

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 03 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden



10.000 arbeidere flys inn

I 2019 pendlet 10 000 fra utlandet til Rogaland for å jobbe. En rekke bedrifter hadde ikke klart seg uten, fordi kompetansen ikke finnes i Norge.

Side 8-15

NEWSEC







Newsec takker GMC Eiendom
for tilliten i forbindelse med
transaksjon av de 3 første
næringsbyggene i Byfjordparken.
Vi gratulerer selger og kjøper.

**LEIE
LOKALER?**

**SELGE
NÆRINGS-
EIENDOM?**

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



VIL DU BLI TRAINEE?

side 18



ORDFØRER SOM
SAVNER FOLK

side 26



NÅ BLIR DET ANDRE
BOLLER

side 30

Innhold

Flyr inn utenlandske arbeidere	8
Made in Jæren	17
Vil du bli trainee?	18
Søker gamle filmklipp om Stavanger	22
Spaltisten: Terje Eide	24
Nå kan du søke på Stavanger	
Børs-stipendiet	25
Profilen: Kari Nessa Nordtun	26
Bedriften:	
Vaaland Dampbakeri & Conditori	30
Lær av de beste: Haugstad Møbel	34
Nye medlemmer siden sist	38
Styrelederen	40
Spaltisten: Finn Eide	41
Energikommentaren	42
LUNCH	43
Arbeidsliv	44
Nytt om navn	46

Da jobbsøkere «sprengte» vårt påmeldingssystem



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Det er første uken i januar og Næringsforeningen åpner for påmelding til et nytt prosjekt som skal hjelpe ledige og permitterte tilbake til jobb igjen. Vi var spente! Ville dette tilbudet slå an og ville folk melde seg på arrangementene? Det gikk to dager før det eksploderte.

Prosjekt Muligheter ble åpnet mandag 11. januar med hele 1400 påmeldte – i hovedsak arbeidssøkere. Responsen var enorm for behovet for et tilbud til de mange ledige og permitterte som er ofre for pandemien var enda større enn ventet. På den ene siden er vi glade for at prosjektet oppleves som relevant, men samtidig er det all grunn til å være bekymret.

Hva er prosjekt Muligheter? Pandemien har ført til bedre og økt samhandling i fylket og regionen. En rekke nye samarbeidsprosjekter er etablert for å møte konkrete utfordringer. Sammen med NAV, LO, Stavanger kommune og fylkeskommunen registrerte vi den største arbeidsledigheten i etterkrigstiden. Derfor etablerte vi et prosjekt som skal bidra til å få flest mulig av disse i arbeid igjen raskest mulig. Den første oppgaven var å etablere en plattform mellom arbeidssøkere og arbeidsgivere. Konkret betyr dette digitale samlinger med opptil 1400 deltakere hver mandag som fokuserer på relevante temaer. Hvor er de ledige jobbene? Hvilken kompetanse blir viktig framover og hvordan er tilbudet når det gjelder videreutdanning? Hvordan skriver du den beste søknaden? Det er nok av temaer å ta tak i, samtidig som det settes av tid til å besvare spørsmål fra deltakerne. Noen samlinger er mer generelle, mens det andre ganger fokuseres på spesielle målgrupper. Etter hvert ble også Haugalandet påkoblet og det kjøres egne møter hos våre venner på nordsiden av Boknafjorden.

Dette prosjektet forteller oss at offentlig sektor og næringslivet sammen er villige til å ta et ansvar for å løse en vanskelig oppgave. Da blir ofte resultatet bra. På kort sikt handler det selvsagt om å få flest mulig ledige i arbeid absolutt raskest mulig. Samtidig er det noen strategiske og mer langsiktige spørsmål som må stilles: Hvilken arbeidskraft har en region i omstilling behov for framover? Hvordan må vi innrette utdanningene for å kunne svare på bedriftenes nye behov, eller for å kunne forsyne offentlig sektor med nødvendig arbeidskraft – spesielt i helsevesenet? Nesten hver dag leser vi om nye og innovative initiativer fra regionens

næringsliv som sikter seg inn mot nye satsinger. Kompetansen sin har de ofte bygget opp gjennom mange år i olje-industrien, men nå vil de inn på nye områder for å ha flere bein å stå på. Det går i havvind og andre energisatsinger, kraftkrevende industri, havbruk osv. Du leser dessuten om folk herfra som skal omdanne sand til dyrkbar jord i ørkenen eller lager antenner til rovere som lander på Mars. Dilemmaet er imidlertid at når bedriftene omstiller seg må de ansatte også gjøre det.

Alt tyder på at det vil bli et stort behov for arbeidskraft framover. Faren er imidlertid at vi ender opp med den dødelige kombinasjonen av et høyt antall utlyste jobber, men samtidig høy ledighet. I januar ble det lyst ut 5443 jobber i Rogaland og 4553 i februar – hvilket er noe av det høyeste som noensinne er målt. Vi må også ta med oss at Næringsforeningens meningsmåling viser at 25 prosent av bedriftene i regionen regner med nyansettelser i 2021. Får de tak i de folkene de trenger?

Det finnes neppe noen «normal» å vende tilbake til når den siste vaksinen er satt. Faren for et stort antall langtidsledige som ikke har den kompetansen et blodtrimmet og nedskalert næringsliv trenger er stor. I løpet av kriseåret har bedriftene tatt store digitale kvantesprang, de har effektivisert og ser på nye forretningsmodeller. Ifølge Næringsforeningens og Universitetets undersøkelse i desember sier 70 prosent av bedriftene at de planlegger å gjøre noe helt nytt i løpet av tre år. 50 prosent av disse sier at dette vil skje innenfor fornybar energi.

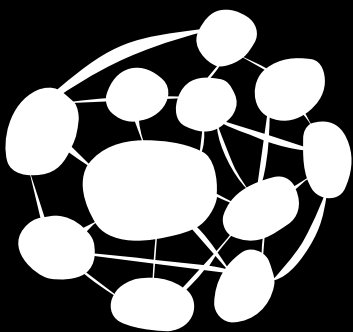
Ifølge NAV Rogaland ser vi at spriket øker mellom hva arbeidsgiverne etterspør og kompetansen til de som står uten arbeid. Mange av disse er jo godt etablerte familiefolk med hus, hytte bil og gjeld. En av kodene vi må knekke er hvordan disse skal ha mulighet til å gå et nytt utdanningsløp i den situasjonen de er i. Slik det er nå, med et lite koronaunntak der det for tiden er mulig å ta etterutdanning mens du mottar ledighetstrygd, vil mange måtte selge hus og hjem for å bli heltidsstudenter – og de vil av samme grunn bli tvunget

til å heller velge en lavt lønnet jobb uten kompetansekrav, heller enn å tilegne seg ny og formell kompetanse.

Da Næringsforeningen i fjor vår kartla kompetansebehovet i regionens bedrifter, var det også tydelig at mange ikke innehar den kompetansen de tror de vil få bruk for framover? Hvordan løser vi det? Er det mulig å se for seg et modernisert offentlig/privat samarbeid der ansatte kan utdanne seg, samtidig som de fortsatt står i jobb? Et system der bedriftene ikke må gi fullstendig slipp på flinke folk mens de utdanner seg, et system der det offentlige finansierer deler av kompetansehevingen og der de ansatte selv ikke må ned i inntekt mens de tar utdanning på høyskole eller universitetsnivå?

Ledigheten er likevel aller størst blant unge som er i ferd med å entre arbeidslivet. 5,4 prosent i aldersgruppen mellom 20 og 24 år og 4,8 i aldersgruppen mellom 25 og 29 år – mens snittet i Rogaland er 3,8 prosent. Totalt snakker vi om over 2500 personer. Dette skjer samtidig som vi importerer 10.000 pendlere fra utlandet for å få hjulene til å gå rundt – som vi har dokumentert i denne utgaven av Rosenkilden. Det er åpenbart av vi da ikke har truffet når det gjelder å utdanne folk til det næringslivet etterspør.

I dag ligger ledigheten i fylket på rundt fire prosent. Hele 16.500 står i dag som jobbsøkere. Det verste er at det kunne gått så veldig mye verre. Uten skattepakken for olje- og gassindustrien som ble vedtatt på stortinget i juni i fjor, ville vi sannsynligvis sett en massearbeidsledighet av bibelske dimensjoner. Nå investerer operatørene, og da er det arbeid til leverandørindustrien. Dette er et av eksemplene på hvordan vi jobber i fellesskap med den massive utfordringen vi står foran. Arbeidsliv og offentlige myndigheter – både regionalt og nasjonalt. Jeg har merket meg at denne brede alliansen som samme satser på omstilling og utvikling av norsk næringsliv for å skape arbeidsplasser og opprettholde verdiskapingen, av noen blir beskrevet som særinteresser som det må advares mot. Kanskje vi heller kan kalle det samfunnsinteresser?



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.

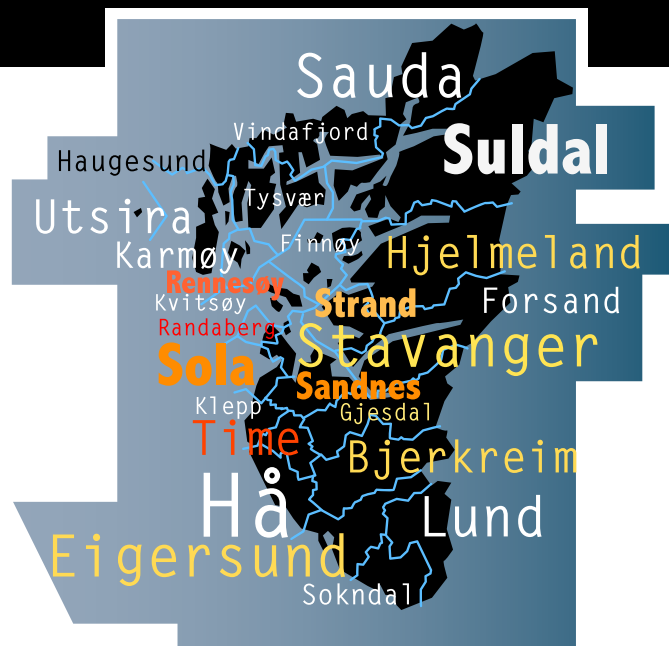
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 Solve Hebnes Sleveland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 randaberg@sport1.no
	DE BLÅGRØNNE ØYANE Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323 joar.gangenes@lyse.net
	GRØNN VEKST Leder: Brage Johansen. Tlf: 911 81 129 bragewj@gmail.com
	INKLUDERENDE ARBEIDSLIV Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827 sjk@allservice.no
	KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER Leder: Gabriel Schanche Gilje Tlf: 913 00 924 gabriel@holon.no

	FINANS OG KAPITALFORVALTNING Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410 olsl01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Yngve Sørlund. Tlf: 941 44 yngve.soerlund@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
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154

NÆRINGSFORENINGENS STYRE

Ådne Kvernland Leder	Grethe Skundberg Nestleder	Frank Emil Moen	Tone Herigstad	Camilla Gjetvik	Ingvild Meland	Ragnar Tveterås	Dag Øyvind Meling	Siri Aarrestad Ravndal

Større fokus på Jæren krever tilstedeværelse og nærhet til våre kunder.

- Forum Jæren gir oss den muligheten.

Director Else Høyland Joranger, Audit & Assurance, Deloitte.

Fleksibilitet
og effektivitet
for ansatte.

Vi er to kontorer
som knyttes sammen
via jernbanen.

Dynamisk
arbeidsmiljø.

Ansatte jobber både
på Stavanger- og
Bryne kontoret vårt.

Sparer tid
på reise.

Vi henter kompetansen vi
trenger rundt dørene her.
Det er mange flinke
folk på Jæren.



Ønsker dere å bli en del av storfamilien?

Forum Jæren ligger i hjerte av Bryne, med umiddelbar nærhet til Bryne togstasjon. Vi huser mer enn seksti bedrifter. Enkelt-kontor eller en hel etasje? I Forum Jæren kan vi sammen skreddersy en løsning uansett behov! Vi tilbyr flott kantine, garderobeanlegg, tilgang til møterom og konferanselokaler med fantastisk utsikt i 18. etasje. Eget parkeringsanlegg, samt innendørs sykkelparkering.

Ta kontakt for en uforpliktende samtale.

I E-post: Ronny@forumjaren.no | Tlf: 93 44 84 07 | Nett: forumjaren.no





Flyr inn utenlandske arbeidere

Rogaland har gjort seg helt avhengige av pendlere fra utlandet. I 2019 var omlag 10.000 jobber i fylket besatt av pendlere, i all hovedsak fra Øst-Europa. Mange bedrifter sliter med å få tak i nok fagkompetanse, til tross for at tallet på elever som velger yrkesfaglig utdanning har vært stabile. Spørsmålet om vi utdanner for å dekke samfunnets behov, eller våre egne.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



10.000 pendler fra utlandet

Nær 10.000 arbeidsinnvandrere pendler til og fra Rogaland for å jobbe i fylket. En stor andel av disse er fra Øst-Europa, og spesielt Polen. Svært mange er fagarbeidere Norge ikke lenger utdanner nok av.

Det er en tidlig søndag morgen i februar ved Stavanger Lufthavn, Sola. Ved hovedinngangen parkerer tre store busser i nattemørket, dørene åpnes og seksti morgentrøtte arbeidere henter trillekofferten og beveger seg inn i avgangshallen.

Alle er menn, alle er fra Polen og alle er blitt kjørt fra Aker-verftet i Egersund i løpet av natten for å rekke et fly Aker Solutions har chartret og som skal frakte arbeiderne hjem til Gdansk og Warszawa etter fem uker i fylket.

En av dem er Lukasz Adam Stefanowicz, en 37 år gammel trebarnsfar fra Gdansk-området. I tretten år har han pendlet frem og tilbake til Norge for å arbeide.

Stefanowicz er stillasarbeider, og har vært i Egersund de siste fem ukene, men har arbeidet i Aker-systemet i en årrekke.

– Jeg har jobbet ulike steder, blant annet på Mongstad, Stord og Egersund.

– Hvorfor drar du til Norge for å jobbe?

– Først og fremst på grunn av pengene, men også fordi mitt liv i Polen blir enklere. Jeg kan bruke mer tid sammen med familien og barna, sier Stefanowicz.

fått Knut Snellingen Bye, seniorrådgiver i seksjon for arbeidsmarkeds- og lønnsstatistikk ved Statistisk sentralbyrå, til å utarbeide tall for hvor mange som pendler til og fra regionen fra utlandet for å arbeide, hvor de kommer fra og ikke minst i hvilke næringer de jobber.

Tallene er fra 2019, før koronapandemien kom til Norge. I siste kvartal av 2019 var det registrert totalt 9.816 jobber i Rogaland som var besatt av personer som ikke er registrert som fast bosatte i Norge.

