et av verdens rikeste land.

Produksjonen startet for øvrig 18 måneder etter at funnet ble gjort, noe som selv med dagens avanserte petroleumsteknologi, kunnskap og erfaring, er imponerende. Ekofisk er et eksempel til etterfølgelse.

Den enkle produksjonsinnretningen Gulftide sto der i ensom majestet og produserte olje ved reisons begynnelse. Så fulgte en strøm av feltutbygginger med faste og flytende installasjoner og undervannsanlegg. Da Oljedirektoratet nylig gjennomgikk den årlige øvelsen Sokkelåret, kunne oljedirektør Ingrid Sølverberg fortelle at det nå er 90 produserende olje- og gassfelt på norsk sokkel. Det er all time high. Og så langt er det bare halvparten av de antatt utvinnbare reservene som er produsert.

Ikke så enkelt

Det er imidlertid flere som nå mener at vi er ved reisons slutt. Vi skal snarest mulig vaske den svarte oljen av oss og bli grønne. Fullt så enkelt er det ikke.

Det er likevel ingen tvil om at fornybar energi gradvis får en større plass i det samlede energibilde. Satsingen på havvind – der Equinor står i fremste rekke globalt – er et av de viktigste eksempler på dette. Det betyr at vi kan bygge en bro fra vår storslagne offshorehistorie til et nytt industrielt område, på samme måte som vi ved inngangen til 1970-årene kunne bygge bro fra skipsbyggingsindustri i krise til eksplosiv vekst i etterspørselen etter oljeinstallasjoner. Det handler på en måte om å komme seg tørrskodd over elver som tar nytt leie og river opp et kjent og trygt landskap. Det er dette vi kaller omstilling. Det påkaller vår evne til å se når epoker ender og epoker starter. Kloke politikere skrev tidlig på 1970-tallet at vi måtte sørge for å gjøre oljealderen til en epoke og ikke en episode.

Hundre år

Vi er fortsatt i oljealderen. Tidsperspektivet for produksjon av olje og gass på norsk sokkel er hundre år. Vi er

kanskje halvveis. Halvparten av de antatt utvinnbare reserver gjenstår å produsere. Det kan godt hende at vi ikke kommer til å ta opp all den oljen og gassen som finnes på vår sokkel, men så lenge verden trenger olje og gass, vil Norge være en pålitelig og attraktiv leverandør. Det gjelder om å se og gripe muligheter. I Norge har vi et ufattelig sterkt utgangspunkt både økonomisk og teknologisk.

Vi kommer fortsatt til å ha behov for olje og gass, men i økende grad for mye annet. Fornybar energi er en ny epoke. Det kan mineralutvinning fra havbunnen også bli. Fiskeriene fortsetter i evighetens perspektiv.

Drømmen om det karbonfrie og grønne samfunn er blitt sterkere. I landets største byer kan det bli fossilfrie soner. Ti år etter at den rødgrønne regjeringen til Jens Stoltenberg anbefalte folk til å kjøpe dieslbiler, er rådet fra det rødgrønne styret i landets hovedstad at folk bør selge dieslbilene sine, for å kunne stille i klassen utslippsfri i 2030. Det gir seg to naturlige kontrollspørsmål: Hvem skal kjøpe bilene og hvem skal ta tapet når den fossile bilparken skal avhendes? Staten har forsynt seg grådig som skatteoppkrever i omsetningen av fossile biler. Det høye nivået på skatter og avgifter har ført til at Norge har høyere bilpriser enn våre naboland. I den andre enden har Norge gjennom økonomiske lettelser utviklet en tetthet av elektriske biler som ingen andre land kan vise til. Men heller ikke el-bilen slipper under lupen når ressursregnskapet skal gjøres opp. Fremstilling og senere deponering av batterier kommer også med en høy pris. Og felles for alle biler er at de kjører på et oljeprodukt, veier av asfalt.

Ikke plass

I de store byene er det etter hvert ikke bare bilens drivstoff som er problemet. Den økende mengden biler skaper utfordringer som til slutt fører til at det ikke er plass til flere biler.