1.659 av disse jobbet i bygg- og anleggsvirksomhet, 1.478 i industrien og 1.321 i bergverk og utvinning, som i praksis vil si olje- og gassindustrien. I tillegg er 2.951 registrert på forretningsmessig tjenesteyting. Denne gruppen, som utgjør nær en tredjedel av arbeidspendlingen fra andre land, omfatter utleie av arbeidskraft og består av håndverkere som elektrikere, malere, mekanikere, støpere, platearbeidere, metall- og maskinarbeidere, overflatebehandlere, bygningsarbeider og stillasarbeidere.

Andelen av de nær 10.000 som pendler til Norge for å jobbe og som kan karakteriseres som håndverkere er på omlag 75 prosent.

10.000 pendler

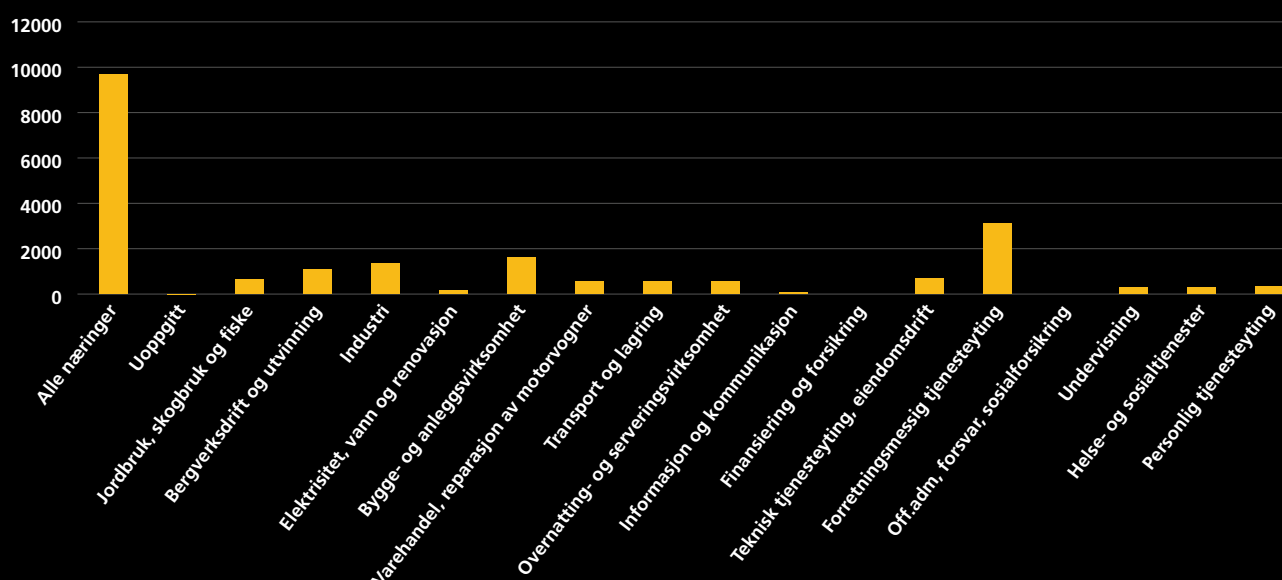
Han er langt fra alene. Rosenkilden har

Stor etterspørsel

Lukasz Adam Stefanowicz er selv



Ikke-bosatte arbeidinvandrere til Rogaland



for å jobbe i Rogaland



Lukasz Adam Stefanowicz er en av mange tusen polakker som pendler til Rogaland fra hjemlandet for å jobbe. Etterspørselen etter fagkompetansen han og kollegene innehar, er stor.

stillasarbeider, en kompetanse det er stor etterspørsel etter i Norge – og Rogaland. Tidligere jobbet han to eller tre uker i Norge og var hjemme i Polen i to uker. På grunn av koronapandemien er turnusen nå endret til fem uker på jobb og tre uker fri. Som følge av koronarestriksjonene går den første uken i Egersund med til testing og karantene før han går på jobb.

– Fem uker blir i lengste laget. Familien savner meg, men nå vet jeg egentlig ikke når jeg kan dra tilbake til Egersund som følge av det norske innreiseforbudet, sier Stefanowicz.

Stefanowicz har kompetanse i et av mange yrkesfag Norge selv ikke klarer å utdanne nok av. Disse yrkesgruppene står i en særstilling i forhold til behovet for utenlandsk arbeidskraft. Men også andre næringer trenger utenlandsk arbeidskraft. I 2019 viser statistikken at 566 jobber var besatt av arbeidsinnvandrere som pendler i jordbruk, skogbruk og fiske. I Rogaland var 316 jobber registrert i næringen overnatting og serveringsvirksomhet.

– Dette er altså personer som ikke er registrert som fast bosatte i Norge, og som er i Rogaland på korttidsopphold for å jobbe. Tallene viser antall jobber, ikke personer eller lønnstakere. En og samme person kan ha flere jobber og dermed bli telt med flere ganger i tabellen, sier Knut Snellingen Bye.

Øst-Europa

Arbeidsinnvandringen blant ikke-bosatte i fylket er desidert høyest fra EU-land i Øst-Europa, og i hovedsak foregår pendlingen fra Polen.

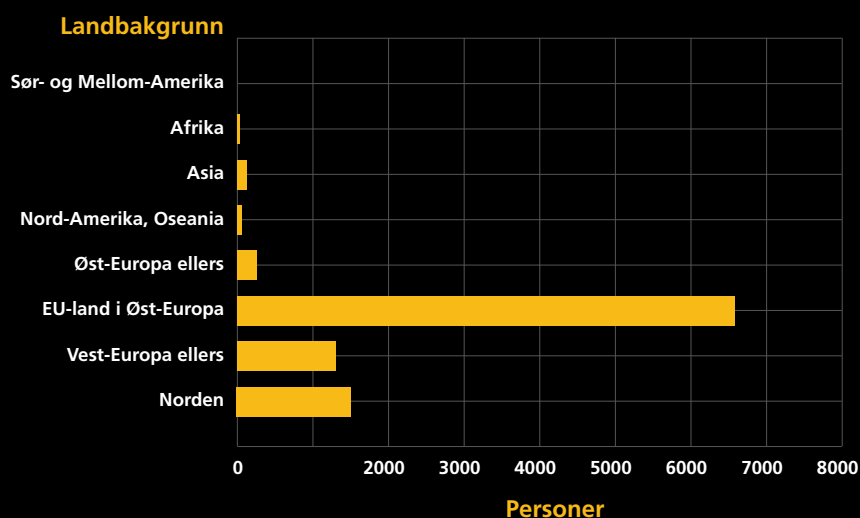
6.529 ikke-bosatte lønnstakere i fylket kom i 2019 fra EU-land i øst. 1.230 kom fra vestlige land, 1.407 fra andre land i Norden og 171 fra andre land i Øst-Europa som ikke er medlem i EU. De øvrige er fordelt på kontinent utenfor Europa og utgjør bare en liten del av arbeidsinnvandringen som forutsetter pendling.

I løpet av en rotasjon, testes Lukasz Adam Stefanowicz og hans arbeidskolleger fra Polen fem ganger for korona. I Norge skjer det både i forbindelse med utreise og innreise. I tillegg har Aker Solutions chartret både busser og fly for å bringe arbeiderne trygt frem og tilbake. Det er nå blitt umulig etter at regjeringen innførte innreiseforbud i slutten av januar.

Selv bor Stefanowicz i en liten by utenfor Gdansk som har hatt få smittetilfeller sammenliknet med de større byene i Polen.

– Hvor lenge jeg må bli i Polen vet jeg ikke. Jeg har spart opp noen penger for situasjoner som dette, og vil klare meg selv om jeg ikke får jobbe på en stund, men jeg håper at jeg snart kan dra tilbake.

Ikke-bosatte arbeidsinnvandrere etter land i Rogaland



Stabile tall for yrkesutdanning

Catrine Utne Pettersen, seksjonssjef for fag- og yrkesopplæring i Rogaland fylkeskommune.

Over 3.200 nye fagarbeidere ble utdannet i Rogaland i fjor. Tallet på ungdom som velger yrkesutdanning har vært stabilt gjennom flere år, men antall voksne som ønsker å ta yrkesfaglig utdanning øker.

I 2020 tok 2.253 fagbrev som lærlinger, 1.485 av dem var i sørfylket – 577 i nordfylket. De øvrige tok enten fagbrev som praksiskandidat, som elev i skole eller på jobb. I tillegg fikk 42 kandidater kompetansebrev. Det ble utdannet flere fagarbeidere i tre av fem fagretninger. Helsearbeiderfaget topper listen, barne- og ungdomsarbeiderfaget er nummer to og elektrikerfaget nummer tre.

– Går vi tilbake til 2016, valgte 50 prosent av ungdommene i Rogaland

studiespesialiserende utdanningsprogram, 50 prosent valgte yrkesfaglig studieprogram. I de siste årene har tallet for yrkesfag ligget på mellom 51 og 53 prosent. Men vi ser også at tallet på voksne som ønsker å ta en yrkesfaglig utdanning øker, sier Catrine Utne Pettersen, seksjonssjef for fag- og yrkesopplæring i Rogaland fylkeskommune.

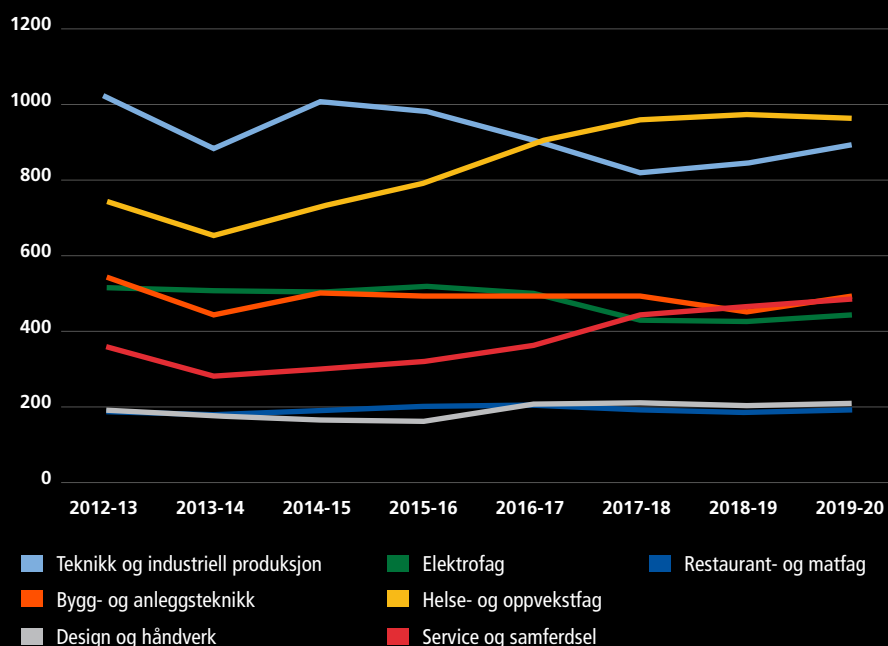
– Hvorfor er det da slik at mange næringer sliter med å få tak i den kompetansen man trenger?

– Det er en del fag som ungdom i

mindre grad velger. I vår region velger cirka 12 prosent av dem som tar yrkesfaglig utdanning industrifag, og vi utdanner flest fagarbeidere til industrien i landet. Bedriftene her har en grunnbemanning koblet opp mot en normal drift, men en del store jobber til leverandørindustrien krever at man må toppe arbeidsstyrken i perioder. Spørsmålet er da om man skal utdanne så mange som toppene krever, eller skal vi belage oss på noe utenlandsk arbeidskraft. Det er heller ikke slik at arbeidsledige kan



Yrkesfag antall elever



Oversikt over antall elever som tar yrkesutdanning i Rogaland.

– Det har vært en ganske lik søking over år. Det som er mest utfordrende er rekrutteringen til restaurant- og matfag. Her utdanner vi for få, for få søker og vi har ledige lære plasser. Vi opplever en stor søking til elektrofagene, kanskje for stor – og der har vi i noen år gått ned med klassene fordi vi ser at flere ikke får lære plasser. Pågangen til helse- og oppvekstfag er stor, og vi trenger gode fagarbeidere der også. Men kanskje er det for mange jenter som går den veien. Det er nok et potensiale for økning av søkingen til yrkesfag ved at flere jenter søker seg til industrifag.

Samfunnets behov

– Skal studietilbudet være tilpasset samfunnets behov for arbeidskraft, eller ligger det andre faktorer til grunn?

– Jeg er overbevist om at man må tenke mye med hodet, og litt med magen. Man bør stille seg spørsmålet om man får jobb og hvor det er bruk for meg. Selvfølgelig må det ligge til grunn en viss grad av interesse. Men vi går i feil retning om alle skal gjøre det de har lyst til. Vi må balansere drømmene med de faktiske behovene.

– Er det dyrere å drive klasser med et yrkesfaglig studieprogram?

– Ja, det er det, noe som også preger Rogaland fylkeskommune sin økonomi. Vi har mange såkalte tunge yrkesfag, og det er langt mer kostbart å innrede et verksted med dyrt utstyr enn et klasserom med stoler og pulter. Elevene har også 35 timer per uke, og går 15 i klassen.

Opptakskrav

– Har opptakskravene endret seg?

– Ja, og det har skjedd over mange år. Det handler delvis om popularitet, tilbud og etterspørsel. Der man ser at det er gode og attraktive jobber i den andre enden, vil

det være en økt søking. Mange yrkesfag er også blitt veldig krevende, både teoretisk og praktisk. Det betyr at man må ha en god ballast for å fullføre.

– Mange som tar yrkesutdanning ønsker vel å komme ut raskere i arbeid enn dem som tar et studiespesialiserende utdanningsprogram. Har det blitt for mye teori i yrkesutdanningen?

– Det er et stadig tilbakevendende tema. Det er ikke slik lenger at om man er flink med nevene så tar man yrkesfag. En del tekniske fag spesielt er ganske avansert, og man må ha både et klokt hode og kloke hender og muligheter å tilegne seg teoretisk kunnskap. Språk er også viktig, spesielt innenfor helse, miljø og sikkerhet.

Færre slutter

– Mange dropper fortsatt ut underveis i utdanningsløpet. Hva er årsaken til det?

– Utviklingen er positiv. Det er færre i dag som slutter enn før, og noen kommer tilbake senere. Vi ligger på topp i antall som fikk lære plass i 2020. Det dreide seg om 82 prosent. Men vi har en utfordring. I motsetning til dem som går tre år på studieforberedende, er yrkesfagene avhengig av lære plasser, og den overgangen er sårbar for mange. Der har vi nok en enda større jobb å gjøre. Man møter også opplæring på en arbeidsplass, arbeidslivsregler og voksne folk og må forholde seg til mye ukjent. Det kan være utfordrende om man ikke er godt forberedt fra skolen sin side.

– Vil vi i fremtiden ha et enda større behov for utenlandsk arbeidskraft enn i dag?

– Ikke et større behov, men når NAV sier at vi har behov for 90.000 flere nye fagarbeidere innen 2030, er det klart at vi må ta noen grep og i enda større grad jobbe for å skape interesse for yrkesfagene blant ungdommer.

gå inn og ta disse jobbene. Man må huske på at det tar tid å utdanne fagarbeidere gjennom en fire år lang utdanning. Voksne kan gå et litt kortere løp, og det ser vi at stadig flere gjør, sier Utne Pettersen.