Bruk av olje og gass handler imidlertid om mer enn å kjøre bil. Olje og gass går inn i en kjede som sørger for at vi har

de hjelpemidler og de nytelsesmidler som vi forbinder med det moderne velferdssamfunnet. Og utenfor de rikes verden står det skarer av mennesker som vil ha sin del av disse godene. Milliarder av sprøyter til Covid 19-vaksiner er et godt eksempel på et oljeprodukt.

Det fremsettes nå krav om at den norske oljealderen må avsluttes i 2035. Dette innebærer for eksempel at Johan Sverdrup-feltet, som kan produsere frem til rundt 2070, skal avsluttes midt i løpet. Regjeringen tilbød nettopp nye lisenser i den såkalte TFO-runden, i de forhåndsdefinerte områdene. Hvis Miljøpartiet de grønne (MDG) skulle få gjennomslag for sin politikk, ville det bety at ingen nye lisenser tildeles ut over de som er tildelt og at nye funn aldri skal bygges ut. Det ville føre til at de fleste aktører trakk seg fra norsk sokkel.

Det må anses rimelig sannsynlig at verden vil ha behov for olje og gass også etter 2035. Det gjelder også Norge. I et MDG-perspektiv må vi da legge til grunn at et oljefritt Norge uten egen produksjon, heller ikke skal importere olje. Vi vil i så tilfelle ha fjorten år på oss til en total omlegging av den norske hverdagen. Etter et krevende år med strenge pandemiltak er det ikke sannsynlig at nordmenn fleste vil ta fatt på en ny dugnad som vil kreve enda strengere inngrep i hverdagen.

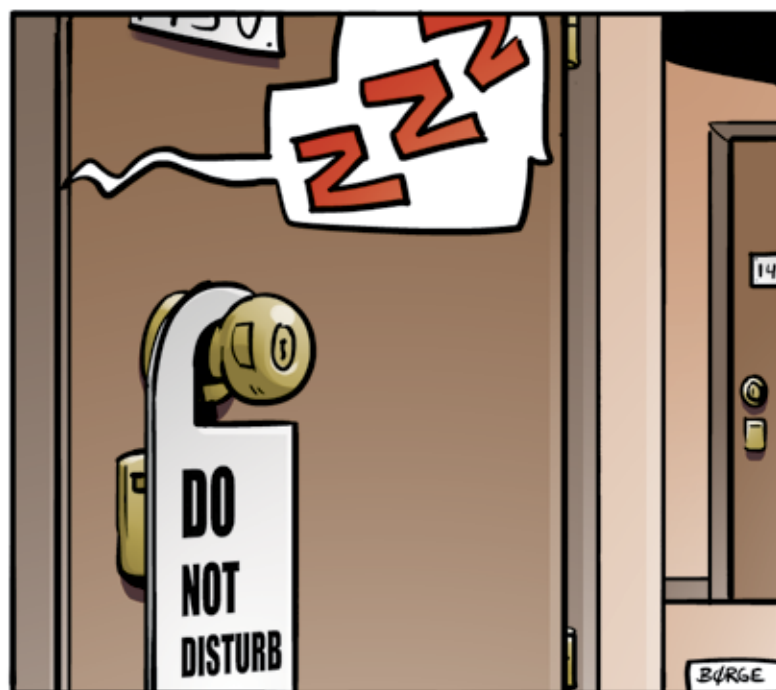
Energipolitisk omstilling

Dette er ikke et forsvar for sløsing med olje og gass og annen energi. Vi er inne i en energipolitisk omstilling. Presidentvalget i USA tilfører Parisavtalen ny vitalitet og realitet. Å tro at fullstendig oljestopp på norsk sokkel i 2035 skal løses problemet, er likevel en alvorlig feilvurdering som vil frata oss muligheter til omstilling.

Selv vårt eldste oljefelt Ekofisk vil overleve MDGs datostempling for den norske oljealderen. Det vil Stortingets flertall sørge for når den tid kommer. Men underveis vil det ha dukket opp mange gode alternativer som gir både grønnfarge og bærekraft.