Tett samarbeid

– Betyr det at behovet for utenlandsk arbeidskraft bare er noe man må leve med?

– Både ja og nei. På kort sikt er vi dyktige til å dimensjonere til ledige lærlingeplass, altså der det er behov i vår region. Et kjennetegn på fag- og yrkesopplæringen er at vi i Rogaland har et tett samarbeid med partene, opplæringskontoret og kommunene for hele tiden å være mest mulig sikker på at de som kommer ut skolen får lærlingeplass.

– Hva har trenden vært de siste årene i forhold til dem som velger yrkesfag?

Avhengig av utenlandsk arbeidskraft

Aker Solutions i Egersund er en av mange bedrifter i Rogaland som er helt avhengig av å importere arbeidskraft. En av hovedårsakene er mangelen på norsk kompetanse.

Høsten 2019 jobbet 2.400 personer på det meste ved de fire Aker-verftene i Norge. 1.900 av disse var innleide, av dem var cirka 1500 fra Polen. 60 arbeidere kom fra Storbritannia, 15 fra Færøyene, 30 fra Sverige og Danmark og de resterende fra norske underleverandører.

Den store gruppen av polske arbeidere besitter fagkompetanse som i dag er mangelvare i Norge. Det dreier seg blant annet om sveisere, mekanikere, rørleggere, overflatearbeidere, isolasjons- og stillasarbeidere.

Mangelen på norske fagarbeidere får administrerende direktør i Aker Solutions i Egersund, Jan Ertesvåg, til å fortvile. I fjor ønsket bedriften om å ta imot nær 40 norske lærlinger, de fikk åtte.

– For å gi et annet eksempel: I 2016 hadde norske IOS-firma kun 400 isolatører med fagbrev. På dette tidspunktet hadde jeg alene behov for over 200 isolatører bare i forbindelse med hook up-prosjektet på Gina Krog, sier Ertesvåg.

Mistet status

– Har du noen formening om hvorfor vi mangler denne typen kompetanse i Norge?

– Jeg mener yrkesfagene har mistet sin status, på lik linje med veldig mange andre yrkesgrupper. Årsakene er muligens et resultat av samfunnsutviklingen, med et veldig høyt fokus de siste årene på at ungdommen må sikte mot høyere utdanning, som eksempelvis en master. Jeg mener bestemt at det ikke lenger er en sammenheng med hva vi utdanner ungdommen til og hva landet Norge faktisk har behov for, og jeg skulle gjerne sett en undersøkelse som viser antall uteksaminert fra BI som faktisk fikk seg en jobb i henhold til utdannelsen.

Svinger

– Har det blitt lettere eller vanskeligere å få

tak i norsk kompetanse på dette området de senere årene?

– Det svinger i takt med belastningen. I 2019 var markedet støvsugd, og vi så jo at de norske ressursleverandørene gikk ut i det samme markedet i Europa som vi hentet ressurser fra. Norske firma har en høy kompetanseprofil på egne ansatte.

– Er timebetalingen for innleid utenlandsk arbeidskraft rimeligere enn norsk?

– Ratene vi avklarer med innleiefirma er i henhold til regelverk for avlønning av innleid ressurser, og i henhold til vikarbyrådirektivet. Men her vil vi bevisst holde kortene til brystet, da raten er et av konkurranseelementene. Men det er forankret tarifferte minstelønnsatser i tråd med de ulike tariffområdene.

Kostnader

– Dere har valgt å ta kostnaden med å chartre fly og frakte polske arbeidere til og fra hjemlandet. Er det andre kostnader dere som bedrift må dekke for utenlandske arbeidere?

– Alt som har med forpleining av tilreisende personell, inngår som en kost i rate-oppsettet, så det dekkes av oss. I tillegg så har vi alle kostnadene med testing av personellet i forbindelse med koronapandemien. Alle kostnader som inngår i krisestabhåndtering, utstyr for å sikre anlegget i forhold til sosial avstand er elementer som også påvirker kost for utenlandske ressurser, selv om de ville vært der i mindre grad for egne ansatte.

Innreiseforbud

Da Norge innførte innreiseforbud til landet i slutten av januar, rammet det en rekke norske bedrifter. I Aker har eksempelvis polske arbeidere en rotasjonsturnus som i fjor høst ble endret til fire uker på jobb og fire uker fri. I praksis er de i Norge i fem uker, på grunn av krav til testing og karantene før de kan begynne å jobbe.



Før arbeiderne drar hjem, blir de på testet på verftet slik at de får med seg testdokumentasjon for å unngå å sitte to uker i karantene når de kommer hjem til Polen. Fra verftet blir de brakt i busser til Stavanger lufthavn på Sola, og fraktet i chartret fly til hjemlandet. Det samme skjer når de drar tilbake til Norge.

Prekært

Før innreiseforbudet arbeidet mellom 140-150 polske arbeidere ved Aker Solutions i Egersund på en normal arbeidsdag. Bedriften hadde lenge håpet å få til en dispensasjonsordning for sine arbeidere, men så langt har ikke det skjedd. Det betyr at situasjonen kan bli prekær etter hvert så



Mangelen på norske fagarbeidere får administrerende direktør i Aker Solutions i Egersund, Jan Ertesvåg, til å fortvile. Foto: Markus Johansson/Bitmap

«Jeg mener bestemt at det ikke lenger er en sammenheng med hva vi utdanner ungdommen til og hva landet Norge faktisk har behov for».

Jan Ertesvåg

lenge innreiseforbudet opprettholdes.

– Vi fikk cirka halvparten av våre venner fra Polen til å forlenge rotasjonen, og det bidrog til å opprettholde produksjonen lenger. Men vi mister personell for hver

uke, og vi har vel ingen forventning om at grensene åpnes med det første. Personlig finner jeg det litt rart at man i lovteksten klarte å gi unntak for russiske fiskere til å mønstre på båter i norske havner, mens

verftene med sine rutiner og retningslinjer ikke ble vurdert. Vi hadde i slutten av februar cirka 100 innleide i Egersund, og antallet synker for hver uke, sier Jan Ertesvåg.



Mobil robotløsning

Robotic Innovations mobile robotløsning optimaliserer intern logistikk til industri, distribusjonslager, varehus og logistikkenter. Systemet kombinerer mekaniske moduler for henting og opplasting av paller, mobile roboter utfører transporten og flåtestyring av opp til 100 roboter. Løsningen kan også knyttes opp til ordresystemet for å spare mer tid, der systemet kommuniserer direkte med robotene.

Selve roboten (AIV) har en kapasitet på mellom 100 og 1000 kilo og har en opptid på åtte-ti timer. Styringen kan gjøres via et grafisk grensesnitt.

Bedriften har akkurat signert en kontrakt med Haugstad Møbel der tre mobile roboter skal fullintegreres i deres systemer. Robotic Innovation ble startet i 2017 og holder til på Bryne. De har også produsert og utviklet roboter til bruk på blant annet flyplasser og sykehus.



Vil du bli trainee?

Målgruppen i Trainee Sørvest er nyutdannede toppkandidater på master- og bachelornivå, med inntil tre års arbeids-erfaring. I fjor søkte 500, kanskje det er din tur i år?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND







– Trainee-ordningen har imponert meg, sier Johan Nordvik som dro til Stavanger for jobbmulighetene i Conta som trainee-utvikler.

Mulighet for nye trainee-stillinger

Trainee Sørvest er blitt en stor suksess. I fjor søkte 500, i mars lyses nye stillinger ut.

Målet med det tverrfaglige, regionale trainee-programmet er å beholde, og tiltrekke seg de beste kandidatene for å sikre riktig kompetanse til regionenes næringsliv. Programmet er et samarbeid mellom Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Universitetet i Stavanger.

– I dag har vi 21 bedrifter som er tilknyttet programmet. De første 15 trainee-

kandidatene startet opp i august i fjor, og er godt inn i sine roller hos bedriftene som deltar i ordningen. Erfaringene så langt er at både bedrifter og kandidater er fornøyde. Dette er en fin måte å få inn unge og nyutdannede på. Rekrutteringsprosessen er nøye, sier prosjektleder Kristine Berg Marhaug.

Målgruppen i Trainee Sørvest er nyutdannede toppkandidater på

master- og bachelornivå, med inntil tre års arbeidserfaring. I programmet får kandidatene en attraktiv jobb i en regional bedrift, delta i sentrale elementer i virksomheten, faglig og personlig utvikling, månedlige trainee-samlinger, en del av et tverrfaglig nettverk, bli kjent med næringslivet og delta i en mentorordning.

Mange av traineene vil få anledning til å delta på strategi- og styremøter, lede



Prosjektleder Kristine Berg Marhaug.

prosjekter, delta i beslutningsprosesser med mer. Ved siden av jobben vil man delta i et spennende utviklingsprogram i regi av Trainee Sørvest, programmet vil sørge for utvikling både faglig og personlig.

Store muligheter

Regionen er i endring og dette skaper store muligheter både for bedriftene og trainee-kandidatene. Programmet startet for fullt august 2019 og de første kandidatene var i gang i fjor høst. Trainee-kandidatene vil være ansatt i bedriften i et år og vil parallelt følge et utviklingsprogram som vil bidra til faglig og personlig utvikling. Tiden i bedriften vil være variert og utfordrende. – De første åtte stillingene for 2021 ble lyst ut i februar og vi jobber nå med å gå gjennom søknader, samt kalle inn til intervju. Det er svært populært å søke trainee-stillinger og vi erfarer at avgangsstudenter sitter og venter på disse stillingene. I fjor hadde vi rundt 500 søkere og vi ser at vi i år også har svært mange søkere med kompetanse vi har bruk for her i regionen, sier Kristine Berg Marhaug.

Utfordring

Å tiltrekke seg talenter er en av de største utfordringene blant bedrifter i dag og konkurransen er stor. Regionen ønsker at de beste kandidatene som uteksamineres herfra skal bli igjen her, samtidig som man ønsker å hente inn toppkandidater fra andre ledende universitet og høyskoler i Norge.

– Når vi i slutten av mars lyser ut nye stillinger, håper vi flere bedrifter ønsker å delta. For kandidatene er dette et spennende utviklingsprogram for faglig og personlig utvikling. Vi benytter oss av eksterne foredragsholdere og etterstreber temaer med høy relevans for bedriftene og de nyutdannede, samt dagsaktuelle elementer.

Det neste halve året er samlingene i regi av UiS og her vil elementer fra MBAen være innhold i flere av samlingene. Flere av bedriftene som tok inn kandidater i 2020 ønsker også å ta inn kandidater i 2021.

Lærerikt

En av dem som allerede deltar i programmet er Johan Nordvik. Han er 26 år gammel og kommer fra Sunndalsøra i Møre

og Romsdal. Nordvik tok en utdanning innen webutvikling fra NTNU i Gjøvik og flyttet til Stavanger for jobbmulighetene i Conta AS som trainee-utvikler.

– Jeg søkte litt over hele Norge på forskjellige stillinger innen yrket, men det var først da jeg kom over trainee-stillingen at jeg fikk et innblikk i de gode fordelene ved en slik stilling. Jeg kan ikke tenke meg en bedre overgang fra skole til arbeidslivet, sier Nordvik.

Nordvik sier han får en fantastisk inngang til arbeidslivet.

– Perioden har vært svært lærerik. Jeg har fått deltatt på større prosjekter og mener dette har vært en god overgang fra skolen til arbeidslivet.

For ham har målet med trainee-perioden vært å vokse faglig, og innhente kunnskaper han ikke kunne fra før. Spesielt det å delta på større prosjekter som når ut til et større publikum har vært veldig spennende.

– Trainee-ordningen har imponert meg. Man sitter igjen med mye erfaringer, og jeg anbefaler absolutt å søke en trainee-stilling, sier Nordvik.

Søker gamle filmklipp til film

Både kinoen i Trondheim og Bergen har hatt suksess med et format som ser ut som en ny trend: Byfilmer i dokumentarformat. Historiske tilbakeblikk som appellerer til det nostalgiske og patriotiske, basert på originalmateriale. Nå vil Geir Mæland lage en tilsvarende film om Stavanger. Men først vil han prøve å få tak gamle filmklipp fra byen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Målet er å ha premiere på filmen allerede 1. november i år, men tiden er knapp. Derfor vil han gjerne komme i kontakt med både bedrifter og privatpersoner som sitter på filmmateriale fra Stavanger mellom 1900 og 2000.

– Vi søker ikke etter klipp fra konfirmasjoner og barnedåper, men fra bylivet, kulturliv, oljå, hermetikken, næringslivet eller dagliglivet for den saks skyld, forteller Mæland.

Han har allerede avtale med ODEON kino som skal vise filmen og som stiller materiale til disposisjon. Andre gode kilder er Byarkivet, NRK og Nasjonalbiblioteket.

– Klubben på Rosenberg hadde også en god del filmklipp tidligere, men disse er visstnok kastet. Heldigvis har Nasjonalbiblioteket en del, blant annet fra fra sjøsettinger. Rosenberg har jo vært en hjørnesteinsbedrift i over hundre år og her finnes gode historier «om an far å di» som vi ønsker å grave litt i og løfte frem.

100 år

Filmen skal være en hyllest til Stavanger og vise utviklingen gjennom 100 år, med brisling og hermetikk, til olje og teknologi. Samtidig som den skal ha en munter undertone og fortelle historien på en moderne måte, men med gamle klipp.

– Jeg tror vi siddiser er mye mer stolte av byen og regionen enn vi gir uttrykk for til daglig, og ved hjelp av denne filmen håper vi å vekke lokalpatriotismen enda mer og gjerne med et skråblikk, sier filmskaperen.

I julen hadde «Bergen – i all beskjedenhet» premiere på kino. Filmen beskrives som en humoristisk, selvironisk og rørende dokumentarfilm som utforsker byens sjel og hjerte. Rundt 12.000 har sett filmen på kino, noe som er et godt besøk for en kinodokumentar.

– Kinoen ble 100 år i fjor, så det var egentlig da vi skulle sette den opp, men

det var jo ikke noen å invitere i 2020, sier Håvard Erga, direktør for ODEON Kino i Stavanger og Sandnes.

I 2018 fikk Trondheim sin byfilm «Trondheimsreisen» som fikk over 30.000 besøkende på kino før den ble gitt ut på DVD. I 2021 kan det bli Stavangers tur, noen år før 900-års jubileet til byen. Likevel kan det bli aktuelt å knytte den opp mot 2025 på en eller annen måte

– Kanskje kan vi vise den om igjen da, eller kanskje vi skal lage en ny versjon? Mulighetene er mange, mener produsenten.

Ska sei!

For å lage filmen best mulig tror de begge at tilgangen på nytt og gjerne ukjent materiale blir avgjørende. Klipp som kan være med å dokumentere og fortelle historien om Stavanger også til kommende generasjoner.

– De unge i dag er ekstra interesserte i sine røtter, og her kan vi både dokumentere og fortelle den på samme tid, sier Mæland og fortsetter:

– Vi kunne selvsagt fortalt denne som en fiksjonsfilm, med skuespillere, men det blir mer ekte med originalmateriale.

Geir Mæland oppfordrer derfor de som sitter på gamle filmklipp om å ta kontakt, enten det er digitaliserte klipp eller ei.

– Vi kommer til å digitalisere klipp fra både smalfilm, VHS og DVD i tilfelle det er noe som er aktuelt og kan brukes. Ta kontakt med meg så skal vi ta en titt. Vi er interessert i å samle så mye materiale som mulig, sier han.

– Hva blir filmtittelen?

– Foreløpig er det «Ska sei!» Den har noe begeistrenden, muntert og optimistisk i seg som mange av oss siddiser kennes seg av, og den gjenspeiler tonen i filmen, avslutter Mæland.

Geir Mæland kan kontaktes på ghm@lyse.net



om Stavanger



Geir Mæland håper å kunne presentere Stavanger-filmen «Ska sei!» i slutten av 2021, men er for tiden på jakt etter filmmateriale fra bedrifter og privatpersoner.



Hvor ble det av den gode idéen?

TERJE EIDE • partner i Innsikt

Tenk deg at du kommer hjem etter jobb. Fra TV'en i stua durer paradise Hotel på full guffe, radioen på kjøkkenet sender Reiseradioen i reprise med Trond Viggo på speed, tenåringene sitter på hver sin Ipad uten headset med Netflix og YouTube. Mye lyd, men samlet er det bare støy du aller helst vil skru av.

Dette er følelsen jeg tror mange forbrukere får når merkevarer uten klar identitet forsøker å snakke til oss i dag. Mange lydkilder, mye støy, lite felles budskap og historier som treffer oss. Det blir ikke sterkere merkevarer bare fordi man har det digitale alibiet i orden, er på Facebook, Instagram, TikTok, Snapchat, LinkedIn og fordi sjefen lager videoblogg.

Blant de som driver med merkevarebygging er det nå alt for mange som bruker mye ressurser på å lage lyd i mange «små høyttalere». Det gjøres i tillegg ofte uten å ha en klar merkevareidentitet i bunn. Akkurat nå er det mange orkester uten dirigent, men en haug med solister. Nøkkelen er å bruke mer tid og ressurser på grunnmuren – på merkevarestrategien. De gode kampanjene, kommunikasjonen vi husker, de som skiller deg fra flokken med den berømte røde tråden, er enormt mye lettere å lage når kommunikasjonen er forankret i en tydelig identitet og en tanke om hvilken posisjon dere skal erobre.

Huske litt lenger

Når jeg snakker om «den gode ideen» i denne sammenhengen handler det ikke om oppfinnelsen fra den smarte ingeniøren, men kommunikasjonsideene som gjør at akkurat din reklame treffer meg på en sann måte at jeg husker deg litt lenger.

Jeg har en mørk fortid. Har

jobbet både i bank og reklamebyrå. I byråverden handler det om det om å bruke kreativiteten til å bygge merkevarer for andre og få frem effektive kommunikasjonsbudskap. Det var mer regelen enn unntaket at bestillingen fra oppdragsgiver ikke var forankret i et klart bilde av hvilken merkevare man ønsket å skape. Da blir resultatet ofte deretter.

Hovedformål

Markedskommunikasjon/reklame skal tjene to hovedformål. På kort sikt skal den utløse salg, på lenger sikt skal den bygge merkevarer. Hvis man vil oppnå begge deler må man jobbe langs begge aksene. Diskusjonen handler om brøken – hvor mye ressurser skal gå til hvilket formål. De langsiktige kommersielle fordelene av å lykkes med utvikle et sterkt merke, som aller helt knytter emosjonelle bånd til konsumentent, er størst. Kortsiktig salgsutløsende kommunikasjon er uunnværlig, men bygger ikke nødvendigvis merkevaren.

Ifølge britiske IPA (The Institute of Practitioners in Advertising) viser siste forskning at salgseffektene som skapes i de digitale kanalene er større enn effektene fra de «gamle» verktøyene. Anbefalingene da er at man bør bruke en STØRRE andel av markedsbudsjettet på merkevarebygging. Det skyldes at

de langsiktige effektene av å bygge et sterkt merke med emosjonelle bånd til forbrukeren utvider markedet og skaper større kommersielle effekter.

Jeg vil derfor slå et slag for et comeback for kreativiteten og den gode kommunikasjonsideen som overasker og begeistrer. Ikke skru på lyd i alle høyttalerne før du vet hva du vil si og hvilken posisjon du vil erobre.

Seks anbefalinger

- Invester i en sterk og tydelig merkevaregrunnmur som beskriver hva dere skal være for hvem.
- Forstå konkurranselandskapet og hva som skaper verdi for kundene
- Bestem deg for hvilken posisjon dere ønsker å ta og vit hvor du starter i fra
- Jobb analytisk. Finn ut om merkevaren flytter seg – om merkevarestrategien virker
- Spill ditt reklamebyrå gode med klare bestillinger – be om hjelp hvis du trenger det
- Det viktigste - Dere kommer ingen vei uten å holde løfter og lage gode kundeopplevelser

Når du har en god merkevarestrategi som grunnmur er bare gøy å snakke i mange høyttalere samtidig. Det enkleste er ofte det beste

«Kortsiktig salgsutløsende kommunikasjon er uunnværlig, men bygger ikke nødvendigvis merkevaren».

Terje Eide



Martin Mo mottar stipendet på 50.000 kroner fra styreleder Ole Henry Slette i august 2019. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Nå kan du søke på Stavanger Børs-stipendet!

Er du student med tilhørighet til Stavanger og skal ta en videreutdanning i utlandet innen finans på enten master eller MBA-nivå? Nå kan du søke om Stavanger Børs-stipendet som er inntil 100.000 kroner!

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Visste du at Stavanger hadde en egen lokal børs fra 1879 til 1989?

Stiftelsen Stavanger Børs har i dag som formål å styrke egenkapital-markedet og finans- og forvaltningsmiljøet i Stavanger. Stiftelsens stipend er opprettet for å motivere til tettere samarbeid mellom studentene og næringslivet i Stavanger - samt å motivere gode hoder til å vende hjem etter endte studier.

Stipendet er på opptil 100.000 kroner og deles ut til studenter som har tilhørighet til Stavanger og som skal ta videreutdanning i utlandet innen finans på master- eller MBA-nivå. Stipendet har enda ikke blitt delt ut for 2020.

– Målet er at vi skal dele ut fjorårets stipend før sommeren, sier Tone Haddeland som sitter som Næringsforeningens representant i styret.

Frist i april

I 2019 var det Martin Mo som mottok stipend på 50.000 kroner. Mo studerer nå ved University of St. Gallen med utveksling til HEC Paris og ville fullføre en dobbel mastergrad ved disse to studiestedene.

– Stavanger Børs-stipendet er et viktig insentiv for at finanstalenter fra Stavanger-regionen skal velge å studere i utlandet. En fordel med å dra utenlands

er at mange europeiske handelshøyskoler er betydelig høyere akademisk ranket enn tilsvarende institusjoner i Norge, sier Mo.

Årets stipend har søknadsfrist den 15. april. Stipendet tildeles basert på definerte kriterier og søknadsbrev. Alle som søker må fylle et webskjema og laste opp kopi av karakterutskrift, kopi av søknadsskjema til studiestedet og kopi av siste års selvangivelse.

Dersom du har ytterligere spørsmål til søknadsprosessen, ta kontakt med Tone Haddeland i Næringsforeningen på telefon 936 79 835, eller e-post: haddeland@naeringsforeningen.no

Kari Nessa Nordtun har vært ordfører i Stavanger siden oktober 2019, og for nye Stavanger kommune siden januar 2020. Det meste av tiden har vært preget av korona.

Ordføreren som savner folket

Ikke kan hun komme på besøk. Knappt representere. Alle folkefester og store arrangementer har vært avlyst, konferanselokalene har stått tomme, selv julegrantenningen var digital. Og 17. maitoget?

TEKST: STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Kari Nessa Nordtun hadde knapt rukket å bli husvarm som ordfører for nye Stavanger, da luftbårne koronavirus fra de tysk-østeriske alper landet i hopetall på norsk jord.

Stavangerregionen var ikke noe unntak.

Ett år senere, preges fortsatt både hverdagsliv, næringsliv og menneskeliv av konsekvenser, nye regler, avstand, kohorter og unntak. Det kjenner ordføreren på – og kanskje mer enn de fleste. Det har vært et koronaår fra ende til annen. Også ordføreren er lei, men hva annet kan man gjøre enn å holde ut?

Allerede i romjulen 2019, før viruset hadde spredt seg til Europa, begynte man i kommunen å snakke om situasjonen i Kina og om muligheten for at viruset kunne spre seg til regionen.

– I Stavanger opprettet kommunen tidlig en administrativ beredskapsgruppe. Da vinterferien kom var vi godt forberedt. I starten var det mye snakk om mangel på smittevernutstyr og manglende beredskapsplaner i Norge. Vi var ikke i den situasjonen, og hadde kjøpt inn ganske mye smittevernustyr. Hovedmålet fra dag en var færrest mulig dødsfall og å klare å gi nødvendig helsehjelp til dem som ville trenge det, sier Kari Nessa Nordtun i dag.

Selv om langt færre enn fryktet ble smittet og alvorlig syke, ble konsekvensene likevel enorme. Norge ble stengt ned, tøffe smitteverntiltak ble innført, og de aller fleste måtte forholde seg til en helt ny hverdag. Også ordfører Kari Nessa Nordtun.

Forberedt på det verste

– Vi var nødt til å forberede oss for et worst case scenario, og legge til rette for at vi skal ha noe å leve av når dette en gang er over. Vi visste lite om konsekvensene av den kraftige nedstengingen av samfunnet, og måtte ta høyde for at det utenkelige kunne skje. At det man aldri trodde kunne skje, kan skje, er noe som ligger i meg som en del av bagasjen fra hendelsene på Utøya 22. juli 2011. For meg er det viktig å tenke beredskap hele tiden, og det har kanskje også noe med min bakgrunn som jurist å gjøre og at jeg har jobbet som bistandsadvokat og forsvarer.

Stavanger-regionen var lenge blant dem med lavest smittetall i Norge. Gjennom sommeren og høsten fortsatte det slik. Men da folk flest begynte å forberede seg på en rolig, men dog annerledes julefeiring, steg smittetallene på nytt kraftig i regionen. På nyåret ble det iverksatt strenge lokale smitteverntiltak, med de konsekvensene det fikk både for uteliv og fritidsaktiviteter.

Koronahåndteringen har også vært et regionalt samarbeid mellom kommunene på Nord-Jæren, og stort sett har ordførerne vært samstemt. Samarbeidet slo sprekker i vinter da Kari Nessa Nordtun var den eneste av ordførerne som ønsket å forlenge skjenkeforbudet fordi Stavanger ønsket å



– Vi var nødt til å forberede oss for et worst case scenario, og legge til rette for at vi skal ha noe å leve av når dette en gang er over, sier Kari Nessa Nordtun

forholde seg til FHI's anbefalinger.

– Vi prøver å koordinere oss der vi kan, og med et felles bo- og arbeidsmarked kan det oppleves som forvirrende blant folk dersom reglene er ulike fra kommune til kommune. Jeg ble ikke sur, men det som skjedde var ikke heldig.

Med og uten

– Hva er forskjellen på å være ordfører med og uten korona?

– Det få månedene jeg så langt har vært ordfører uten korona, ga helt andre muligheter til å besøke og treffe folk. Det å være til stede på sykehjem, i barnehager, bedrifter og på arrangementer, og snakke med folk – ansikt til ansikt, den kontakten savner jeg.

– Teams er ikke helt det samme?

– Nei, det er ikke det. Men heldigvis synes jeg vi i kommunen har klart å avvikle alle de folkevalgte møtene på en god måte, og at de ulike organene fungerer. Byggesaker har ikke stoppet opp, høringsfrister er overholdt, reguleringsplaner er behandlet, satsninger innenfor næringsutvikling er gjennomført. Men det å ikke treffe folk, å se så mange ting blir avlyst av konferanser og arrangementer, 17. mai – det har vært trist.

– Hva med de politiske sakene – vyene og planene – er det vanskelige å få det gjennomført under en koronapandemi?

– Det er klart at dette går på bekostning av noe. Noe blir liggende på vent. Men det er utrolig viktig i disse

tider at vi prioriterer riktig innenfor det handlingsrommet vi har i forhold til å gjennomføre den politiske plattformen vi styrer etter og budsjettet. Men tempoet i de sakene som er besluttet går ikke like fort som man kunne ønske, til tross for sterk politisk vilje i flertallet.

– Blir du frustrert over det?

– Jeg er en ganske utålmodig person. Da jeg gikk inn i politikken slet jeg med at ting tar tid. Men vi sitter i alle fall i fire år, og jeg er veldig opptatt av at vi skal få gjennomført de grepene vi mener er best for byen og innbyggerne i kommunen så fort vi bare kan i løpet av denne perioden.

Politikerfamilie

Til tross for at Kari Nessa Nordtun er fra en politikerfamilie, var det ikke opplagt at hun selv skulle følge i foreldrenes fotspor. Faren, Tore Nordtun, var selv ordfører i Stavanger fra 1990 til 1993 og satt på stortinget for Arbeiderpartiet fra 1993 til 2013. Moren, Solveig Nessa Nordtun, var aktiv politiker for Høyre og satt i bystyret i Stavanger. Det var også her foreldrene traff hverandre tidlig på 1980-tallet.

– Det er nok først de siste årene jeg har forstått at det å vokse opp i en politikerfamilie, har preget meg mer enn det jeg tidligere har tenkt. Vi er fire søsken, og en samfunnsengasjert familie.

– Var det naturgitt at også du ble politiker?

– Jeg meldte meg inn i AUF da jeg var 14 år, men det lå ingen forventninger i det. I AUF fikk jeg mange gode venner som jeg har kontakt med i dag. Men da jeg flyttet til Bergen for å studere juss, la jeg politikken vekk og engasjerte meg mer i studentaktiviteter.

– Ingen ungdomssynder i form av kortvarig medlemskap i Unge Høyre?

– Nei, er du gal!

– Aldri noe ungdomsopprør?

– Nei, jeg var ingen opprørsk ungdom, i alle fall ikke som de visste om. Min største krangel noensinne med min mor handlet om barnebidrag og familiepolitikk.

Veien til rådhuset

Jusstudiet var også et resultat av et ønske om å jobbe med politikk, men ikke nødvendigvis som folkevalgt.

– Jeg tenkte at med juristbakgrunn kan man gjøre det meste i så måte. Som student jobbet jeg med fri rettshjelp på fulltid i ett år. Det ga mersmak, og var avgjørende for at jeg bestemte meg for å bli advokat.

Et av semestrene – om EU-rett – tok hun i Brussel, og det var mens hun oppholdt seg her at hun en dag fikk en telefon fra valgkomiteen i Stavanger med forespørsel om å stille på Arbeiderpartiet liste til kommunevalget i Stavanger i 2011.