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





Muligheter – en gedigen suksess

1400 deltakere fra hele Rogaland deltok på åpningen av Muligheter. Hvert møte trekker rundt 1000 deltakere i snitt, for å vise mulighetene til arbeidssøkende i vår region.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Prosjektet ble formelt åpnet mandag 11. januar gjennom to digitale møter av ordførerne i Stavanger og Haugesund, samt fylkesordfører Marianne Chesak og NAV Rogaland. Etter åpningen har deltakerne strømmet til den digitale møteplassen.

– En Facebook-gruppe ble lansert under åpningen og i dag er det cirka 2100 medlemmer. Disse er i hovedsak arbeidssøkere, men også en del bedrifter og ansatte i rekrutteringsbransjen, forteller Øystein Dahl Andersen, prosjektleder for Muligheter.

Hensikten med prosjektet er å skape en plattform mellom arbeidssøkere og

arbeidsgivere, og mange aktører har tatt gruppen aktivt i bruk de siste ukene. På Facebook-gruppen deles alle digitale møter gratis i ettertid.

– Deling av denne informasjonen på Facebook er en styrke i dette prosjektet, sier Dahl Andersen.

Samarbeid

Flere av aktørene gir tilbud om etterutdanning, og det deles også informasjon om tilbud som er gratis for deltakerne. Bak prosjektet står en arbeidsgruppe bestående av representanter fra Rogaland Fylkeskommune, NAV Rogaland, LO Rogaland, Stavanger og Haugesund kommuner og

Næringsforeningene på Haugalandet og Stavanger-regionen. De jobber sammen for å sikre informasjonsdeling og program for samlinger videre.

– Jeg vil også oppfordre bedrifter og organisasjoner som har noe å bidra med i prosjektet, om å ta kontakt, sier prosjektlederen.

Videre fremhever han det gode samarbeidet med NAV Rogaland. Mange av spørsmålene som kommer er knyttet til individuelle forhold og kanskje ordninger som slår uheldig ut for enkeltpersoner. Det kan være saker knyttet til en miks mellom studier, arbeidsledighet, gründertanker kontra det å være arbeidssøker.

– Rammene er ikke skreddersydd for



enkeltpersoner, slik at den type unntak og spørsmål videresendes til veilederne i NAV, sier han.

Mange tror også at flere ledige jobber i markedet ikke blir annonsert. NAV har derimot en meget god plattform i arbeidsplassen.no, som alle oppfordres til å bruke for å sikre flest mulig tilgang til de utlyste stillingene.

– Her kan også bedriftene legge inn alle ledige stillinger, og arbeidssøkere kan registrere sin CV. Det vil synliggjøre flere jobber å søke på, sier Dahl Andersen.

Bredt program

På de tre første digitale samlingene har det vært rundt 1000 deltakere i snitt. De første to handlet om vekstnæringer og den siste var råd om hvordan man bygger opp en god CV.

– Målet var å gjøre de første samlingene mer generelle, nettopp for å vise hvilke muligheter som finnes i regionen. Videre

«Tusen takk for Muligheter, det er et fantastisk initiativ».

Anne

vil programmet spisses mer rundt enkelte målgrupper, sier Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

De kommende samlingene handler om fagbrev, muligheter innen helsefag, samt andre bransjer som virkelig trenger mange nye medarbeidere. Med over 16.000 arbeidssøkere i regionen vil Ødegård presisere at et viktig mål er å vise at det finnes mange muligheter i regionen, selv om det kan se ganske vanskelig ut for de som brått har blitt ledige.

– Mange av deltakerne vil komme tilbake til sine tidligere jobber i både reiseliv og servicenæringer når samfunnet åpnes opp, men forhåpentligvis kan de dra nytte av en del informasjon de har fått med på veien i en del av disse samlingene, sier Ødegård optimistisk.

I starten har det vært overveldende med så mange deltakere og individuelle spørsmål. Samtidig er deltakerne i hovedsak takknemlige og positive for tilgangen på informasjon.

– Jeg synes det er bra at folk er konkrete når de kommer med ønsker, slik at vi kan invitere innledere som kan bidra til kompetansepåfyll uavhengig av bransje. På mandagene fremover kommer det også temaer som «Starte egen bedrift», «Hvordan gjøre et godt intervju», bruk av LinkedIn og sosiale medier i jobbsøking og omdømmebygging, for å nevne noen, sier Ødegård.

Usikker vei videre

Fordelen med digitale sendinger er at man når ut til mange, men Ødegård og Dahl Andersen opplever at flere har mange spørsmål og et stort behov for å kunne møte noen ansikt til ansikt. Derfor vil det gjøres vurderinger om fysiske møteplasser så snart smittevernshensyn tillater det. Flere bedrifter tilbyr også bedriftsbesøk, når den tid måtte komme.

– Vi skal bidra til å legge tilrette for det så snart deg lar seg gjøre, sier Ødegård.

Når komiteen med de ulike aktørene diskuterte prosjektet senhøsten 2020 var det vanskelig å vite på forhånd hvordan tilbudet ville bli mottatt eller behovet se ut over tid. Prosjektet er i utgangspunktet ment som et tilbud i seks måneder.

– Ingen visste verken i oktober eller nå hvordan behovet blir fremover. Innerst inne håper vi at alle bransjer oppnår full fart igjen i løpet av sommeren, og da vil ledighetstallene se mye hyggeligere ut og behovet fremstå som annerledes. Hva tiden bringer, vil komiteen måtte diskutere frem i tid avslutter, Ødegård.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2021

5443

utlyste jobber



Det ble registrert 5443 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er 12 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor. Det er noe av det høyeste som er målt noen gang. Så til tross for høyere koronaledighet, som nå har steget til 4,1 prosent, er det tydelig optimisme, også i industrien – mens reiseliv og transport har kraftig nedgang.

	jan.20	jan.21
Ledere	74	137
Ingeniør- og IKT-fag	826	1021
Undervisning	337	176
Akademiske yrker	167	220
Helse, pleie og omsorg	946	1164
Barne- og ungdomsarbeid	201	272
Meglere og konsulenter	153	200
Kontorarbeid	287	243
Butikk- og salgsarbeid	238	287
Jordbruk, skogbruk og fiske	31	21
Bygg og anlegg	441	680
Industriarbeid	539	614
Reiseliv og transport	248	160
Serviceyrker og annet arbeid	298	198
Uoppgitt	61	50
Totalt	4847	5443

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

NYTT OM NAVN



KARINE NÆSS FRAFJORD

Ny leder Expo og Konferanse i Nordic Edge

Karine Næss Frafjord er ansatt som leder for Expo og konferanse i Nordic Edge. Hun kommer fra stilling som kommunikasjonsansvarlig samme sted. Næss Frafjord får ansvar for utvikling og gjennomføring av Nordic Edge sine årlige expo og konferanser i Norden, Asia og Nord-Amerika.



ODA DELIN KOLLSGÅRD

Ny salgskonsulent i Upheads

Oda Delin Kollsgård er ansatt som ny selger i Upheads. Oda har etter sin bachelor i markedsføring fra BI jobbet som selger i flere organisasjoner, og har opparbeidet seg en god erfaring tross sin unge alder. I Upheads skal Oda jobbe med salg til nye kunder, og ha ansvar for salg i vår avdeling i Oslo.



HARALD BRYNLUND-LIMA

Ny gruppeleder i Sweco

Vi er veldig fornøyd med å ha ansatt Harald Brynlund-Lima som gruppeleder for Plan og landskap. Harald kommer fra stillingen som rådgiver på samfunnsplan i Sandnes kommune. I det siste året har han arbeidet med både byrom, gode boligområder, mobilitet og næringsbygg på Forus. Han er utdannet arkitekt, har 20 års erfaring i bransjen og er en etterspurt foredragsholder.