– På det tidspunktet visste jeg hverken hvor jeg skulle bo eller jobbe, både Brussel og Oslo var alternativer til Stavanger. Jeg

fikk beskjed om at jeg skulle være listefyll, og sa derfor ja.

Etter endt studium i Bergen fikk hun jobb som advokatfullmektig og senere som advokat for advokatfirmaet Sjødin, Meling & Co, før hun begynte i advokatfirmaet Elden. Der var hun blant annet bistandsadvokat for fornærmede og etterlatte fra Utøya-saken.

Koalisjon

Arbeiderpartiet gjorde et godt valg under kommunevalget i 2011. Kari Nessa Nordtun fikk en rekke personstemmer, og ble valgt inn i kommunestyret. I 2013 ble hun medlem av formannskapet i Stavanger, fra 2015 har hun sittet i kommunalutvalget. I januar 2017 ble hun gruppeleder for Stavanger Arbeiderpartis bystyregruppe, og ved valget 2019 partiets ordfører kandidat.

Arbeiderpartiet gjorde nok et godt valg, ordførervervet og flertallet ble sikret gjennom en bred koalisjon med SV, Rødt, MDG, FNB og Senterpartiet.

«Å snakke med folk – ansikt til ansikt, den kontakten savner jeg».

Kari Nessa Nordtun

– Hvor enkelt er det å skulle lede en så bred koalisjon av ulike partier og personer?

– Det er krevende. Men for meg er det veldig viktig å bruke tiden på det vi er enige om, og selve prosjektet er vi er enige om. Så dukker det opp saker der vi er uenige. I en formannskapsmodell er det rom for det i en del saker, men ikke i budsjettsakene.

– Opplever du av og til at du må gi mer enn du har lyst til?

– Ja, det gjør jeg. Av og til. Sånn er det for alle politiske partier uten rent flertall. Jeg er sikker på at min forgjenger Christine Sagen Helgø opplevde det samme.

Lei

Også Kari Nessa Nordtun er drittlei av korona. Det var ikke kampen mot en pandemi hun gikk til valg på som ordfører kandidat.

– Men samtidig opplever jeg – også på grunn av korona – jobben som veldig meningsfull. Det tar mye tid, og det blir ikke mange fridager, men det blir en slags livstil. Jeg hadde planer om å ta meg fri i romjulen, men julaften var vel den eneste dagen hvor vi ikke hadde et eller annet koronamøte. Når det er sagt så liker jeg veldig godt å jobbe. Det å jobbe driver meg. Jeg har dyktige

kollegaer, og det å få lov til å være ordfører i verdens beste by, er utrolig givende.

– Hva var det med ordførerrollen som trigget deg?

– At byen kan bli bedre.

– På hvilken måte?

– At vi kan gjøre mer for barn og unge.

Gjøre dem klar for voksenlivet, og ikke minst arbeidslivet. Samtidig er næringslivet inne i en utrolig spennende tid i forbindelse med omstillingen. Det vi nå gjør i forbindelse med energihovedstadprosjektet, og de mulighetene det byr på, er det viktig at vi ser og fanger. Det er ikke nok for oss å ta tak i omstilling for å hindre reduksjon, vi må rigge for vekst.

– Hvor henter du selv energi?

– Jeg har to små gutter og en fantastisk mann, de henter jeg veldig mye energi fra. Vi prøver å ta utflukter i helgene, og har fått gått litt på ski i vinter. Når man har den jobben jeg har, er det ikke så mye annet man får tid til enn å være sammen med sine nærmeste.

– Hva savner du mest av det du ikke kan gjøre under en koronapandemi?

– Det å kunne ta en fest, det savner jeg. Og å gå på konserter.

Innsats

– Dersom du skulle evaluere håndteringen av koronapandemien i Stavanger, hva ville du si da?

– Dette er noe som vil bli evaluert i forbindelse med revisjonen, og det er veldig viktig at vi drar lærdom av det vi eventuelt kunne gjort annerledes. Det jeg opplever er at vi har ansatte i kommunen som har gjort en fantastisk innsats. Mange har stått på 24/7 for å bistå på helse-, beredskap- og oppvekstsiden for å passe på at vi klarer å skjerme byen mest mulig for de store konsekvensene denne pandemien har.

– Merker du at folk begynner å bli slitne?

– Ja, det gjør jeg. Det tærer på en organisasjon, på samme måte som det tærer på innbyggerne. Det har vært mange tiltak som har store konsekvenser både for folk og næringsliv. Samtidig er jeg også glad for å oppleve at politikere i kommunen har vist en tverrpolitisk støtte til de tiltakene vi har iverksatt. Det er ingen selvfølge.

– Overrasker det deg?

– Ja, når man ser på hvor inngripende mange av disse tiltakene er, så er jeg gledelig overrasket. Den støtten, dialogen og tilbakemeldingene har vært svært viktig i denne perioden.

KARI NESSA NORDTUN

» Alder: 34 år

» Sivil status: Gift, to barn

» Bosted: Madla i Stavanger

» Aktuell: Ordfører i Stavanger



En vanlig dag på jobb er som regel både natt og dag. Først er Trygve Ottesen baker, så sjåfør og sørger for at utsalgene har nok varer før han kan gjøre litt dalige leder-oppgaver for Vaaland Dampbakeri og Conditori til slutt.

Nå blir det andre boller

Stavangers eldste bakeri satser midt under koronanedstengingen. Oppussing av utsalget på Våland, nytt utsalg i Prostebakken og ny bollerekord til fastelavn.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Klokken nærmer seg fem om morgenen og ute har plussgradene akkurat kommet tilbake. Gjennom gatene i Hillevåg kan man kjenne den herlige lukten av gjærbakst som blir sterkere og sterkere jo nærmere man kommer Hillevågsveien 101.

Inne er de ansatte hos Vaaland Dampbakeri & Conditori i full gang med å fullføre nattens produksjon. I går var det fastelavn, mer populært kalt bollesøndag. Men for bakerne er mandagen også viktig - eller bollemandag som de kaller den.

– I natt produserer vi rundt 600 boller. Vanlige boller og berlinerboller. Et antall som er langt større enn vanlig, og i helgen satte vi ny rekord og solgte mellom 5000 og 6000 boller, forteller baker, eier og daglig leder Trygve Ottesen.

Bakerfamilie

Han har vært på jobb i over fem timer allerede og mens kollegene triller boller til den store gullmedaljen, snitter han brød før han setter dem inn i den store ovnen. Når produksjonen er ferdig skal han kjøre ut varer til de fem utsalgene, og sjekke at butikkene har nok varer til den kommende dagen. Dagene blir ofte svært lange.

«Å drive bakeri er en livsstil, men dette har vært en stor del av livet mitt. Jeg er jo født og oppvokst her, og har trasket i bakeriet så lenge jeg kan huske».

Trygve Ottesen

– Å drive bakeri er en livsstil, men dette har vært en stor del av livet mitt. Jeg er jo født og oppvokst her, og har trasket i bakeriet så lenge jeg kan huske, sier han.

For tidligere ble bakeriet drevet og eid av faren og en kompanjong, før faren Josef Otto Ottesen tok over både driften og eierskapet i bakeriet og konditoriet. Sensommeren 2010 overtok Trygve bakeriet.

– Jeg studerte i Bergen, men var litt skolelei. Jeg snakket jo med far om Vaaland hver dag uansett. I 1999 flyttet jeg hjem igjen og begynte å jobbe før jeg overtok helt, sier Ottesen.

Fagbrevet tok han på kveldstid etter at han startet på fulltid i bakeriet, som både hans far og bestefar har gjort før ham. Nå kombineres jobben med familielivet.



– Familien er jo med på det, enten de vil eller ei, sier han og smiler.

Både privat- og bedriftsmarkedet

Gjennom de siste ti årene har bransjen endret seg. En periode brukte alle bakeriene ferdige brødblandinger og mange ferdigprodukter. Bakerisjefen ville gjøre noe med det, og bakeriet gikk mer tilbake til håndverket.

– I dag har vi mer fokus på håndverket. Vi gikk tilbake til surdeig og bløtsetting av korn og å jobbe på en måte som du forbinder med et lokalt bakeri.

Kundene har tatt godt i mot denne endringen, og det har også gitt et langt større marked i bedriftsmarkedet. Restauranter har ønsket egne brødprodukter, til burgerbrød og

sandwicher for eksempel, sammen med lokale og kortreiste kvalitetsprodukter.

– Første restaurant vi begynte å levere til var Renaa Matbaren da de åpnet. Nå har dette markedet blitt en viktig del av kundegrunnlaget. I tillegg har kantiner og hoteller gått mer tilbake til kvalitetsbrød fra lokale bakerier.

Under koronapandemien har det lokale fått et ekstra fokus. Oppfordringene om å bruke din lokale leverandør har hatt effekt, iallefall for Vaaland Dampbakeri og Conditori, selv om det har gitt langt lavere aktivitet og omsetning i samme periode.

– Under den første nedstengingen var alle redde, men så handlet det mer om å ta vare på lokalsamfunnet. Det har vi merket godt, og vi er svært takknemlige for støtten, sier han.



Utvider

Likevel har de merket pandemien på kroppen. Alle ansatte ble permittert en periode, og fortsatt kjører de med lavere bemanning enn vanlig. Omsetningen gikk også ned i fjor, med rundt 20 prosent.

– Vi klarte 20 millioner i omsetning, men hadde 25 millioner i 2019 og skulle øke utover det, forklarer Ottesen.

Rundt lunsjtid begynner butikklokalet i Muségata å fylles opp. Ottesen har vært ute en runde før han sjekker innom butikken som er selve hjertet i bakeriet. Frem til 2016 var også bakeriet i det gamle huset på Våland, men plassmangel og økt produksjon gjorde at bakeriet ble flyttet.

– Skulle vi ha videre vekst så måtte vi ha mer egnede lokaler for selve bakeriet. Disse



Natt til "bollemandag" måtte det bakes 600 boller, både vanlige boller og berlinerboller som er siste dag i sesongen denne mandagen.



gamle lokalene var ikke bygget for å huse et moderne bakeri, mener han.

I januar var utsalget i Muségata stengt i tre uker grunnet en helt nødvendig oppussing. Det gjelder å tenke fremover til tiden etter korona, mener Ottesen.

– Den andre nedstengingen var knallhard den også, men vi benyttet muligheten nå som januar også er en av de rolige månedene, sier han og fortsetter:

– Hvis vi skal drive bakeri så kan vi ikke bare ligge å blø hele veien, vi må også gjøre noe med det. Denne butikken har normalt veldig stor omsetning, og den vil vi beholde.

For noen uker siden åpnet de også utsalg midt i Stavanger sentrum i et lokale det har vært bakeri i over 100 år. Prostebakken er nemlig nytt hjem for en av Vaalands utsalgssteder etter at Romsøes Conditori måtte stenge i fjor.

– Jeg tror det er plass til oss også i sentrum, selv om det er tett med bakerier. Vi har fått et lokale i en sentral innfartsåre til sentrum, og kundene har tatt oss vel i mot, til tross for at færre bruker byen akkurat nå, sier eieren.

Medeier inn

For bransjen har det vært store endringer de siste årene. Fredriks la ned driften i 2019 og i fjor måtte Romsøes Conditori redusere. Samtidig har Kanelsnurren vokst seg større de siste årene.

– Markedet har vært i endring lenge. Før var det jo ti bakerier bare på Eiganes og Våland, men nå er det bare oss igjen.

For å kunne planlegge mer fremover fikk Ottesen med seg en ny medeier på laget i fjor. Thor Steinar Sandvik kom inn, og med ham får Ottesen en sparringspartner. Det håper den daglige lederen vil gi noen flere muligheter i årene som kommer.

– I denne bransjen er det slik at daglig leder springer og gjør nærmest alt i bedriften. Det gjelder alle de små bakeriene. Å få inn noen med kunnskap fra andre bransjer, et blikk utenfra og en som er god å diskutere med, har vært veldig givende.

Også Sandvik ser frem til samarbeidet, som ble trigget av en solid grunnmur, ekte håndverk og en tradisjonsrik bedrift i Stavanger.

– Jeg forsto hvordan ståa var etter samtaler med Trygve. De har jo også byens beste berlinerboller og godt håndverk ligger mitt byggmesterhjerte nær, sier Sandvik med et glimt i øyet.

Straks skal de 600 bollene gjøres stekes i bakeriet. Ottesens bakerkolleger har gjort berlinerbollene klare og skal straks i gang med å fylle dem med vaniljekrem og syltetøy. Normalt selges det ikke så mye boller, mens berlinerboller er sesongvare. Denne natten er den siste de bakes denne sesongen.

– Med mellom 5000 og 6000 boller solgt på en helg så er det helt klart ny rekord. Kundene setter pris på sine lokale leverandører, avslutter Ottesen.

VAALAND DAMPBAKERI OG CONDITORI AS

- » Etablert: 1913
- » Daglig leder: Trygve Ottesen
- » Antall ansatte: 14
- » Omsetning: 20 MNOK (2020)
- » Internett: vaaland-dampbakeri.no

Digitalisering og omstilling skal gi seksdobling av produksjonen

Mange sperret øynene opp da den ferske daglige lederen satte seg som mål å doble omsetningen for Haugstad Møbel på fem år. Det tok bare fire. Neste mål er å seksdoble produksjonen innen 2025.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Selve hallen ble overtatt i januar, men brukes i dag som lagerplass. Rundt påsketider begynner derimot den nye maskinparken å ankomme lokalet på Vigrestad, og målet er å være i full drift etter sommeren, som en av Norges mest moderne produsenter innen møbler og innredning.

– Her er det smartfabrikk, nyeste teknologiske løsninger og digitalisering som står i høysetet. Fabrikken vil være unik i norsk målestokk, sier Steinar Gulaker, daglig leder i Haugstad Møbel.

Han har fartet Europa rundt etter inspirasjon fra gode produsenter, er med i flere forskningsprosjekt, inkludert Sintefs SmartFab-prosjekt for å finne frem løsninger som bygger på state-of-the-art prinsipper og metoder innen digitalisering, masseprodusert skreddersøm, sirkulær økonomi, verdikjedestyring, produktutvikling og produksjonslogistikk.

– Denne omstillingen har vi ikke begynt med i Norge en gang, men flere produsenter i Vest-Europa har kommet langt. Etter å ha besøkt mange fabrikker sa jeg vi skulle seksdoble produksjonen, og vi fikk tips om maskiner som ingen har tatt i bruk i Norge, og det finnes heller ingen norske leverandører, sier Gulaker.

Attraktive i utlandet

Et besøk ved Como-sjøen i Italia satte ham i kontakt med de rette folkene. Ved full kapasitet tror Gulaker det er mulig å hente ut mer enn seksgangen av dagens produksjon også.

– Tolvgangen er nok mulig, sier han.

HAUGSTAD MØBEL AS

- » Etablert: 1946
- » Daglig leder: Steinar Gulaker
- » Antall ansatte: 30
- » Omsetning: 43 MNOK (2020)
- » Internett: haugstadmobel.no

I dag omsetter bedriften for 1,3 millioner kroner per ansatt, som mange andre industribedrifter i Norge. Potensialet med digitalisering og modernisering er derimot langt høyere, med samme antall ansatte.