LINN ESPEDAL

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

Linn Espedal er ansatt som regnskapskonsulent hos Jansson & Larsen Regnskap AS. Linn har utdannelse innen økonomi og regnskap, og har de siste årene jobbet som regnskapsfører i Sparebank 1 Sr-bank forretningspartner.



TERJE HAUAN

Ny styreformann i Mantle Analytics

Terje Hauan har tiltrådt rollen som styreleder i Mantle Analytics. Terje har utdannelse fra forsvaret, og har bred erfaring innen ledelse, strategi- og forretningsutvikling fra energi- og teknologisektoren. Terje har vært med på oppstart og utvikling av flere teknologiselskaper de siste 20 årene, og besitter dermed verdifull kompetanse innen bedriftsutvikling.



PÅL ANDERSEN

Ny avdelingsleder i A2G Kompetanse AS

Pål Andersen er fra juni 2020 ansatt som avdelingsleder og kontraktsansvarlig for A2G Kompetanse sin nysatsning i Rogaland. Pål har tidligere ledererfaring fra Hero Norge, Bergen og Hordaland Turlag og Sandnes Turlag, og kommer fra en stilling som jobbveileder og nestleder i Jæren Industripartner sin avdeling Jobbkompetanse. Han har en Master of Management fra BI, samt utdannelse innen økonomi, markedsføring og strategi fra NHHK.



HENNING GJESDAL

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

Henning Gjesdal er ansatt som regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap Sandnes AS. Henning er utdannet innen økonomi og regnskap fra BI Stavanger. Han har hatt ansvar for regnskap og IT i over 10 år innenfor byggebransjen og 5 år som seniorkonsulent i Proplan AS.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



KAJA GUNDERSEN RØSSLAND

Ny næringsmegler i Newsec

Newsec Advisory Stavanger er glade for å kunne ønske Kaja Gundersen Røssland velkommen som næringsmegler. Kaja er utdannet eiendomsmegler, med lang fartstid i bransjen. Newsec er en ledende nordisk aktør med sine 1900 eksperter på næringseiendom. På kort tid har man også tatt en dominerende posisjon også i Stavanger-regionen, med betydelige markedsandeler på utleie, transaksjoner og rådgivning.



CATO BAKKE

Ny lønningsarkitekt i Solv AS

Cato begynte i Solv i slutten av oktober – og er en erfaren lønningsarkitekt. Han har bred erfaring fra informasjonsteknologi og automatisering, både teknisk og operativ ledelse. Vår nye rådgiver har mer enn 15 års erfaring fra olje- og gassindustrien som datatekniker, prosjektleder og driftsleder innen IT / OT. Dessuten bygger jærbuen sin egen spreke sportsbil i byggesett hjemme i garasjen. Velkommen til Solv, Cato! Vi gleder oss stort over at du er en av oss.



ANN MARIA HOVDE

Ny seniorrådgiver rekruttering og bemanning i Solv

Vi ønsker Ann Maria Hovde velkommen som vår nye seniorrådgiver innen rekruttering og bemanning! Ann Maria har flere års erfaring fra konsulent- og rekrutteringsbransjen og har en høy stjerne hos mange av våre eksisterende kunder. Med ansettelsen øker Solv fokuset på å vinne prosjekter, både på eksisterende rammeavtaler og nye nasjonale rammekontrakter. Ann Maria startet 2. januar 2021 og kommer fra Dovre Group. Hun vil jobbe tett med Frank-Arild Normanseth. Ann Maria er klar for en prat om nye jobbmuligheter - i Solv AS eller i Solv Coneqt AS.



KATRINE LARSEN GUDEVANG

Ny metodeveileder i A2G Kompetanse

Katrine er ansatt som metodeveileder i A2G Kompetanse i Stavanger. A2G er en arbeidsinkluderingsbedrift som tilbyr verdifull arbeidskraft til næringslivet i Rogaland. Katrine har ansvar for et team av jobbveiledere, som sammen jobber for å skape et arbeidsliv for alle. Katrine har lang erfaring som rådgiver, fra både statlig og privat sektor. Katrine er en engasjert og god motivator.