– Flere av bedriftene jeg besøkte omsetter for 7-10 millioner kroner per ansatt, forklarer han.

Etter at han gikk offentlig ut med de hårete målene har forespørslene kommet på løpende bånd, fra de mindre til de aller største produsentene i Europa. Flere aktører ser nå på muligheten for å legge ned egen produksjon og flytte den til Vigrestad. Målet er nå å eksportere 50 til 60 prosent av produksjonen.

– Potensialet er enormt. I dag eksporterer vi ingenting direkte, men vi har både signert intensjonsavtaler og har interesserte som gjør at vi begynner å presse rammene på den nye fabrikk.

Akkurat det kan ha en enorm verdi for bedriften. Et av de store europeiske konsernene omsetter for milliarder av kroner, og har spurt om hvor mye av produksjonen de kan flytte til Jæren. Totalt skal konsernet flytte produksjon for 800 millioner kroner til andre.

Den nye fabrikk står klar til å motta den nye og moderne maskinparken utover våren. Ved hjelp av denne skal Steinar Gulaker og Haugstad Møbel seksdoble produksjonen de neste årene, og de håper på mellom 50 og 60 prosent i eksport i samme periode. Fra null i dag.



– Disse kundene er jo på en størrelse vi aldri har drømt om før, men nå kontakter de oss. Haugstad Møbel på Vigrestad i Norge!

Industri 4.0

Flere norske møbelprodusenter har flagget ut og flyttet produksjonen til lavkostland, spesielt i Øst-Europa, men også der



«Hubben» på Varhaug er Haugstads returordning, der elevbedrifter designer og redesigner brukte møbler og innredning som de selger videre.



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!

har lønningene steget kraftig, og med en lav kronekurs er plutselig Norge attraktivt igjen.

– Dessuten har mange laget kopier av de norske fabrikkene i utlandet, med gammel teknologi og ikke tenkt på digitalisering og innovasjon.

Men pris er ikke et tema. Allerede da han startet for snart fem år siden ga han klar beskjed til kundene: Dere kjøper ikke av oss på pris, men på leveringstid og kvalitet.

Strategien virket. Både regionalt og nasjonalt. Omsetningen ble doblet mellom 2016 og 2019 og kvaliteten og åpenheten tiltrekker seg nye kunder.

– Vi blir jo stolte når noen av Europas beste industridesignere tar kontakt og vil samarbeide med oss. Vi har rett og slett blitt attraktive på det internasjonale markedet.

Utenom den nye fabrikken er det ikke noen utvidelser å snakke om. Noe nytt produksjonsutstyr er kommet, men resten er tatt gjennom omstilling. Den nye fabrikken vil være bygget etter industri 4.0 tankegangen. Begrepet industri 4.0 beskriver den fjerde industrielle revolusjonen, en utvikling der internett smelter sammen med produksjon og produkter.

– Denne digitaliseringen er essensiell, og her er det ikke så stor forskjell mellom bransjene. Vi må ha tak i de rette fagfolkene innen digitalisering - og dermed omstille oss siden vi ikke har billig arbeidskraft som for eksempel i Øst-Europa.

Produserer søppel?

Målet er å bli en av Nordens ledende produsenter av møbler og innredning. I dag produserer bedriften både egenutviklede kontormøbler og møbler til skoler og barnehager. I tillegg produserer de blant annet sykehusnattbord til alle Norges sykehus i samarbeid med et amerikansk selskap.

– Det meste av produktutviklingen skjer jo i samarbeid med kundene våre, som ønsker tilpassede produkter. Fremover vil vi nok jobbe mindre med eget brand og mer med å være en produsent for andre, som leverer topp kvalitet til kjente merker.

Gjennom de ulike forskningsprosjektene bedriften enten har vært med på, eller er med på, har de måtte tenke nytt. Da Sintef kom inn og begynte å spørre om hva som skjer med gamle produkter som kommer fra kundene, måtte de innrømme at de ikke hadde noen plan.

– Beskjeden fra Sintef var da klar: Da produserer dere søppel! Og det kan vi ikke være bekjent av, så dermed fikk vi på plass en returordning for brukte møbler og innredning.

I dag er denne ordningen organisert via flere elevbedrifter på «Hubben» på Varhaug. De tar i mot bestillinger, har markedsundersøkelser, designer og redesigner brukte møbler og selger dem ut igjen til kunder. I dag er det rundt ti elevbedrifter og over 100 ungdomsskoleelever knyttet til læringsfabrikken.

– Ifølge NRKs program «Sløsesjokket» kjører det over 200 lastebiler fra offentlige bygg hver dag med helt kurante og brukbare møbler, som bare kastes. Nå får elever lære om teknologi og bærekraft.

Bærekraftsmål

Gulaker vil gjerne videreutvikle «Hubben» til både videregående skole og gjerne i samarbeid med universitetet på sikt.

– Hva om det kunne blitt et katapultsenter for hele næringslivet, spør han for han utdypet:

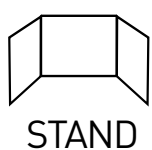
– Vi har ledig areal, vi har allerede inne elevbedrifter, men vi kan også lære opp læringer. Alt dette kan komme hele næringslivet til nytte, ikke bare industrien.

Haugstad Møbel er klare på at de skal jobbe aktivt etter FNs bærekraftsmål. Sirkulær økonomi er derfor en sentral del av den grønne innovasjonen sammen med blant annet energigjenvinning. Alt tre som ikke kan brukes, blir til varme.

– Denne varmen brukes til å varme opp produksjonshallen og kontorbygget. Vi har også tilbudt skoler og barnehager gratis overskuddsvarme fra anlegget vårt.

SKILT OG DEKOR

Skilt skal være informative, holdbare og visuelt tilpasset omgivelsene. Derfor tar vi gjerne en befaring før vi presenterer forslag til løsning og design. Vi bistår med alt fra idé til ferdig montert produkt – både til næringsliv og private.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

100DAYS GLOBAL

Beliggenhet: Randaberg/Oslo
Kontaktperson: Samareh Halvorsen, 99458752,
samareh.halvorsen@100days.global
Web: 100days.global

100Days' lederutviklingsprogram ELLA, bevisst- og ansvarliggjør nye ledere som bytter rolle i de første kritiske 100 dager. ELLA er norskutviklet, digital og basert på Beste Praksis. For å lykkes i ny rolle gir Beste Praksis en god og strukturert tilnærming til nye rollen som delt i fem faser:

Fase 1: Forberedelse, inkludert nettverksbygging

Fase 2: Posisjonering de første dagene

Fase 3: Bygge relasjon og skape eierskap til teamet

Fase 4: Leverer et godt og solid resultat rundt dag 70

Fase 5: Planlegge veien videre



TOMA FACILITY NORGE AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Lise Tonstad Helland, 95255946,
lise.helland@toma.no Web: toma.no

Med en visjon om å gi mennesker en bedre arbeidsdag, etablerte Tore Monsen, Toma i 1978. Nå er familieselskapet blant de største Facility Management-leverandørene i Norge og Danmark. Toma leverer Facility Management, Facility Services og enkelttjenester til både gårdeiere og leietakere. Selskapet har nærmere 4000 dyktige medarbeidere innenfor tjenestekområdene renhold, kantine/ personalrestaurant, kontortjenester, vakthold, eiendomsdrift, forpleining og facility management. Toma skreddersyr servicekonsepter og tilbyr innovative løsninger til kontorbygg. Bedriften har fokus på høy kvalitet i sine leveranser, samtidig som de skaper bærekraftige og kostnadsoptimaliserte løsninger.



GAME CHANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktinformasjon: Terje Selback, 97110856,
ceo@gamechanger.no
Web: gamechanger.no

Game Changer is an independent Scandinavian science and technology hub. Game Changer are an application-oriented research organization. Their research efforts are geared entirely on energy and the environment. As a result, the work undertaken by the researchers and developers has a significant impact on people's lives all over the world. Game Changer create solutions that help achieve social inclusion around the world by working with our customers and partners to make transport more accessible and cost effective. Game Changer work with clients to understand their business and customer needs, managing and delivering a project from start to end.



V&T ENTREPRENØR AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Tom Egeli, 92140787,
tom@vte-as.no Web: vte-as.no

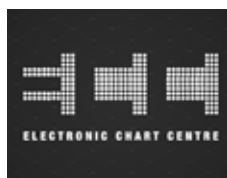
V&T Entreprenør as er totalleverandør av trafikkavvikling og arbeidsvarsling. Med stort fokus på HMS, kvalitet og effektivitet leverer selskapet trafikkavvikling til store og små prosjekter over hele landet! V&T sine trafikkdirigenter er utstyrte med godkjente verneklær, vest og stoppspak som til enhver tid oppfyller SVV's krav samt moderne radioer for og sikre god kommunikasjon. Selskapet tilbyr også støtputebil og utleie av diverse produkter.



ELECTRONIC CHART CENTRE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktinformasjon: Astrid Kalvik, 90837952,
astrid@ecc.no
Web: ecc.no

ECC is a centre of expertise for the collection, validation, distribution and visualisation of electronic charts and maps. ECC vision is to contribute to greater safety and security, lower costs and enhanced efficiency at sea, and on land, by the rapid development of technology to meet the clients' needs. ECCs goal is to strengthen all players in the "Safety Circle" so that the components of maritime, land and air safety can work together by accessing updated, intelligent and purpose-built chart and map data GIS solutions. This is achieved by the development of innovative, flexible and efficient tools for the distribution, visualization and consolidation of chart and map data.



ECOFRIC

Beliggenhet: Sætre
Kontaktperson: Gunn Kristine Notland, 90971829,
gunn@ecofric.com
Web: ecofric.com

Ecofric gjør bærekraft lønnsomt for SMB! FNs 17 bærekraftsmål er kjent for mange, men innholdet, forpliktelsene og tiltakene i målene er mindre kjent. De store bedriftene har etablert rutiner, mens små og mellomstore bedrifter (SMB) har begrenset tilgang på ressurser og så langt er det ingen verktøy på markedet som er tilpasset SMBs behov for tiltak og rapportering i tråd med kommende standarder og krav. Derfor etablerer Ecofric en plattform for SMB-markedet, som ivaretar deres nåværende og fremtidige behov for bærekraftsarbeid- og rapportering med fokus på lønnsomhet for SMB. Ecofric bygger en plattform for SMB som gjør bærekraft lønnsomt, relevant og forståelig. Ved bruk av teknologi skal plattformen lære å kategorisere selskaper, aktiviteter og informasjon, og deretter servere relevant og lønnsom informasjon til bedrifter til rett tid.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HOLISTIC CENTER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Maria Tabol, 40578016,
office_maria_tabol@yahoo.com
Web: beautyspamassasje.no

Our young and skillful staff will help you personalize your appearance with custom services and professional products. What makes us special is that we pour our soul into making you feel like you are in another dimension, where you can abandon your cares, awaken your senses, and escape into a world of beauty, wellness and pleasures...



MILJØPARTIET DE GRØNNE ROGALAND

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Alexander Rügert-Raustein,
48043535, alexander@mdg.no
Web: rogaland.mdg.no

Miljøpartiet De Grønne i Rogaland er stiftet i 1989. Fylkeslaget er en del av Miljøpartiet De Grønne og bygger på partiets prinsippprogram og vedtekter. MDG Rogaland har som formål å fremme Miljøpartiet De Grønnes politikk i Rogaland, blant annet ved å søke representasjon i lokale folkevalgte organer. Fylkeslaget skal fremme lokal og regional politikk til partiets sentrale organer.



GENERAL INDUSTRY SYSTEMS AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Eirik Joa, 48292929,
eirik.joa@globaleagle.com
Web: globaleagle.com

General Industry Systems AS is a Global Eagle Company, founded in 1999 due to demand for electronic and communication solutions in Maritime and Offshore environment. Today GIS is operation worldwide - on platforms, rigs, supply vessels, cruise liners and other vessels. Based on experienced and highly skilled staff, together with strong products, GIS can offer the customer it's best possible solutions. GIS holds the highest level of approvals from Norwegian Authority for safe installations, service, maintenance and repair of communication equipment. GIS is also a member of the Achilles Joint Qualification System. Certificates can be viewed by entering the "Certificates" page. To secure high quality of products and services provided to the customers GIS holds the Quality Assurance ISO 2001-2000. The company's "No accidents or near accidents" policy is taken care of by a strong HES (Health, Environment and Safety) commitment by the Management and staff.



SMAKEN AV RYFYLKE AS

Beliggenhet: Hjelmeland
Kontaktperson: Sebastian Schläwicke, 93804183,
sebastian@smakenavryfylke.no
Web: smakenavryfylke.no

Smaken av Ryfylke serverer mat av høy kvalitet. I restauranten på Hjelmeland blir det produsert av lokale råvarer og alt som Ryfylke har å by på, dette kombinert med god service som vi daglig strever etter å oppnå. Teamet er satt sammen av lokale innbyggere. Smaken av Ryfylke tilbyr servering på restauranten, planlegging og gjennomføring av forskjellige typer selskap, møter, catering og prøver å legge til rette for alt som kundene spør etter. Med jevne og korte mellomrom er det temahelger og bytting av menyen. Det er mulig å spise lunsj, middag eller også bare å nyte en dessert med en kopp kaffe eller noe godt i glasset. Selskapet jobber for å bygge opp et nettverk av lokale råvare-leverandører, knyttet til restaurantnavnet "Smaken av Ryfylke". Hjertelig velkommen!



Salgsmøte, styremøte, videomøte eller stevnemøte?

Om du har booket, RSVP-et, trykket på delta-knappen eller sveipet til høyre;
vi kan sørge for at klærne sier det du vil de skal si og at de sitter som de skal.
Resten er opp til deg. Lykke til!

top
man

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



STYRELEDER

Kalberg: En stor mulighet eller et regionalt magaplask?

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

Skal vi som region lykkes med det grønne skiftet og få flere bein å stå på, trenger vi å åpne opp for nye muligheter og nye bedrifter. Vi må fortsette å utnytte og videreutvikle våre naturgitte fortrinn og vår kompetanse på en grønn og bærekraftig måte. Å gripe den unike muligheten som er gitt oss på Kalberg vil være et av de viktigste regionale grepene i 2021. Å ikke gripe muligheten vil være historien om et gedigent regionalt magaplask.

Ståle Kyllingstad, Inge Brigt Aarbakke, Bjørn Røstad, Jone Wiig, Elling Stangeland og Arvid Salte smalt til under et av Næringsforeningens møter i høst og annonserte at de opprettet et fond på ti millioner kroner for å utnytte de industrielle mulighetene i kjølvannet av data-senteret. Utvikling innen olje og gass vil flate ut. Derfor må vi samtidig satse på en transformasjon inn mot nye og fornybare næringer.