INTERSEARCH
worldwide organization of
executive search consulting firms

NORWAY

BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

NYTT OM NAVN



NEIL MACKLAND

Ny senior engineer i Sopra Steria

Neil Mackland starts as a Senior Engineer – Cybersecurity. He has 20 years of experience of ICT Infrastructure and security design to implementation for IT and OT systems on and Offshore. Neil has worked on major Infrastructure and Security projects worldwide



THOMAS BERGE

Ny prosjektleder i Sopra Steria

Thomas Berge begynner innenfor ServiceNow området i Sopra Steria. Han har kunnskap om prosjektledelse, nettverks-infrastruktur, cloud-plattformer, offentlig og bank/finans sektorer og ServiceNow. Thomas har inntil nå tilbragt hele sin karriere innen IT i Irland, Italia og Storbritannia.



INGER HELENE AANESTAD

Ny manager i Sopra Steria

Inger Helen Aanestad begynner som manager hos Sopra Steria. Hun har kunnskap om ulike digitale løsninger innen for LCI-plattformer, vedlikehold og sikkerhet, og har vært prosjektleder for implementering av disse for ulike kunder nasjonalt og internasjonalt.



EYVIND LUND

Ny manager – Solution Architecture

Eyvind Lund starter som manager - Solution Architecture hos Sopra Steria. Han har bred erfaring innen IT infrastruktur og har de seneste år ledet konsulentavdeling for hybride skyløsninger. Han har en teknisk bakgrunn fra Linux verden og har de seneste årene jobbet med hybride skyløsninger med fokus på Microsoft baserte løsninger. Her har han foruten teamutvikling jobbet med løsningsdesign, arkitektur og tjenesteutvikling.



GEORG SKJÆVELAND

Ny senior engineer i Sopra Steria

Georg Skjæveland skal jobbe som senior engineer i Sopra Steria. Han har de to siste årene jobbet som seniorkonsulent og team leder og har en allsidig kunnskap innenfor infrastruktur og servermiljø. Han har tidligere jobbet som IT Manager.



Ellen Fjælberg Håland

Ny senioradvokat i advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS

Ellen Fjælberg Håland har ved internt opprykk tiltrådt som senioradvokat hos Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS. Ellen Fjælberg Håland arbeider innenfor et bredt eiendomsrettlig fagfelt, inklusive entrepriser, og har god erfaring med tvistesaker innen fast eiendom/entrepren. Ellen bistår med eiendomsutvikling i alle prosjektets faser, herunder regulering, offentlige planer, strukturering av prosjektet, deling og seksjonering, samt salg av næringsseiendom. Hun har også solid arbeidserfaring innen arbeidsrett hvor hun bistår selskaper, det offentlige og privatpersoner med omstillingsprosesser/nedbemanning, generell juridisk rådgivning, samt tvistesaker.

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.

FOTO & FILMPRODUKSJON

Skap oppmerksomhet
og engasjement med
en kort og effektiv
film. Ta kontakt med
oss for en filmprat.



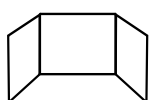
Kunde: Repsol



Kunde: Greencap Solutions



Kunde: Skretting



STAND



PRINT



FOTO



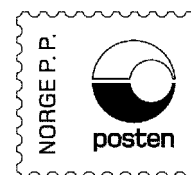
FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



PAPIR ELSKER TRÆR

Når trær brukes til papirproduksjon, snakker vi om aktiv forvaltet skog – det plantes mer enn det hogges. De europeiske skogene med trær som går til papirproduksjon, vokser faktisk med 1500 fotballbaner hver eneste dag! Vi hos Kai Hansen kjøper kortreist papir fra Sverige og Finland – og vi er et svanemerket trykkeri.



Vær glad i papir.

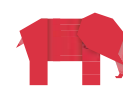
Stavanger
51 90 66 00

Kristiansand
38 00 30 50

Haugesund
52 70 33 70

Ølen
53 76 60 80

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


KAI HANSEN
TRYKKERI