Alt ligger til rette

Med en ny transformatorstasjon på Fagrafjell har Kalberg alle forutsetninger for å invitere internasjonale aktører, og skape mange nye arbeidsplasser på få år. Slik kan Jær-regionen tiltrekke seg mange av de mest kompetente hodene i landet, og rigge seg for utvikling og vekst. Områdene på Kalberg kan være nøkkelen til at hele regionen kan lykkes med kraftkrevende industri. Vår region har overskudd av kraft, men betydelige begrensninger og utfordringer knyttet til distribusjonen av kraften. Kalberg er den lokasjonen i fylket som snarest får tilgang på store mengder stabil kraft, noe som gir området et vesentlig fortrinn i et marked der behovet for snarlige etableringer er stort.

Ved å tiltrekke oss de store toneangivende aktørene, blir vi attraktive for resten av industrien. Da vi i sin tid fikk Statens oljeselskap, Exxon, Phillips Petroleum og Oljedirektoratet til vår region, skapte vi et tyngdepunkt som tiltrakk seg «de andre», og vi fikk oppblomstringen av en fantastisk leverandørindustri. Uten å trekke parallellene for langt står vi på mange måter i det samme veiskillet. Kalberg kan bli døråpneren for Hetlandsskogen

i Bjerkreim, Eigestad i Eigersund og Gismarvik på Haugalandet. Rogaland kan bli en klynge for datasenter i Norge. De grepene som ble gjort da «olja» kom til vår region fungerer fortsatt. Lykkes vi med Kalberg, har vi alle forutsetninger med å lykkes med resten.

Green Mountain har lykkes med datasenter. De er ledende nasjonalt, har i dag flere store nasjonale og internasjonale kunder, og har i lengre tid opplevd vekst.

«Det er viktig at vi har en faktabasert debatt og ikke fri synsing».

Ådne Kverneland

Det har ført til at regionen nå besitter landets beste kompetanse og et førsteklasses kontaktnett mot kunder. Ved å benytte denne nasjonalt unike kompetansen – og videreutvikle den – vil vi bidra til trygge arbeidsplasser og næringsutvikling i regionen.

Industrikompetanse og arbeidsplasser

Vi må bygge videre på den betydelige teknologiske og industrielle kompetansen som befinner seg i Time kommune, området rundt Kverneland og regionen forøvrig. Da er det viktig å gi industrien

muligheter for vekst. Skal regionen lykkes med omstilling, er vi avhengige av å gjøre dette i samarbeid med store sysselsettere i industri- og teknologinæringen, i mange sammenhenger tett sammen med energibransjen. Samspillet mellom disse bransjene er avgjørende for svært mange bedrifter i kommunen og regionen.

Tre uavhengige rapporter viser et betydelig antall arbeidsplasser tilknyttet etablering av kraftkrevende industri. Rapportene er bestilt av Lyse/Green Mountain, Time kommune og staten. Jeg leser at noen stiller seg tvilende til antallet arbeidsplasser i forbindelse med en slik etablering. Det er viktig at vi har en faktabasert debatt og ikke fri synsing når det gjelder dette temaet. Fagmiljøene og de tre uavhengige rapportene må derfor veie tyngst.

Midt i matfatet

Rogaland er Norges viktigste region for energi, industri og landbruk. Vi bor og arbeider midt i matfatet. Det er åpenbart også viktig å ta vare på den ikke-fornybare ressursen som landbruksjorden er.

Jordflytting kan være en løsning for de mest produktive områdene på Kalberg. Flere politikere i Stavanger foreslår også «å bytte» områder avsatt til utbygging i den kommunen mot utbygging på Kalberg, altså at man bevarer jord i Stavanger for å gi rom for utbygging på Kalberg. Dette er spennende regionale tanker.

Jeg avslutter slik jeg startet: Skal vi som region lykkes med det grønne skiftet, må vi åpne opp for nye muligheter og nye bedrifter. Vi må fortsette å utnytte og videreutvikle våre naturgitte fortrinn og vår kompetanse på en grønn og bærekraftig måte.



På tide med en forrektige date

FINN EIDE • advokat og partner i Haver Advokatfirma

Som forretningsadvokat med særlig kompetanse innenfor strukturering, oppkjøp og fusjoner, samt skatt, tar man temperaturen på det lokale næringsliv fra dag til dag. Næringslivet opplever urolige og utfordrende tider – og en kan vel si at mange virksomheter er til dels kraftig nedkjølt.

Covid 19 er selvsagt én utfordring, med betydelig konsekvenser for en rekke bransjer. En trøst når det gjelder pandemien, er at den går over, før eller siden – uten at det hjelper dem som går til grunn på grunn av dens herjinger. Regionalt er det vel oljeprisen som siden 2014 har satt de dypeste spor, og som vil gi oss utfordringer fremover knyttet både til arbeidsmarked, boligmarked og generelt farten i det lokale næringsliv.

Øvrige utfordringer – og muligheter – vi står overfor er det grønne skiftet, digitalisering, mangel på kompetent arbeidskraft, finansiering av vekst innen oljeindustrien (EUs taksonomi) og ulike compliance-krav herfra til månen. Det grønne skiftet er ikke et problem, tvert imot – det er bra, men det kan bli smertefullt for de virksomheter som blir stående igjen med for mye olje på fingrene – de som ikke skifter retning, eller farge om du vil.

Ekstra

Noen av utfordringene er generelle og globale, mens andre rammer vår region ekstra hardt. De virksomhetene som rammes hardest – de gasellene som blir tatt av løven – er de minste, de trege og de gamle og svake. De utfordringene vi står overfor krever størrelse – flere hoder eller større omsetning å fordele kostnader og investeringer på, i tillegg til omstillingsevne og investeringssevne.

Vekst og omstilling er ikke lett, men det lar seg gjøre – og de flinkeste klarer det uansett hvordan tidene er. Jeg tror vi i vår region må tenke mer kollektivt – få inn nye eiere, fusjonere med et lignende foretak, kjøp opp en virksomhet om du har råd.

Tiden vi er inne i innbyr til å invitere inn nye eiere, gjennomføre generasjonsskifte, skaffe frisk kapital, få inn nye idéer og ny energi.

Apatien

Mange svært gode og fremtidsrettede virksomheter ligger i dag nede for telling. Den største feilen man kan gjøre som eier eller leder i en slik situasjon er å ta telling selv – og begi seg hen i apatien. En annen feil er ikke å gjøre noe med redselen for å miste kontroll over egen virksomhet,

«Eiere og ledere av virksomheter føler seg ganske alene når det kniper seg til».

Finn Eide

ved at en får inn nye eiere og dermed tilgang til ny kapital. Både frisk kapital og nye ideer fungerer som medisin for virksomheter – en slags vaksine – og det å være vaksinefornekter i disse tider er ikke lurt.

Av erfaring vet jeg at eiere og ledere av virksomheter føler seg ganske alene når det kniper seg til. Virksomhetens utfordringer

kan ikke kringkastes, det må ikke skapes usikkerhet – at virksomheten har behov for mer kapital fremstår som vanskelig å kommunisere for mange.

Datingside

Hvor vil jeg så hen med disse betraktninger? Det jeg vil foreslå, er at Næringsforeningen – eller andre som har kapasitet til det – lager en «datingside» for virksomheter som vil eller må omstille seg, få tilført kapital eller har behov for nye friske ideer inn på styrerommet. Her må også virksomheter som er på «kjøper'n» få kunne stå frem med sine interesser. Dette må være et lavterskel tilbud, som er enkelt og billig å ta i bruk – og hvor man ikke behøver å legge inn all verdens opplysninger, der man kan velge å være anonym eller fremstå med navn og bilde.

Sett i gang

I disse digitale tider har Næringsforeningen hatt stor suksess med sine morgensendinger og digitale foredrag, webinarer m.v., der man anonymt kan følge programmet, men likevel delta med spørsmål og innspill om man ønsker det. Som et tilleggstilbud knyttet til «datingsiden» kan man så rulle ut foredrag som er relevante for brukerne, enten dette går på jus, finans, HR eller annet. Blir dette en suksess, kan det tenkes at en kan sette opp en ressurspool av rådgivere innen M&A, som kan fungere som anstand (og fasilitatorer) når folk tør å møtes til date for å diskutere muligheter. Jeg er ganske sikker på at lokale kompetansebedrifter gladelig vil medvirke til noe slikt.

Hva er det vi venter på? Sett i gang!



Pilene peker oppover

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

Covid-19-vaksine, oljeprisoppgang og nye prosjekter i Norge kan gi oljeservise flere gode år. Men skal selskapene vokse, er det internasjonalisering og/eller diversifisering som gjelder.

Norge har i løpet av over 40 år som oljeprodusent bare produsert halvparten av oljen og gassen som er tilgjengelig på norsk sokkel. Ifølge Regjeringens siste perspektivanalyse, vil vi produsere olje og gass også frem mot 2060, men må tåle en nedgang på 65 prosent. Det kan høres negativt ut, men det viser samtidig at petroleumsindustrien fortsatt vil være Norges viktigste industri i flere tiår. Det er som alle får med seg, et betydelig press på denne industrien. Det meste av kritikken er uberettiget. Vi produserer langt renere enn de aller fleste land. Og lykkes vi med å fange og lagre karbon, samt produsere hydrogen ved hjelp av gass, hvor CO₂-fanges og injiseres til en fornuftig pris, vil det bli enda mindre grunn til å se negativt på bransjens utsikter. Det vil være en betydelig etterspørsel etter olje og gass de neste 50 årene og noen vil produsere den. International Energy Agency (IEA) spår en «peak oil» i cirka 2030, med et platå på ti år. Med andre ord vil etterspørselen være større i 2040 enn i dag. For mange bedrifter er det mer enn en tilfredsstillende horisont. Likevel vet vi at bransjen er ustabil og går fra bonanza til krise til ny oppgang igjen og igjen. Det ligger imidlertid mange muligheter til både videre vekst samt differensiering inn mot blant annet offshore vind, karbonfangst og lagring, samt hydrogenproduksjon og transport. Disse kan til sammen bli svært så interessante forretningsområder fremover.

Internasjonalt

Markedet for leverandørindustrien i det norske marked ser bra ut de nærmeste år. Midlertidig lettelse i særskatten som petroleumsvirksomheten er pålagt har bidratt til det. Over 20 nye prosjekter kan bli besluttet i løpet av 2021 og 2022, hvor Wisting og Noaka er de klart største. Men markedet vokser mer internasjonalt. Norwegian Energy Partners har nylig gjort en markedsstudie sammen med Rystad Energy. Den viser en betydelig investeringsvekst de nærmeste årene. Totalmarkedet for investeringer i olje- og gassbransjen vokser med gjennomsnittlig sju prosent hvert år i perioden 2021 til 2024. For norske leverandører som i hovedsak ser på offshoremarkedet, er dette enda mer positivt. Dypvannsmarkedet vokser med åtte prosent og gruntvannsmarkedet med seks prosent per år i perioden.

De syv største internasjonale offshore-markeder nevnt etter størrelse er Brasil, USA, UK, Saudi Arabia, China, Mexico og Australia. Og alle disse markeder er i perioden vekstmarkeder. De som har den største vekstraten i samme perioden er De Forente Arabiske Emirater (UAE), Vietnam, Guyana og Canada.

En stor del av ny produksjonskapasitet som tilføres vil være produksjonsskip (FPSO). Vi ser også en klar dreining mot at operatørene leier inn produksjonsskipene. Det gjør blant annet Equinor i Brasil, ExxonMobil i Guyana og Pemex i Mexico. Dermed dreies beslutningsprosessen for norske leverandører. Oljeselskapene lar hovedentreprenørene ta mer ansvar og følgelig større frihet for tekniske løsninger. Dermed vil FPSO-eiere og de store SURF EPCI-kontraktørene for mange leverandører bli viktigere som kunder, med engineeringsselskapene som rådgivere. Men ofte er det verftet som til sist kommer med forespørsel og setter ut kontrakter relatert til rigg og FPSO-er. I en del tilfeller ligger det i avtalen at operatør overtar drift og eierskap etter en igangkjøringsperiode. Det gjør blant annet ExxonMobil i Guyana. I slike tilfeller ser vi at operatørene i større grad blander seg inn i spesifikasjonene, noe som ofte er en fordel for norske leverandører som i større grad enn internasjonale konkurrenter fokuserer mer på kvalitet og total kostnad over feltets levetid enn pris på anskaffelsestidspunkt. Alle kan selge produkter og tjenester på pris. De som er dyktige selger inn gode løsninger.

Ikke av moten

Subsea har ikke gått av moten. Verdensmarkedet for Subsea investeringer beregnes i dag til 12,5 milliarder dollar for inneværende år voksende til cirka 19 milliarder dollar i 2024. Selvsagt er noe av subsea-markedet knyttet opp til bruk i forbindelse med nye flytende produksjonsløsninger, men det planlegges også en rekke subsea tieback-løsninger til eksisterende installasjoner både på grunt og dypt vann. Markedet for plugging og fjerning som mange har ventet i årevis tar fortsatt ikke helt av, men holder seg godt under én milliard dollar per år. UK er her det største markedet, etterfulgt av Asia.

Det markedet som imidlertid vokser aller mest fremover er produksjon av olje og gass fra skifer på land hvor en forventer en årlig investeringsvekst på 12 prosent. Det er en klart økende boreaktivitet på land i USA, 380 rigger er i arbeid medio februar, som er 42 opp i løpet av to måneder. Men samtidig

er det bare halvparten av riggflåten som var i drift før koronanedgangen. Det er liten tvil om at skifermarkedet i USA har blitt en prisstabilisator – i tillegg til OPEC.

Optimistisk

Dersom noen som leser denne artikkelen tenker at alt dette var da veldig optimistisk, så tror jeg tvert om. Alle tallene er basert på en oljepris i størrelsesorden 55 dollar per fat, noe den var i slutten av januar. I skrivende stund er oljeprisen godt over 60, og jeg ser at Goldman Sachs spår en gjennomsnittlig oljepris i andre kvartal på 70 dollar og 75 i tredje kvartal. Høyere oljepris vil selvsagt trigge flere olje- og gassprosjekter. Samtidig vil det også gjøre fornybarinvesteringer mer lønnsomme. Det er ikke et enten eller. Verden vil trenge mer energi når en kommer over koronakrisen. Mye mer energi.

Ser en på olje og gass i et langt lengre perspektiv tyder alt på at produksjonen i mange land, inkludert Norge, vil falle. Både som følge av press om grønne løsninger og som følge av at tilgjengelige ressurser minker. Men nye land vil komme til og andre vil øke sin produksjon. Folk sluttet jo ikke å røke fordi A.Asbjørnsens Tobaksfabrik i Kristiansand la ned tobakksproduksjonen i 2005. A.Asbjørnsen Tobaksfabrik la ned produksjonen fordi etterspørselen etter tobakk avtok. Det er alltid etterspørselen som styrer. Derfor er det bare idioti og symbolpolitikk å foreslå å legge ned eller begrense norsk olje- og gassproduksjonen og overlate våre små andeler til land som produserer med høyere utslipp. Forurensningen vil da gå opp og ikke ned.

De største funn av nye petroleumsforekomster ble i 2020 gjort i Russland (gass) og Surinam (olje). Når en i tillegg vet at Venezuela har verdens største ressurser, Guyana og Surinam blir nye oljeland, Brazil investerer mer enn noen gang, tyder alt på at Sør-Amerika vil bli en fremtidig konkurrent til Midtøsten på tilbudssiden av olje. Russland vil forsyne både Europa og Østen med gass i konkurranse med Midtøsten og andre. De som vil være de største produsenter om 20-30 år er ikke nødvendigvis de som er mest følsomme for utvendig press om renere produksjon.

Som et apropos: I Norge har vi som kjent valgt å fange CO₂ fra sementfabrikken i Bamble og injisere denne under havbunnen som et utviklingsprosjekt. Betongindustrien i verden står for cirka fem prosent av alle CO₂-utslipp. Kanskje vil norsk oljeteknologi være løsningen for å få ned utslippene til den sterkt forurensende betongindustrien.





Stort engasjement for Likestillings- programmet 50/50

Hanne Berentzen og ressursgruppen 50/50 er i full gang med Likestillingsprogrammet 50/50 for å sikre at regionens bedrifter har en plan for å sikre mangfold i sine organisasjoner.

Januar 2020 ble Likestillingsprogrammet 50/50 lansert. Før det kom i gang, ble Norge stengt ned, men nå nå programmet i gang med god deltakelse fra hele regionen.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Siste uken i februar ble andre samling i programmet arrangert. Digitalt som det meste annet om dagen, men med mange lokale bedrifter som ønsker å bidra til et bedre mangfold i næringslivet.

– Vi synes det er veldig gledelig at så mange bedrifter er med og flere ansatte fra disse stiller. Spesielt nå i koronatiden der prioriteringene ofte kan være hardere, forklarer Hanne N. Berentzen som er leder i Næringsforeningens ressursgruppe 50/50.

Blant deltakerne finner vi store og tunge aktører som tar problemstillingen svært seriøst. Mange er godt i gang i egne bedrifter, mens andre fortsatt har en vei å gå.

– Fellesnevneren for flere er at pandemien har vært som en katalysator

– og verdiene til bedriftene har blitt mer fremhevet, som igjen gjør at likestillingen har blitt prioritert, sier Berentzen.

Enorm bredde

En av de deltakende bedriftene er DSD, som fremhever sitt samfunnsansvar på

sine hjemmesider. Her skriver de blant annet: «Når vår visjon sier at vi skal skape morgendagens samfunn forplikter det oss til å utvikle et samfunn vi trygt kan overlate til kommende generasjoner. Det gjør vi ved å forvalte verdier på en ansvarlig måte der miljø, samfunnsansvar og eierstyring er grunnleggende faktorer som gjør at vi lykkes med vår langsiktige verdiskapning.»

– DSD ønsker å bidra til lokal

verdiskapning og attraktive arbeidsplasser. For å lykkes med det, er vi opptatt av at det er like muligheter for både menn og kvinner til å være med å utvikle og gripe alle de mulighetene som finnes, forklarer DSDs investeringsdirektør, Kjartan Melberg.

Den brede deltakelsen fra bedrifter har overrasket arrangørene positivt. Fra DSD, som en tradisjonsrik og solid Stavanger-bedrift til Beyonder som er nyetablert og i vekstfasen. I tillegg er det flere finans- og advokatvirksomheter med, som gjerne har fått spesielt mye kritikk for likestillingen i disse bransjene. Her finner vi blant annet Skagen Fondene som i over 18 år har hatt kjerneverdiene MISTA, som står for munter, inkluderende, stolt, troverdig og annerledes.



«Pandemien har vært som en katalysator – og verdiene til bedriftene har blitt mer fremhevet, som igjen gjør at likestillingen har blitt prioritert».

DISSE DELTAR PÅ PROGRAMMET:

DNB Bank ASA
Abelon Group AS
Beyond AS
Danske Bank
DSD Det Stavangerske Dampskibsselskap AS
Evan-Jones International AS
Global Maritime AS
Innovation Lab Norge AS
Kluge Adokatfirma AS
Moreld AS
Norsea Group AS
North Sea Rigs AS
Næringsforeningen
Ostehuset Øst AS
Petro AS
PricewaterhouseCoopers AS
Sandnes Sparebank
Schjodt
Schlumberger Information Solutions AS
Skagen Fondene

– Selskapet har i mange år vært opptatt av mangfold og ansatt medarbeidere med ulik bakgrunn, kompetanser, alder og hatt kvinner i ledende stillinger. De siste årene har vi blitt mer bevisst på at dette arbeidet må systematiseres og struktureres, sier Marianne Nordgård Øvrebø, HR-direktør i Skagen Fondene.

Mangfold = lønnsomhet

En del av programmet er bygget opp ved at hver problemstilling skal kunne deles likt mellom menn og kvinner. Et eksempel er den såkalte balansen mellom arbeid og fritid og sykedager for barn – at disse deles likt mellom mamma og pappa.

– Dermed må hver bedrift beskrive hvordan dette er implementert i bedriften, hvordan det etterleves, hvordan man rapporterer og hvilke utfordringer man eventuelt har. Ut fra dette kan man da måle dere selv hvert år og se utviklingen, sier hun.

- Hvorfor er dette viktig?
- Skal du drive en lønnsom bedrift

i dag, må du være opptatt av mangfold. Mange ser gjerne på seg selv som opptatt av dette, men ord må bli til handling. Din bedrift må være en rollemodell for å tiltrekke seg de beste medarbeiderne. Da må bedriften ha en struktur og en oppfølging, ellers blir det utydelig ledelse, mener Berentzen.

Digitale møter

Programmet ble lansert knappe to måneder før koronapandemien stengte ned Norge. Med digitalisering av møter og lite fysisk kontakt mellom mennesker, har det blitt vanskelig å starte opp.

– Før oppstart var vi usikre på om vi kunne levere budskapet på en god måte med avstand og kun digitalt. Men vi er utrolig glade for engasjementet. Deltakerne går inn med åpenhet og deler utfordringer, erfaringer og kunnskap.

– Hvilke tema er aktuelle?
– Siste samling handlet om organisasjonskultur og ledelse, mens neste samling blir om rekruttering og talentutvikling.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Februar 2021

4558

utlyste jobber



Det ble registrert 4558 ledige stillinger i løpet av februar i Rogaland. Det er 10 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor. Dermed fortsetter den rekordhøye trenden fra januar. Andelen helt ledige har nå falt til 3,8 prosent, men fortsatt betydelig høyere enn i fjor på samme tid – da 2,3 prosent var registrert helt ledige.

	feb.20	feb.21
Ledere	69	73
Ingeniør- og IKT-fag	681	869
Undervisning	266	432
Akademiske yrker	169	162
Helse, pleie og omsorg	654	835
Barne- og ungdomsarbeid	68	119
Meglere og konsulenter	182	169
Kontorarbeid	283	248
Butikk- og salgsarbeid	308	171
Jordbruk, skogbruk og fiske	27	102
Bygg og anlegg	563	493
Industriarbeid	354	454
Reiseliv og transport	208	149
Serviceyrker og annet arbeid	218	244
Uoppgitt	92	38
Totalt	4142	4558

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



LARS EINAR BORSHEIM

Ny teknisk byggeleder i Sweco

Vi er utrolig glad for å ha Lars Einar Borsheim med oss på laget her i Sweco Stavanger. Lars Einar er ansatt i vår PA-avdeling og skal jobbe som teknisk byggeleder på Norges største byggeplass, SUS2023.



STIG JESPERSEN

Ny daglig leder i SV Betong

Stig Jespersen er ansatt som ny daglig leder i SV Betong AS. Han har 20 års erfaring med entreprenørvirksomhet og har siste 3 år hatt ansvar for prosjektgjennomføring i SV Betong. Stig etterfølger Jarle Aakre som har ledet selskapet siden 2013. Lederskiftet er del av en naturlig utvikling for SV Betong og er en ressursoptimalisering som vil bidra til forbedret risikohåndtering og virksomhetsstyring. Styreleder Erik Shelby er glad for å ha rekruttert en ny daglig leder som har solid bransje- og ledererfaring og kjenner selskapet godt både med hensyn til de ansatte og interne prosesser. Stig kan vise til gode resultater fra virksomheten han har ledet i avdeling Vest og det vil være et godt grunnlag for arbeidet med å videreutvikle entreprenørvirksomheten. Han trekker også frem styrken til selskapet å kunne gjennomføre lederskiftet på en forståelsesfull måte. Jarle Aakre vil fremover være en viktig ressurs i forbindelse med strategisk viktige saker for SV Betong. Jeg er ydmyk for ansvaret og gleder meg til å få lede en organisasjon med sterk kompetanse som har vilje og evne til gjennomføring av komplekse prosjekter innenfor bygg, anlegg og infrastruktur. Stig begynte i stillingen 1. februar 2021.



TOMMY MEDHUS OLSSON

Ny takstmann i Takst Team

Tommy er nyutdannet takstmann, han har 12 års erfaring fra entreprenørbransjen og er utdannet bygmester. Tommy Medhus Olsson jobber i Stavanger som takstmann, og sertifisert innen tilstandsanalyser, skadevurderinger, skjønn, verdivurderinger, forhåndstakst og reklamasjonsvurderinger.



JUNE KRISTIN LIMA

Ny ansvarlig for forretningsutvikling i Bjørnson Organisasjonspyskologene

June Kristin Lima er ansatt som ansvarlig for forretningsutvikling i Bjørnson Organisasjonspyskologene. Bjørnson er et av landets ledende private fagmiljø innen lederutvikling og organisasjonspyskologi, og arbeider i grensesnittet folk, forretning og forskning. June skal ha en sentral rolle i Bjørnsons digitale satsning, og skal sammen med daglig leder Ingrid Ottesen, ha ansvar for forretningsutvikling. Den nye digitale satsningen har som mål å bidra til verdifulle løsninger for ledere i oppfølgingen av ansatte og utviklingen av organisasjonen. June er utdannet innen økonomi, administrasjon og ledelse, er forfatter av fagbok i ledelse og har 25 års erfaring som leder på ulike nivå, fra flere forskjellige bransjer.



ANETTE WILSTRUP TORGERSEN

Ny partner i FinnPersonal & Rekruttering

FinnPersonal har gledet av å presentere vår nye kollega og Partner Anette Wilstrup Torgersen. Anette kommer fra bemannings- og rekrutteringsbransjen, hvor hun har innehatt flere roller som leder og partner siden 2001 innen bemanning til midlertidige oppdrag, rekruttering av fagspesialister og ledere hovedsakelig innen regnskap/økonomi, IT og engineering. Anette kommer fra stillingen som daglig leder og partner i Qualified Solutions Stavanger AS. Før dette var hun ansatt i seks år som partner hos FinnPersonal i Stavanger, avdelingsleder for Manpower Professional Engineering i Stavanger, etablerte Ajilon Finance i Stavanger og fagansvarlig sourcing manager for rekruttering for Ajilon IT / Finance & Engineering. I 2000 etablerte hun Proffice Selection i Stavanger. Hun har også bakgrunn fra Scandinavian Airline System innen crew management, hvor hun var ansatt i 11 år.

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



ESPEN HUSVÆG

Ny salgssjef i Seabrokers Services

Espen Husvæg er fra 1. januar 2021 ansatt som salgssjef for Seabrokers Services AS. Husvæg kommer fra stillingen som salgskonsulent hos Berendsen Tekstil Service AS hvor han har hatt ansvaret for hele Nord-Jæren de siste 6 årene. Han er nå i full sving hos Seabrokers Services, og vil bruke de første ukene til å bli kjent med menneskene som utgjør Seabrokers Group og de mangfoldige tjenestene Seabrokers Services leverer. I tiden som kommer, skal markedet få bli kjent med Seabrokers Services som den nye foretrukne leverandøren av tjenester knyttet til små og store næringsbygg. Seabrokers Services leverer alle typer tjenester som trengs på et bygg, alt i fra en imøtekommende resepsjonist til en velsmakende og deilig lunsj i kantinen. Vi skal fremstå som en moderne butler, der vi skal bestrebe fantastiske arbeidsmiljø på byggene for våre kunder og brukere.



NIKOLAI BRØVIG

Ny partner i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Nikolai Brøvig har tiltrådt som partner ved Simonsen Vogt Wiig, Stavanger. Nikolai er spesialisert innen petroleums- og naturressursrett, herunder HMS og miljørettslige problemstillinger samt forvaltningsrett. Han har også utstrakt erfaring med personvernrett og annet compliance-rammeverk. Nikolai bistår blant annet nasjonale og internasjonale myndigheter og selskaper med regulatoriske og kontraktsrettslige spørsmål. Han har fra tidligere erfaring fra Olje- og energidepartementet og har tilleggstudanning som siviløkonom. Nikolai har vært tilknyttet Simonsen Vogt Wiig siden 2011 og Stavangerkontoret siden 2013.



JULIE VOLD

Ny daglig leder i Rogaland Gjenvinning

Julie Vold er ansatt som daglig leder i avfallshåndteringsselskapet Rogaland Gjenvinning. Hun overtar stillingen etter gründer Trond Amdal som går over til å ha drifts- og anleggsansvar for Rogaland Gjenvinnings sorteringsanlegg i Sandnes. Julie Vold er utdannet jurist, økonom og journalist og har variert erfaring innen ulike bedrifter og bransjer både nasjonalt og internasjonalt.



TORBJØRN SÆTRE

Ny takstmann i Takst Team

Torbjørn er utdannet byggmester og takstmann. Foruten lang taksterfaring, har Torbjørn jobbet med restverdisikring ved skader som brannkonstabel. Torbjørn Sætre jobber i nord-fylket som takstmann, og er sertifisert innen tilstandsanalyser, skadevurderinger, skjønn, verddivurderinger, forhåndstakst og reklamasjonsvurderinger.



worldwide organization of
executive search consulting firms

BLI MED PÅ TOPPTUR

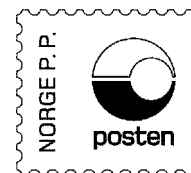
www.intersearch.no

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



ET SMART
TREKK I TIDEN:
-
GI TURGLEDE
TIL DE ANSATTE!



Kai Hansen inviterer til kundedager 9.-11. mars. Tema i år er "ut på tur".

Gled ansatte og kunder med klær og utstyr for opplevelser i naturen!

Vi viser frem vårens nyheter innen gaveartikler, giveaways, tekstiler m.m., og vi kan tilby gunstige kampanjepriser disse dagene.

Velkommen til vårt showroom på Forus – vi kan love at her vil du ferdes i trygge omgivelser. Vi har fullt fokus på smittevern, og alle avtaler må bookes på forhånd. Ta deg tid til et nyttig besøk hos oss i Kontorveien 12 på Forus.

Velkommen til oss!



Kontorveien 12, 4033 Stavanger,
51 90 66 00, profil@kai-hansen.no
kai-hansen.no

Sjekk ut vedlagt
folder. Gled kunder
og ansatte til påske!

ENTEN DU ER I
HUS ELLER HYTTE:
-
GJØR LITT STAS
PÅ DE RUNDT DEG!

PÅSKEN 2021

 KAI HANSEN

